

PCWEEK

18+ RUSSIAN EDITION



№ 24 (809) • 25 СЕНТЯБРЯ • 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.

1С ФИРМА "1С" www.1c.ru
regconf@1c.ru

Эко-идейный бизнес Panasonic

АЛЕКСЕЙ ВОРОНИН

Как известно, Япония славится своими долгожителями, которым за сто. Вот и одна из старейших японских и мировых компаний — Panasonic — уже скоро, в 2018 г., минует столетний рубеж. На мероприятии Panasonic Open House, организованном и проведенном

русским подразделением компании, была продемонстрирована несвойственная для столь почтенного возраста способность гибко реагировать на изменения экономической и политической среды, менять внутреннюю организационную структуру, вписывать свои решения и продукты в новые реалии бизнеса и, в частности, усиленно развивать корпоративное направление.

Вице-президент "Panasonic России" Масато Накамура заявил о завершившейся реорганизации бизнеса компании, о желании "слушать и слышать заказчиков". Таковыми г-н Накамура считает прямых партнеров (дистрибьюторов, системных интеграторов), инсталляторов, субдилеров, а также конечных бизнес-пользователей, непосредственно работающих на решениях Panasonic в самых разных сферах. Высту-



По оценке Масато Накамуры, главная задача бизнеса Panasonic — активизировать обратную связь с бизнесом, услышать заказчиков

пили на мероприятии и представители основных структурных подразделений, рассказавшие о ряде системных решений компании для различных сфер бизнеса и о знаковых проектах. Характерно, что все выступавшие подчеркивали экологичность представляемых решений, особенно выделяя их нацеленность на экономию электроэнергии и оптимизацию ее потребления, что нельзя не признать очень актуальным для современного мира (для обозначения спектра энергосберегающих и экологических технологий компания использует термин eco ideas).

Спектр системных решений для бизнеса

Герман Гаврилов, руководитель подразделения развития бизнеса "Panasonic России", отметил, что произошедшая в компании глобальная реорганизация была, возможно, самой значительной за всю ее историю и по своей сути означает уход от технологической модели организации бизнеса. В результате этой работы в компании остались три "бизнес-поля" — так называемые "системные", т. е. ориентированные на бизнес-клиентуру решения, клиентское направление, а также компоненты

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ▶

IBM предоставит облачные сервисы из российского дата-центра

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

Московский офис IBM объявил о расширении портфеля своих хостинговых сервисов (Managed Services), доступных российским заказчикам. Если прежде они могли получить или услуги хостинга на выделенной

инфраструктуре, принадлежащей IBM, или облачные решения SmartCloud Enterprise, развернутые в зарубежных дата-центрах IBM, то теперь к ним добавились частные облачные сервисы, предоставляемые ЦОДами, расположенными на территории нашей страны. Это позволит, в частности, снять вопросы трансграничной передачи данных и обеспечения специфических нормативных требований, существенных для некоторых российских заказчиков.

В портфель новых управляемых сервисов входят хостинг-приложений в облачной инфраструктуре, а также виртуальных десктопов, среды разработки и тестирования прикладных систем, услуг резервного копирования и восстановления данных.



Валерий Корниенко: "Мы ожидаем, что потребителями новых управляемых хостинговых сервисов будут крупные российские компании и ISV-разработчики"

Инфраструктура для предоставления этих сервисов принадлежит IBM, но будет развернута в дата-центрах местных партнеров корпорации. По словам руководителя по стратегическому развитию сервисного бизнеса представителя IBM в России и СНГ Валерия Корниенко,

переговоры с подобными партнерами еще не завершены, но одним из них может стать известный системный интегратор — компания "Ай-Текно". Основными элементами указанной инфраструктуры будут серверы IBM System p, System x, System i под управлением операционных систем IBM AIX, Microsoft Windows 2003 или 2008, iOS и Linux, популярные средства виртуализации, а также СУБД Oracle Database, IBM DB2, Microsoft SQL Server. Инвестиции на первом этапе составят около 10 млн. долл.

В IBM полагают, что потребителями подобных сервисов будут крупные российские компании и ISV-разработчики. Первые проявляют интерес в основном к возможностям разработки и тестирования

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 22 ▶

В НОМЕРЕ:

Сердце экосистемы на платформе Microsoft **12**

Аутсорсинг на подъеме **14**

ИТ в автобизнесе **16**

Российский рынок IDM **17**

ИТ-штат GM растет **20**

На смену "БОССу" пришла "Логика", а "Референт" сменила ЕСМ

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Реформирование ЕСМ-бизнеса холдинга "АйТи", начатое в конце прошлого года под лозунгом интеграции концепций ЕСМ (управление корпоративным контентом) и BPM (управление бизнес-процессами) в виде создания компании "Логика бизнеса 2.0", спустя почти девять месяцев получило свое логическое продолжение: нынешний деловой сезон открылся объявлением о новой стратегии развития ЕСМ-продуктов "АйТи". И теперь вся линейка этого ПО будет носить новое название — "Логика ЕСМ", которое сменит давно и хорошо известное на российском ИТ-рынке имя "БОСС-Референт".

Это объявление было сделано в режиме веб-пресс-брифинга — еще одно новшество, отражающее изменения в современном информационном пространстве, — совместно председателем совета директоров ГК "АйТи" Тагиром Яппаровым и генеральным директором "Логика бизнеса 2.0" Марией Каменновой, что само по себе было весьма символично. Ведь руководитель (и один из основателей) "АйТи" в значительной степени сам стоял у истоков линей-

ки "БОСС" почти двадцать лет назад, и сейчас именно он сказал о том, что постоянное развитие рынка, изменение

этого класса. Потому и было решено провести ребрендинг.

Российский рынок ЕСМ/СЭД, кажется, как раз сейчас переживает серьезный переломный момент в своем развитии, который наглядно отражается в активных дискуссиях последних месяцев на тему "выхода за горизонты СЭД". Фактически же речь идет о завершении долгого, почти двадцатилетнего периода "традиционных СЭД" и переходе к новому для



Дорожная карта развития семейства продуктов "Логика ЕСМ" на 2012—2013 гг.

требований заказчиков и, как следствие, эволюция системы "БОСС-Референт" привели к тому, что прежнее название системы перестало отражать весь широкий функционал программных продуктов

нас этапу реализации настоящих проектов класса ЕСМ. И история эволюции "БОСС-Референта" очень интересна и показательна в плане понимания обще-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 10 ▶

ISSN 1560-6929

12024

9 771560 692004

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 P1102w, HP LaserJet Pro M1132, HP LaserJet Pro M1212nf, HP LaserJet Pro M1217nfw, HP LaserJet Pro M1536dnf. Подробности на сайте hp.ru

info@ocs.ru, адрес сайта: promo.ocs.ru/hp

OCs
DISTRIBUTION

Cisco растет за счет госсектора

ПЕТР ЧАЧИН

Cisco Systems отчиталась о результатах 2012 финансового года, который завершился в июле. Как сообщил Павел Бетсис, вице-президент Cisco и руководитель бизнеса компании в России/СНГ, чистая прибыль фирмы увеличилась на 24% — до 8 млрд. долл. при расчете по принципам GAAP. Объем наличных средств вырос на 4,1 млрд. долл. За истекший период компанией приобретены еще шесть предприятий — ClearAccess, Truviso, Virtuata, Lightwire, BNI Video и Versly.

“В 2012 финансовом году Cisco израсходовала на НИОКР около 5,5 млрд. долл., т. е. примерно 12% доходов, — сказал г-н Бетсис. — Это позволило ей сохранить ведущие позиции на мировом рынке информационных и коммуникационных технологий и выйти в лидеры по количеству патентов, зарегистрированных в США”.



Павел Бетсис: “В этом году мы добавили в России такой объем продаж, который равен всему нашему бизнесу в Турции”

По его словам, в завершившемся финансовом году масштабы деятельности Cisco в России и СНГ существенно выросли, особенно в госсекторе и корпоративном сегменте (конкретных цифр названо не было). Выручка компании за год в регионе увеличилась на 18%. “В этом году мы добавили в России такой объем продаж, который равен всему нашему бизнесу в Турции”, — сравнил г-н Бетсис.

В результате РФ и СНГ вошли в число наиболее крупных рынков Cisco в регионе EMEAR, причем с 2011-го изменилось само название региона в отчетах данного вендора: теперь к стандартной аббревиатуре EMEA (Европа, Ближний Восток, Африка) добавилась буква R (Russia) в знак признания возросшей значимости для него России и других стран СНГ.

В результате РФ и СНГ вошли в число наиболее крупных рынков Cisco в регионе EMEAR, причем с 2011-го изменилось само название региона в отчетах данного вендора: теперь к стандартной аббревиатуре EMEA (Европа, Ближний Восток, Африка) добавилась буква R (Russia) в знак признания возросшей значимости для него России и других стран СНГ.

Бизнес Cisco как на мировом рынке, так и на рынке стран СНГ во многом определяют партнеры. Партнерская сеть Cisco Systems в России/СНГ ныне насчитывает около 3 тыс. компаний и на две трети состоит из российских организаций.

Бизнес Cisco как на мировом рынке, так и на рынке стран СНГ во многом определяют партнеры. Партнерская сеть Cisco Systems в России/СНГ ныне насчитывает около 3 тыс. компаний и на две трети состоит из российских организаций. С их помощью в истекшем финансовом году было реализовано множество разнообразных проектов по внедрению технологий Cisco.

По словам г-на Бетсиса, компания четко отслеживает вектор действий российского правительства и хорошо вписывается во все наши государственные программы, будь то местное производство, фонд “Сколково” или обучение специалистов. В результате 60% прироста бизнеса в России обеспечивается в рамках проектов госсектора.

Заметное развитие получило производство продуктов Cisco в стране. Так, в апреле 2012 г. в России начались продажи маршрутизатора Cisco 2911R с интегрированными сетевыми сервисами. Его выпуск налажен в Твери на базе контрактного производителя. Модель 2911R

стала уже третьим по счету продуктом в линейке оборудования Cisco, изготавливаемого в России в соответствии с договоренностями о поддержке инновационного развития российской экономики.

С 2011 г. в нашей стране выпускаются аппаратный VPN-модуль и цифровые телеприставки Cisco, предназначенные для передачи видеоконтента и новых телевизионных услуг по сетям IPTV. Сейчас стоит вопрос о выборе следующего продукта для производства в нашей стране, одна-

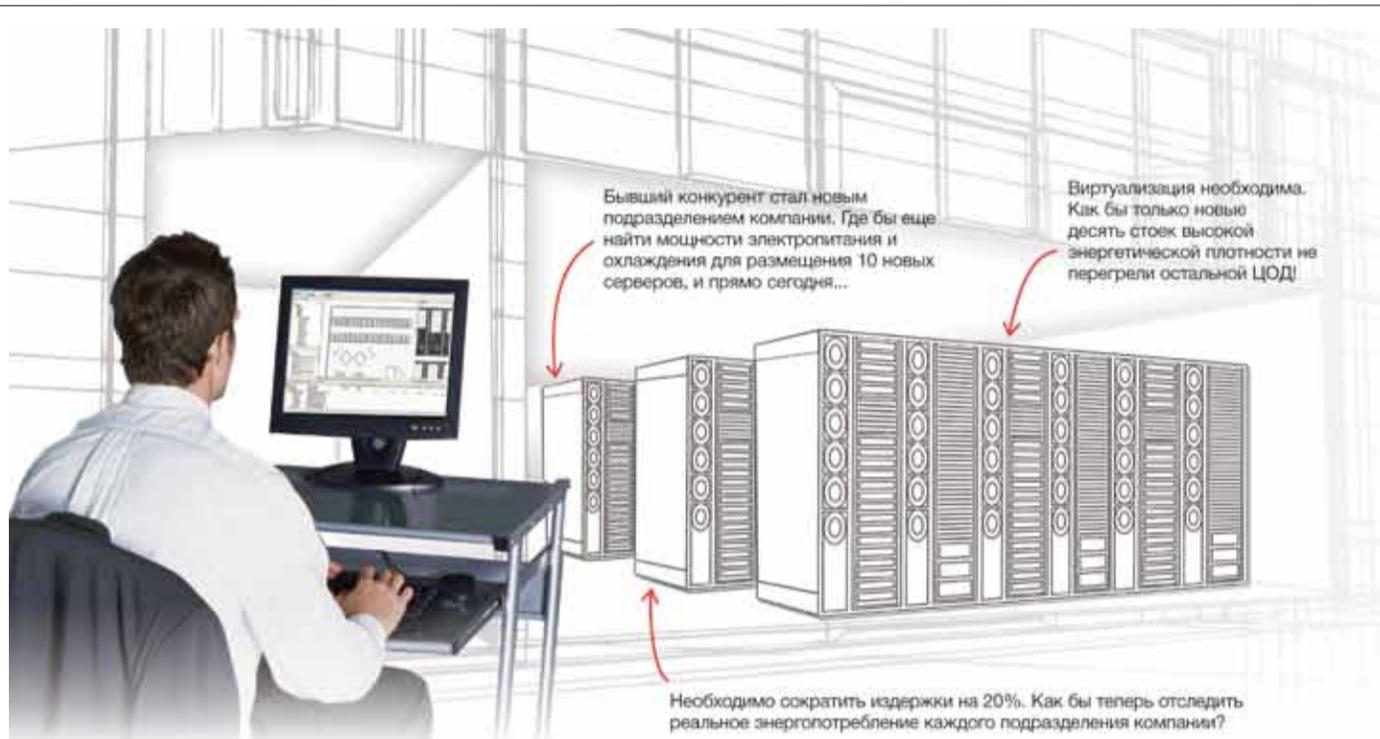
ко окончательного решения на сей счет пока не принято и никаких конкретных сроков его внедрения не установлено.

Сотрудничество с фондом “Сколково” также получило дальнейшее развитие. В конце 2011-го компания стала официальным резидентом иннограда, а в марте 2012-го фонд и Cisco подписали новый меморандум, конкретизирующий совместные планы по проведению НИОКР.

Было объявлено о намерении Cisco создать в Сколково научно-исследова-

тельский центр. Его деятельность будет сконцентрирована на разработке новых технологий в области видео и решений для совместной работы. Этим будет заниматься коллектив, который сейчас уже формируется.

Кроме того, с фондом “Сколково” активно сотрудничает и венчурный фонд компании Almaz Capital/Cisco Russia Fund, создателем и якорным инвестором которого является Cisco. К апрелю нынешнего года он произвел инвестиции в двенадцать компаний, две из которых уже являются резидентами “Сколково”, а еще три подали заявки на получение этого статуса.



Реконструкцию ЦОДа можно отложить!

Компоненты InfraStruxure, готовые зоны высокой энергетической плотности и открытое ПО управления доведут характеристики старого ЦОДа до современного уровня

Инженерная архитектура InfraStruxure нового поколения

Любое важное событие в жизни компании, будь то слияние/поглощение или внедрение виртуализации для снижения энергопотребления, — выдвигает дополнительные, все более высокие требования к ИТ- и инженерной инфраструктуре. Существующие системы могут оказаться не в состоянии справиться с ними. А значит, появляется работа для проверенной практикой высокопроизводительной масштабируемой инженерной инфраструктуры APC by Schneider Electric для ЦОДов. Только InfraStruxure гарантированно позволит ЦОДу адаптироваться к изменениям бизнес-требований эффективно, экономично и оперативно. Предусматриваются также простые возможности мониторинга и упреждающего управления центром обработки данных для обеспечения его бесперебойного нормального функционирования.

Центры обработки данных InfraStruxure — опора бизнеса!

Мы называем центры обработки данных, созданные на основе InfraStruxure, опорой бизнеса. Что это значит? Все очень просто. ЦОД можно назвать опорой бизнеса, когда он: находится в постоянной готовности круглые сутки без праздников и выходных; постоянно работает на наивысшем уровне характеристик; поспевает за головокружительным ростом бизнеса; на каждом этапе, от планирования до промышленной эксплуатации, выходит на все более высокие уровни эффективности использования энергии и способен развиваться в гармонии с основной деятельностью компании. Кроме того, в число преимуществ открытой архитектуры входит совместимость с ИТ-оборудованием различных производителей, обеспечивающая гибкость и адаптивность, которые необходимы для оперативного развертывания дополнительного оборудования без крупных реорганизаций. А наши комплексные услуги помогают сохранять ценность ЦОДа для бизнеса на высоком уровне на протяжении всего срока его службы.

Business-wise, Future-driven.™



Не знаете, как подойти к оптимизации инженерной инфраструктуры ЦОДа?
 Загрузите информационную статью №126!
 Зайдите на сайт www.SEreply.com и введите код 215599

InfraStruxure

Тройное преимущество InfraStruxure

- Превосходное качество, обеспечивающее высочайший уровень готовности и рабочих характеристик.
- Оперативность адаптации инфраструктуры к изменениям требований бизнеса.
- Экономия за счет эффективного использования энергии и простоты комплексного управления.



APC by Schneider Electric — лидер в области создания модульной инженерной инфраструктуры для центров обработки данных и периферийных систем охлаждения. Продукты и решения APC by Schneider Electric, в том числе модульная архитектура InfraStruxure, являются основой портфеля решений компании Schneider Electric для ЦОДов.



СОДЕРЖАНИЕ

№ 24 (809) • 25 СЕНТЯБРЯ, 2012 • Страница 4

НОВОСТИ

- 1 **Масато Накамура:** “Главная задача бизнеса Panasonic — активизировать обратную связь с бизнесом, услышать заказчиков”
- 1 **Московский офис IBM** объявил о расширении портфеля своих хостинговых сервисов для российских заказчиков
- 1 **Мария Каменнова** представила дорожную карту развития линейки “Логика ЕСМ” на ближайшие полтора года
- 3 **Cisco Systems** отчиталась о результатах 2012-го финансового года
- 8 **Компания Ricoh** выходит на рынок персональных средств печати
- 10 **Treolan** стала вторым дистрибутором тайваньской компании Synology

ЭКСПЕРТИЗА

- 12 **Windows Server 2012** открывает дорогу большим переменам в ЦОДе
- 14 **Динамика развития ИТ-аутсорсинга** в мире и в России
- 15 **Трудности на пути** использования планшетов в государственных учреждениях
- 16 **Сергей Шестопалов:** “Ключевая задача ИТ-службы — предоставить менеджерам максимально удобные инструменты поиска и обработки информации”

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

- 17 **Андрей Конусов:** “Потенциальные уязвимости мы стараемся выявлять на стадии проектирования и написания техзадания”

НОВОСТИ PC WEEK/RE — в App Store и Google Play

PC Week/RE в App Store



PC Week/RE в Google Play



Чтобы ознакомиться с последними публикациями сайта PC Week Live, читатели нашего издания, имеющие смартфоны или планшеты под управлением Apple iOS и Google Android, могут воспользоваться бесплатным мобильным приложением PC Week/RE. Приложение открывает доступ как к материалам уже выпущенных бумажных номеров PC Week/RE, 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 предварительно вы потратите пару минут, чтобы запустить приложение и загрузить свежие публикации. Приложение можно скачать из онлайн-магазинов App Store и Google Play, воспользовавшись, например, представленными QR-кодами.

- 18 **Динамика российского рынка** десктопов, ноутбуков, нетбуков и планшетников
- 20 **General Motors** в течение трех-пяти лет примет на работу около 10 тыс. ИТ-специалистов
- 20 **Gartner** выделила пять практик, которые помогут специалистам по архитектуре предприятий извлекать из нее пользу для бизнеса

УПОМИНАНИЕ ФИРМ В НОМЕРЕ

АйТи	1	IBM	1
ГК ФАН	18	Microsoft	12
Логика бизнеса	1	OCS Distribution	18
Марвел-Дистрибуция	18	OLDI	18
Avanpost	17	Panasonic	1
Cisco Systems	3	Synology	10
ELKO Russia	18	Treolan	10

БЛОГОСФЕРА PCWEEK.RU

Новый Top 50 — вряд ли повод для беспокойства

Денис Воейков,
pcweek.ru/gover/blog

Вышла очередная редакция Top 50 — рейтинга мощнейших суперкомпьютеров СНГ. Если просто посмотреть на график суммарной производительности систем, то можно ужаснуться — худшая абсолютная динамика за последние три года, а уж относительную и сравнивать боязно.

Но реальность пока гораздо оптимистичней. Из регулярного общения с “Т-Платформами” и отчасти РСК я заключил, что заказы на поставки пока только растут, интерес вузов не снижается, да еще и инженерные предприятия с коммерческими структурами подтягиваются. Так что, скорее, будет как с Top 500: чем больший спад в одной редакции, тем больше взрыв (количественный) в следующей...

Смогут ли НР закрепиться на мобильном рынке с помощью Android?

Сергей Стельмах,
pcweek.ru/mobile/blog

НР предпринимает уже третью по счёту попытку закрепиться на мобильном рынке. Недавно с этой целью корпорацией было создано сразу два мобильных подразделения — GRAM (это подразделение будет сервисным, но НР хранит молчание на счёт того, какие именно продукты будет разрабатывать эта единица) и Mobility Global Business Unit (тут ясно: смартфоны и планшеты). Знаем, что НР готовит планшет на базе Windows 8, но будут ли смартфоны и планшеты на webOS — остается гадать, так как НР потеряла на Palm и так немалые деньги.

Ещё одна информация, которая не получила подтверждения, но представляет интерес: в недрах НР готовят смартфон под управлением Android 4.0 Ice Cream Sandwich — об этом свидетельствует база результатов тестового пакета GLBenchmark. В нём журналисты SlashGear обнаружили смартфон с кодовым именем Bender и маркой НР...

Чёрные и белые инноваторы

Сергей Свищев,
pcweek.ru/gover/blog

Прочитал пресс-релиз НАИРИТ (Национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий), в котором она рапортует о своих успехах в деле выявления людей и организаций, “которые участвуют в конкурсах инновационных проектов исключительно с целью личного обогащения без намерения вести при этом какую-либо

созидательную работу”. Их НАИРИТ помещает в некий чёрный список, который за год вырос в полтора раза. Звучит внушительно. Сколько же их, “чёрных”? “На настоящий момент список включает в себя пятнадцать фамилий и две организации”, — сообщает НАИРИТ.

Это много или мало? Может быть, эти цифры свидетельствуют о том, что у нас всё замечательно? Чтобы делать подобные выводы, неплохо бы знать численность всего списка инноваторов. Иными словами, на сколько “белых” приходится один “чёрный” (или, не приведи господи, на сколько “чёрных” — один “белый”). Об этом в пресс-релизе ничего. Есть только намек на то, что мы в хорошей компании: “Это явление не уникальное для России. Так, в США порядок доли “чёрных” проектов в общем количестве стартапов ненамного ниже российских показателей”.

Вот и замечательно. А что же делать с чёрным списком?..

ФАС все же не оставляет надежду взыскать с RU-CENTER 240 млн. руб.

Денис Воейков,
pcweek.ru/gover/blog

Противостояние RU-CENTER с Антимонопольной службой не закончено. ФАС подала надзорную жалобу в Президиум высшего арбитражного суда. Так что нас в течение полугода ждёт последний, финальный раунд этой длинной истории.

Напомним, что предметом разбирательства является обжалованное-переобжалованное решение ФАС о взыскании с RU-CENTER порядка 240 млн. руб., полученных в ходе проведения закрытых аукционов в начале открытой регистрации в кириллической доменной зоне .RF в ноябре 2010 г.

Кстати, бывшего замминистра Алексея Солдатова, которого депутат Александр Хинштейн в контексте данной истории обвинил в коррупции и передал материалы своего специального расследования на самый верх, регулярно вижу на одних и тех же мероприятиях с этим самым Хинштейном. Ничего. Ходят. Нос друг от друга не воротят...

Чем “евангелизм” отличается от “маркетинга”

Андрей Колесов,
pcweek.ru/ecm/blog

Пост “Почему на российском рынке СЭД мало (или просто нет) евангелистов?” вызвал не очень большую, но все же весьма характерную дискуссию, которая мне лично показала еще раз, что

с евангелизмом у нас на СЭД-рынке дела обстоят не очень хорошо. Точнее, наш СЭД-рынок еще до “евангелизма” не дорос. Что отражает уровень развития, зрелости рынка...

Дискуссия, правда, пошла не о том, почему мало, а о том, что такое евангелизм. И сама постановка вопроса (“что такое?”) четко показала, что его нет...

Для понимания сути вопроса я предлагаю использовать такую упрощенную реферативную модель. Есть такое дело: убеждение говорящими (выступающими с трибун, пишущими в СМИ, блогах) в чем-то слушающих. Если мы говорим о евангелизме, то тогда мы обязаны сказать, что такое “не-евангелизм” (так же как говоря про “облака”, мы должны сформулировать, что такое “необлака”).

Так вот, “не-евангелизм” — это то, что в народе называют маркетинг (не в исходном смысле — изучение рынка, а в бытовом — загудривание продавцами мозгов покупателям)...

Нужен ли нам такой толковый облачный словарь от ФСТЭК?

Андрей Колесов,
pcweek.ru/its/blog

Ответ на вопрос в заголовке — не очень простой (если говорить об обществе и о себе лично). Но все же попробую ответить в предварительном (с возможностью впоследствии на коррекцию и уточнение мнения) порядке как человек, который много пишет на облачную тематику и постоянно говорит о проблемах терминологии, об отсутствии взаимопонимания на рынке по данной теме и пр.

В том виде, в каком он уже есть, облачный словарь ФСТЭК не нужен. Предварительное ознакомление с ним позволяет высказать такое мнение: документ закрепляет и, более того, усугубляет существующие понятийные проблемы, в том числе ввода собственной модель облаков и русские термины, отличающиеся от используемых...

ИТ ведут свободный рынок к катастрофе и первобытно-общинному строю

Сергей Бобровский,
pcweek.ru/idea/blog

ИТ создают гораздо меньше рабочих мест, нежели разрушают. Срочно требуется третий путь, в котором решающую роль в экономике будут играть общины, а не рынок или государство.

Интересный материал на эту тему опубликовало издание Business Insider. Из-за ИТ гибнут старейшие отрасли, от

издательских и музыкальных до медицинских (моделируются мощные и дешевые лекарства от множества болезней) и финансовых (строятся горизонтальные связи через э-платежи), вследствие чего фонды заработной платы стремительно сокращаются.

В начале текущего десятилетия зарплатные фонды в США впервые обрушились ниже исторического порога. Очевидно, что свободный рынок не собираются возвращать утерянные рабочие места, так как за счет ИТ и новых технологий на их базе естественные (и не совсем) потребности людей удается удовлетворять гораздо меньшими трудовыми усилиями. Но при этом социалистический путь тоже будет тупиковым — государство просто не в силах взять на себя поддержку огромного числа безработных...

Закон не для всех

Сергей Голубев,
pcweek.ru/foss/blog

Николай Никифоров пишет в своей твиттер-ленте: “Уверен, что все будет хорошо. Суд вынесет решение удалить ролик. И YouTube сам заблокирует его для РФ”.

Как нетрудно догадаться, речь идет о скандальной фильме “Невиновность мусульман”, из-за которого Омск уже лишился доступа в YouTube (впрочем, сейчас доступ восстановлен, о чем г-н Никифоров также сообщил в своей твиттер-ленте).

Все понятно, предсказуемо и в рамках правового поля. Суд вынесет решение, доведет его до руководства компании Google, и законность восторжествует. А иначе никак — не может же независимая частная компания руководствоваться “телефонным правом”. У нее же репутация и все такое.

Как-то примерно полгода назад для иллюстрации одной своей заметки я вырезал небольшой (секунд на 10 максимум) фрагмент из какого-то сериала и разместил его на YouTube. Он был удален через несколько часов, а я получил предупреждение, что если еще раз нарушу авторское право, то мой аккаунт будет заблокирован. Понятное дело, никакого решения суда на этот счет не было, но Google это несколько не смутило.

По-моему, все рассуждения про аполитичность крупных компаний — в лучшем случае заблуждение определенной части нашего общества. Если “сверху” дана команда “пиарить” откровенную политическую провокацию, то она будет выполняться максимально долго...

SONY

make.believe

Все только лучшее.

Ноутбуки VAIO серии Z — впечатляющая мощь в легком элегантном корпусе из углеродного волокна. В линейке бизнес-моделей Sony VAIO серия Z занимает топовую позицию: здесь уникально все — от технических характеристик и элементной базы до внешнего вида.



- 13,1-дюймовый экран VAIO Premium с высоким разрешением, антибликовым покрытием, широким углом обзора и поддержкой Full HD.
- Комплектация сверхбыстрым накопителем SSD FlashRAID.
- Поддержка высокоскоростных подключений 3G и LTE Wireless Wan.
- Подсветка клавиатуры и датчик освещенности.
- Подключаемая док-станция с оптическим приводом и внешней мощной видеокартой.
- Возможность удвоения времени автономной работы до 14 часов без подзарядки с помощью накладной батареи.

реклама

ООО «АЛЕКТРОНА» – официальный дистрибьютор Sony

MARVEL
дистрибуция

Москва
Тел. (495) 745-80-08

Санкт-Петербург
Тел. (812) 326-32-32

www.marvel.ru



**Учредитель и издатель
ЗАО «СК ПРЕСС»**

Издательский директор
Е. АДЛЕРОВ

Издатель группы ИТ
Н. ФЕДУЛОВ

Издатель
С. ДОЛЬНИКОВ

Директор по продажам
М. СИНИЛЬЩИКОВА

Генеральный директор
Л. ТЕПЛИЦКИЙ

Шеф-редактор группы ИТ
Р. ГЕРР

Редакция

Главный редактор
А. МАКСИМОВ

1-й заместитель главного редактора
И. ЛАПИНСКИЙ

Научные редакторы:
В. ВАСИЛЬЕВ,

Е. ГОРЕТКИНА, Л. ЛЕВИН,
О. ПАВЛОВА, С. СВИНАРЕВ,

П. ЧАЧИН

Обозреватели:

Д. ВОЕЙКОВ, А. ВОРОНИН,
С. ГОЛУБЕВ, С. БОБРОВСКИЙ,

А. КОЛЕСОВ

Специальный корреспондент:

В. МИТИН

Корреспондент:

М. ФАТЕЕВА

PC Week Online:

А. ЛИВЕРОВСКИЙ

Тестовая лаборатория:

А. БАТЫРЬ

Ответственный секретарь:

Е. КАЧАЛОВА

Литературные редакторы:

Н. БОГОЯВЛЕНСКАЯ,
Т. НИКИТИНА, Т. ТОДЕР

Фотограф:

О. ЛЫСЕНКО

Художественный редактор:

Л. НИКОЛАЕВА

Группа компьютерной верстки:

С. АМОСОВ, А. МАНУЙЛОВ

Техническая поддержка:

К. ГУЩИН, С. РОГОНОВ

Корректор: Л. МОРГУНОВСКАЯ

Оператор: Н. КОРНЕЙЧУК

Тел./факс: (495) 974-2260

E-mail: editorial@pcweek.ru

Отдел рекламы

Руководитель отдела рекламы

С. ВАЙСЕРМАН

Тел./факс:

(495) 974-2260, 974-2263

E-mail: adv@pcweek.ru

Распространение

ЗАО «СК Пресс»

Отдел распространения, подписка

Тел.: +7(495) 974-2260

Факс: +7(495) 974-2263

E-mail: distribution@skpress.ru

Адрес: 109147, Москва,
ул. Марксистская, д. 34, к. 10,
3-й этаж, оф. 328

© СК Пресс, 2012

109147, Россия, Москва,
ул. Марксистская, д. 34, корп. 10,

PC WEEK/Russian Edition.

Еженедельник печатается по лицензионному соглашению с компанией

Ziff-Davis Publishing Inc.

Перепечатка материалов допускается только с разрешения редакции.

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

Editorial items appearing in PC Week/RE that were originally published in the U.S. edition of PC Week are the copyright property of Ziff-Davis Publishing Inc. Copyright 2012 Ziff-Davis Inc. All rights reserved. PC Week is trademark of Ziff-Davis Publishing Holding Inc.

Газета зарегистрирована Комитетом РФ по печати 29 марта 1995 г.

Свидетельство о регистрации № 013458.

Отпечатано в ОАО "АСТ-Московский полиграфический дом", тел.: 748-6720.

Тираж 35 000.

Цена свободная.

Использованы гарнитуры шрифтов "Темза", "Гелиос" фирмы TypeMarket.

Эко-идейный...

◀ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

и оборудование. В российском подразделении в русле реорганизации был создан специальный департамент комплексных решений, отвечающий за прямое взаимодействие с заводами и обеспечивающий поддержку и развитие крупных проектов. Компанией открыты три центра технических решений (Москва, Казань и Екатеринбург), в которых тестируется оборудование, ведётся исследовательская деятельность и обучение персонала. Участвует компания и в создании умных городов будущего, напомнил докладчик, — в том числе в Фуджисаве (Япония), Пангалоре (Индия) и Сколково (Россия), — предоставляя экологические энергодобывающие и энергосберегающие решения, интеллектуальные системы безопасности на базе видеонаблюдения. Проекты внедрения оборудования осуществляются и в рамках подготовки Олимпиады-2014 — так, на Большой ледовой арене недавно инсталлирован уникальный медиа-LD-куб в Сочи (ширина шага — 6 мм).

Количество разнообразных приборов и устройств, призванных обеспечить комфорт в жилых, офисных и производственных помещениях, постоянно увеличивается, что влечет за собой рост потребления энергии. Возможно ли найти и задействовать альтернативные источники энергии, оптимизировать расход энергии, сохранив при этом комфорт? Артем Радченко, руководитель центра разработок ПО, считает, что да, возможно. Дополнительным источником энергии могут стать солнечные батареи с высоким коэффициентом эффективности, функционал которых позволяет даже в случае недоиспользования выработанной ими энергии отдавать ее в общую электросеть. Еще один альтернативный источник — аккумуляторные батареи, накапливающие электроэнергию, чтобы затем использовать ее, например, в ночное время или в часы пиковых нагрузок, и топливные ячейки, чья работа основана, как уточнил докладчик, на реакции обратного водного гидролиза. Большая часть потребления электроэнергии в домах и офисах приходится на вентиляционные системы и системы освещения, констатировал Артем Радченко. В целях экономии на освещении компания предлагает решение, основанное на светодиодных лампах (экономия порядка 80%), а также систему "эко визуализации" и контроля. Данная система обеспечивает детализацию расхода энергии в различных срезах — по источникам потребления, по этажам здания, по группам потребителей, а учет и контроль, в свой черед, позволяют планировать энергозатраты в будущих периодах.

Ибрагим Тимаев, специалист подразделения оборудования для образования, рассказал собравшимся об участии "Panasonic России" в оснащении российских образовательных учреждений (оборудовано 11 тыс. классов, обучено 4 тыс. учителя-

лей), а также об интересных специализированных решениях. Например — мультимедийная школьная доска, распознающая касания, жесты и оснащенная инфракрасной беспроводной системой звукоусиления голоса учителя и многими другими возможностями.

Евгений Карпов, руководитель подразделения телекоммуникаций, впервые в России представил центр телекоммуникаций на IP-платформе с интегрированными сервисами, в рамках которых можно использовать SIP-телефоны, системы видеоконференцсвязи и при этом применять функционал АТС Panasonic предыдущих поколений, сохраняя предыдущие инвестиции в ИТ. Новое решение может быть интегрировано с бухгалтерской программой, CRM-системой и системами контроля доступа. Представитель компании подчеркнул, что решение это масштабируемое и его можно использовать как в малых офисах, так и в распределенной инфраструктуре крупной корпорации.

Ольга Уколова, менеджер по развитию корпоративных систем видеонаблюдения, представила собравшимся решения Panasonic в области современных систем безопасности на базе видеонаблюдения, в развитии которых в последнее время произошел мощный рывок. Современные



Ольга Уколова обрисовала обширные возможности современных систем безопасности на базе видеонаблюдения

Современные системы безопасности могут быть интегрированы с другими системами — пожарной сигнализацией, например, — отслеживать безопасность технологических процессов на производстве, а кроме того, быть мобильными.

системы не только позволяют решать классические задачи, такие как охрана периметра офиса или предприятия, фиксирование случаев вторжения и ряд других, но и могут быть интегрированы с другими системами — пожарной сигнализацией, например, — отслеживать безопасность технологических процессов на производстве, а кроме того, быть мобильными. Последние достижения информационных технологий обеспечивают высокое качество картинки, получаемой при помощи IP-видеокамер, гарантируют масштабируемость и гибкость системы, а благодаря использованию протокола IP — возможность построения географически распределенной системы видеонаблюдения с возможностью передачи и приёма видеoinформации практически в любой точке мира. Что касает-

ся решений Panasonic в данном направлении, то Ольга Уколова назвала лишь некоторые — видеокамеры, способные работать в экстремальных условиях (при температуре до 50 °С), программно-аппаратные решения с видеоаналитикой, позволяющей распознавать лица и заносить их в специальную базу, и ряд других.

Одна из причин мощного рывка в системах безопасности на базе видеонаблюдения — то, что сама технология видеозаписи резко изменилась, за последние тридцать лет эволюционировала от аналоговой технологии к цифровой, в том числе — в 3D-формате. Андрей Мазуров, специалист подразделения телевидения, подчеркнул, что современная видеозапись основана на безленточной технологии, и напомнил, что

вклад Panasonic в ее развитие — твердотельные карты памяти, позволяющие использовать один носитель десятки и сотни тысяч раз. Профессиональное видеоборудование Panasonic предназначено не только для крупных телекомпаний, но и для организации корпоративного или событийного телевидения, а также для оснащения конференц-залов. Напомнив, что Panasonic является партнером международного олимпийского комитета с 1988 г., докладчик рассказал, что все спортивные состязания на Олимпиаде в Лондоне были зафиксированы в 3D-формате и сохранены в архиве, причем все записи делались по технологии P2 (использование твердотельной памяти с большой емкостью, высокой скоростью чтения и записи). Данная технология помимо высокой производительности и надежности, по оценке специалистов Panasonic, снижает энергопотребление на 60%.

Покупатели, как известно, в первую очередь уделяют внимание цене продукта, на втором месте стоит критерий качества. И это относится к любой сфере потребления, в том числе и к профессиональным дисплеям и видеопроекторам, о которых рассказал другой представитель компании — Дмитрий Радченко. Помимо цены и качества продукта есть еще такие важные показатели, как стоимость эксплуатации и обслуживания, длительность жизненного цикла оборудования. Все эти аспекты, по словам представителя "Panasonic России", учитываются специалистами компании при разработке новых решений, что подтверждается большим количеством реализованных внедрений профессиональных дисплеев и проекторов по всему миру (порядка 1700 с учетом прошлого года с Sanyo). В числе знаковых проектов — церемония открытия Олимпиады в Лондоне, в которой было задействовано 27 видеопроекторов с яркостью 20 тыс. лм и пониженным потреблением электроэнергии. Дмитрий Радченко выразил уверенность, что обыкновенные экраны и проекторы ушли в прошлое, настало время

для панорамных видеоустройств с большими дополнительными опциями, например — с возможностью дублирования видеoinформации на нескольких языках. Некоторые решения были представлены в рамках небольшой выставки, организованной в рамках мероприятия. Там впервые в России был продемонстрирован ЖК-дисплей с диагональю 80 дюймов, а также видеостена из четырех бесшовных ЖК-панелей с 55-дюймовой диагональю. В этих панелях используется так называемая "трансфлективная матрица", которая позволяет экономить потребление энергии в ярко освещенных местах. Пропуская свет через матрицу и отражая его обратно на экран специальной пленкой, панель усиливает подсветку поверхности дисплея. Кроме того, как было сообщено, плазменные панели не содержат свинец и ртуть, что снижает степень вредного воздействия на окружающую среду при утилизации. Одна из новинок — видеопроектор с передачей данных по витой паре, что значительно упрощает и удешевляет монтаж. Следующий шаг, который компания собирается сделать, — отказ от лампы как источника света в пользу гибридного лазерно-диодного источника (вариант решения будет представлен уже будущей зимой).

Заключение

Очевидно, что изменения в стратегии развития одной из старейших мировых компаний обусловлены многими факторами — и внешней ситуацией, и внутренними причинами. В частности, Panasonic, как известно, зафиксировала по итогам 2011-го убытки на уровне 10 млрд. долл. Эксперты связывают это не столько с неудачными действиями менеджмента, сколько с общей экономической ситуацией на мировых рынках, глобальными политическими изменениями и природными катаклизмами, прогнозируя, что по итогам текущего года компания выйдет на прибыль (отчасти это подтверждают опубликованные финансовые результаты первого квартала 2012-го — прибыль порядка 160 млн.). Очередное осложнение политической обстановки в виде роста напряженности в отношениях Японии и Китая, наверное, способно внести негативные коррективы в развитие бизнеса компании, имеющей в Поднебесной заводы по производству комплектующих. Вместе с тем история 20-го столетия была, как мы знаем, бурной и временами даже катастрофичной — в том числе и для Японии, что не помешало компании не только выжить в критические для страны и для всего мира периоды истории, но и активно развиваться. С учетом продемонстрированных на мероприятии решений стратегическая цель, поставленная новым руководством Panasonic, — стать к 2018 г. компанией, сочетающей рост бизнеса и активное использование в своих решениях экологических инноваций, — представляется вполне реалистичной, а будет ли она достигнута, покажет время. □



ELKO РЕКОМЕНДУЕТ КОМПЬЮТЕРЫ НА БАЗЕ ТЕХНОЛОГИИ VISION A6 ОТ AMD

Выбирайте высокую производительность для быстрой работы ПК с превосходными графическими возможностями



Ноутбук Toshiba L850D-B7W на базе технологии VISION A6 от AMD

Функции и преимущества

Технологии VISION A6

- Двойная графика AMD Radeon™ — Обеспечьте максимальную производительность графики и игрового процесса за счет использования двойной графики AMD Radeon™.
- AMD Perfect Picture HD — Фотографии словно оживают и расцветают живыми красками благодаря увеличенному разрешению и контрастности с технологией AMD Perfect Picture HD.
- Технология AMD Steady Video 2.0 — Снятое во время отпуска видео не вызовет головокружения — благодаря технологии AMD Steady Video 2.0, дрожание домашнего видео можно удалить всего лишь одним щелчком мыши. Стабилизация домашнего и онлайн-видео в автоматическом режиме с набором дополнительных регулировок и управления одним щелчком мыши.
- AMD AllDay™ Power — Путешествуете ли Вы по стране или находитесь в комнате — Вам нет необходимости подключаться к сети благодаря длительной работе батареи и технологии AMD AllDay™ Power.

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

«ELKO» — зарегистрированный товарный знак ELKO Group, Латвия.

Остальные торговые знаки являются собственностью соответствующих правообладателей.

“В России рынок печати на подъеме”

Компания Ricoh, известная как поставщик офисной печатной техники, решила выйти на рынок персональных средств печати. С чем связан этот шаг? Как компания собирается работать в новом сегменте? Какие результаты планирует получить? На эти и другие вопросы научного редактора PC Week/RE Елены Гореткиной отвечает Синити Нодзи, генеральный директор Ricoh Rus.

ИНТЕРВЬЮ

кие результаты планирует получить? На эти и другие вопросы научного редактора PC Week/RE Елены Гореткиной отвечает Синити Нодзи, генеральный директор Ricoh Rus.



Синити Нодзи

PC Week: Нам уже давно обещают наступление безбумажной эры. По вашему мнению, это возможно? Как это отразится на рынке печати?

Синити Нодзи: Действительно, такие прогнозы существуют, но мы не разделяем этого мнения, так как считаем, что печать на бумаге будет востребована всегда, просто в некоторых областях этот спрос станет уменьшаться, зато в других — расти, например, в области профессиональной, персональной печати и особенно печати с мобильных устройств. Эти две тенденции уравнивают друг друга и обеспечивают спрос на печатающие средства.

PC Week: Какие тенденции сейчас наблюдаются на мировом рынке средств печати?

С. Н.: В развитых странах, таких как Япония, США, страны Западной Европы, особых перспектив для количественного увеличения продаж средств печати не наблюдается. Рынок весьма насыщен, и ожидается, что в ближайшие годы ситуация будет стабильной, т. е. не будет ни роста, ни спада. Но в развивающихся регионах спрос растет и по нашему прогнозу будет расти еще в течение ряда лет.

Что касается тенденций, то первая из них связана с увеличением популярности цветной печати. Можно ожидать, что в ближайшее время в развитых странах соотношение между монохромными и цветными принтерами составит 50 на 50. Одна из причин — постоянное снижение стоимости цветных отпечатков, а вторая заключается в том, что цвет дает гораздо больше возможностей для восприятия информации, нежели черно-белое изображение. Сейчас все больше пользователей по достоинству оценивают визуальные возможности цвета. Однако вряд ли наступит момент, когда всё будет печататься в цвете, так что паритет, вероятно, сохранится.

Вторая тенденция состоит в постепенном переходе с принтеров на multifunction-устройства. С одной стороны, это связано с желанием сэкономить, потому что по стоимости владения МФУ намного эффективнее принтеров, а с другой — сократить площадь, которую занимает техника.

Хотелось бы отметить еще одну тенденцию, которую образно можно назвать инфляцией скорости печати. Если десять лет назад средняя скорость составляла менее двадцати страниц в минуту, то сейчас в развитых регионах таких устройств практически не осталось. Правда, в России ситуация несколько иная.

PC Week: В каком состоянии мировой рынок печати — консолидированном или фрагментированном?

С. Н.: Думаю, скорее консолидированном. Сформировался довольно стабильный круг крупных игроков, и новичков не наблюдается. Но на самом деле начать производство принтеров не очень сложно, так как уровень технологий здесь не настолько высок, чтобы затруднять новым компаниям выход на рынок. Дело, однако, в том, что одного лишь производства техники здесь недостаточно. Чтобы успешно продвигать продукцию, нужно позаботиться о целой инфраструктуре, которая дополняет производство, т. е. создать соответствующие каналы продаж и обеспечить их развитие, выстроить логистику, отработать схемы производства и поставки запчастей и расходных мате-

риалов. Вот именно эти инфраструктурные вопросы и мешают новичкам выйти на рынок печати.

PC Week: Достиг ли рынок средств печати насыщения? Есть ли на нем простор для роста?

С. Н.: По нашему мнению, есть сегменты, которые будут расти: область коммерческой печати, печать переменных данных, персональная печать.

Есть и еще одно направление для роста — добавление к поставкам “железа” разных услуг, например, по управлению печатью (Managed Print Services, MPS) и оптимизации документооборота (Managed Document Service, MDS). Прежде всего такие услуги связаны с консалтингом. Мы изучаем на предприятии текущую ситуацию с печатью и с затратами на нее, а после анализа даем рекомендации, как оптимизировать ее. Если наше предложение принимается, то мы берем на обслуживание ту технику, которая уже есть у клиента, или частично поставляем свою технику, но в любом случае все устройства находятся на площадке заказчика.

PC Week: Как развивается конкуренция на рынке печати? Кто ваши основные конкуренты?

С. Н.: Конкуренция очень сильная, причем не только в России, но и в других странах. Мы работаем в различных сегментах рынка и поэтому конкурируем с разными компаниями. Так, в сегменте офисного оборудования наши главные соперники — Kyocera, Xerox и Canon. В области персональных принтеров и МФУ — HP, Samsung, Epson, Brother, но поскольку наша доля на этом рынке незначительна, то можно сказать, что все его игроки являются нашими конкурентами. В сфере профессиональной печати, если говорить о ролевых системах, мы соревнуемся с Xerox, Canon и Kodak.

PC Week: Как спрос на устройства печати зависит от распространения мобильных устройств и развития облачных технологий?

С. Н.: Вопреки распространенному мнению о том, что мобильные устройства должны вытеснить печать, мы находим в развитии мобильных технологий новые возможности для расширения своего бизнеса. Многие пользователи, просмотрев информацию на смартфоне, хотят ее распечатать. Не случайно практически все производители предлагают различные приложения для печати непосредственно с мобильного устройства.

То же самое относится и к облачным технологиям. Эти новые направления развития компьютерного рынка подстегивают рынок средств печати, стимулируют появление нового функционала. Например, офисные МФУ Ricoh с новым контроллером GWNX позволяют активно использовать возможности облачных технологий, так как с них можно напрямую обращаться в Интернет, чтобы печатать файлы, документы или посылать отсканированную информацию на удаленный сервер.

PC Week: Как развивается бизнес Ricoh в мире и в России?

С. Н.: Ключевое направление Ricoh — офисная печать. Поэтому мы хотим укрепить позиции в ключевом сегменте, но в то же время расширить сферы влияния на смежные рынки. Первый из них — промышленная печать. Здесь мы недавно сделали два приобретения: купили у IBM подразделение промышленной печати и у Hitachi — весь бизнес по производству таких устройств. Это дало нам сильный толчок для развития в области промышленной печати — например, в Европе у нас самая большая доля в сегменте профессиональных цветных листовых машин. Второе новое направление — персональные устройства. Здесь мы ничего не покупали, а разработали собственную линейку лазерных монохромных продуктов Aficio SP 100 и сейчас начинаем продвигать ее.

PC Week: Чем офисная техника отличается от персональной?

С. Н.: Основная особенность офисных устройств состоит в том, что устанавливать и обслуживать их должен квалифицированный инженер. Но при этом они обеспечивают существенный выигрыш с точки зрения общей стоимости владения. А персональные устройства пользователи сами и устанавливают, и обслуживают.

PC Week: Каковы особенности российского рынка печати?

С. Н.: С точки зрения количества продаваемых устройств российский рынок гораздо больше, чем европейские, например рынок Германии или Франции. Но в России 95% занимают принтеры и простые МФУ на базе принтера, а на офисные устройства приходится всего 5%, что намного меньше, чем в Европе.

В России рынок печати на подъеме, и у нас здесь много возможностей для роста. Сейчас наиболее важным для нас является выход на рынок средств печати для дома и малого офиса с новой линейкой продуктов. В этом сегменте огромную роль играет развитие канала продаж. Для этого мы заключили дистрибьюторское соглашение с компанией “Ресурс Медиа”, которая имеет большую реселлерскую базу.

Что касается офисных устройств, то хотя сейчас их доля в России невелика, мы ожидаем, что по мере взросления рынка она будет расти, поскольку для предприятий лучше подходит именно такое оборудование, более надежное и экономичное. Мы к этому готовимся и развиваем канал прямых продаж офисной техники. За несколько лет доля прямых поставок выросла с нуля до почти 15%. Но наши сотрудники работают с ограниченным кругом самых крупных заказчиков. Мы не хотим вмешиваться в бизнес партнеров и мешать им продавать нашу продукцию своим клиентам. Следующим нашим шагом станет развитие прямого сервиса — мы сами будем обслуживать заказчиков.

Кроме того, мы продвигаем в России сервисы по управлению печатью (MPS) и оптимизации документооборота (MDS), а также программные решения. Уже есть несколько проектов по внедрению программно-аппаратных комплексов, включающих мониторинг затрат на печать, анализ состояния парка устройств и контроль доступа к ним. Ведь для печати требуется не только “железо”, и мы стараемся охватить все направления.

PC Week: Судя по вашим словам, стратегия Ricoh в России изменилась. С чем это связано?

С. Н.: Раньше речь шла просто о присутствии на этом рынке, а теперь от нас уже ожидают роста. Все японские компании живут по трехлетнему плану. У Ricoh текущий план охватывает 2011—2013 гг. В его рамках в компании была принята стратегия роста на развивающихся рынках, так как мы осознали, что развитие бизнеса в этих регионах является одним из

немногих вариантов роста продаж. В предыдущие три года мы готовились к этому, выстраивая инфраструктуру, и теперь приступили к конкретным действиям.

PC Week: Изменения стратегии обычно влекут за собой перемены в методах ведения бизнеса. Как теперь будет развиваться ваша деятельность в России?

С. Н.: Действительно, изменений немало. Например, раньше мы не особенно активно участвовали в крупных тендерах, предполагающих большие объемы продаж, но минимальную маржу или вовсе ее отсутствие. Сейчас мы, напротив, стремимся участвовать в таких сделках и готовы инвестировать их.

Изменилось и количество сотрудников — их число удвоилось. В первую очередь это коснулось отдела прямых продаж. Но мы сохраняем и канал поставок через партнеров, которые, как правило, также занимаются обслуживанием офисного оборудования. Сейчас таких партнеров у нас более шестидесяти, и мы планируем увеличить их число. Однако в связи с выходом на рынок персональных принтеров решили воспользоваться классическим методом двухуровневой дистрибуции. При этом мы предполагаем, что в связи с разными моделями бизнеса между новым каналом и нашими традиционными партнерами не будет серьезных пересечений.

PC Week: Обычно перемены требуют расходов. На что направлены ваши инвестиции?

С. Н.: В основном на расширение штата офиса, повышение квалификации сотрудников и партнеров, продвижение продукции и маркетинг. Но мы не планируем больших инвестиций в генерацию спроса со стороны конечных пользователей, а скорее ориентированы на так называемую push-стратегию, предусматривающую инвестиции в канал: развитие программ лояльности, партнерских программ, более тесное взаимодействие с партнерами второго уровня.

Хочу упомянуть и об инвестициях в сами продукты. Ведь новая серия персональных устройств Aficio SP 100 в значительной степени ориентирована на потребности российского рынка. Здесь востребованы недорогие, простые в использовании принтеры с низкой стоимостью владения.

PC Week: Но ведь в России на рынке персональных принтеров работает много компаний. Как вы собираетесь конкурировать с ними?

С. Н.: На российском рынке персональных устройств основным аргументом является цена, и мы собираемся не изобретать велосипед, а удовлетворить запросы пользователей. Кроме того, мы предусмотрели возможность официальной переправки картриджей.

Что касается прибыли, то для нас в этой деятельности главную роль играет не получение денег, а повышение узнаваемости бренда и привлечение нового канала. Это важно для развития нашего ключевого направления — офисной печати.

PC Week: Какие у вас планы — в мире и в России?

С. Н.: В глобальном масштабе ожидается рост благодаря нашему новому бизнесу, под которым подразумеваются услуги MPS и MDS, консалтинг, продвижение программных решений для управления печатью. Если в 2008-м доля таких услуг составляла около 7%, то в 2012-м планируется более 21%, а к концу 2013-го — порядка 25%.

В России в связи с выведением на рынок новой линейки продуктов мы хотим стать одним из значимых игроков и надемся до 2014-го получить 5—6% рынка принтеров, что обеспечит нам видимость на рынке и позволит укрепить позиции в ключевой области — офисной печати.

PC Week: Спасибо за беседу.

СЕРВЕРЫ СПОСОБНЫЕ ПРИНОСИТЬ ПРИБЫЛЬ

Безопасность, эффективность и гибкость для облачных вычислений

Повысьте эффективность бизнеса и успешно реализуйте новые проекты для создания новых источников прибыли при помощи современных центров обработки данных и облачной среды будущего.



- Организация хранилищ данных до 20 TB (24 диска, SAS 2.0)
- 2 внутренних отсека для SSD 2.5
- До 768ГБ оперативной памяти DDR3 1600MHz
- 4-х портовый гигабитный сетевой адаптер
- Полный комплект ПО для администрирования сервера
- Поддержка протокола IPMI 2.0+KVM-over-IP



Серверы Desten Navigator DX 224RGZ на базе процессоров Intel® Xeon® E5 обеспечивают новый уровень производительности, высокую пропускную способность и быстроту реагирования, а также предлагают свежие решения для хранения данных, виртуализации и облачных вычислений.

www.desten.ru
+7 (495) 970 00 07



Treolan расширяет круг NAS-поставщиков

ВЛАДИМИР МИТИН

В сентябре компания Treolan объявила о том, что стала вторым дистрибутором тайваньской компании Synology, специализирующейся на изготовлении устройств сетевого хранения (NAS, Network Attached Storage).

ДИСТРИБУЦИЯ

Ранее в нашей стране в течение шести лет полномочным представителем Synology и её

эксклюзивным дистрибутором была фирма InPrice Distribution.

Чем же обусловлено подписание нового контракта? «Осенью прошлого года решили мы укрепить свои позиции в области быстро набирающих популярность устройств сетевого хранения и начать сотрудничество с Synology, специализирующейся на NAS'ах и имеющей в этой сфере различные ноу-хау. С соответствующей просьбой обратились в европейскую штаб-квартиру компании. Но там нам предложили стать партнером единственного на то время российского дистрибутора. Такой вариант нас не устроил», — рассказала заместитель управляющего директора по развитию бизнеса Treolan Марина Никитина.

Однако в начале нынешнего года взгляды Synology на стратегию продвижения своей продукции в нашей стране изменились. Результатом этих изменений стало образование компании SLMP, имеющей статус «Synology Appointee, Russia & CIS» и играющей роль коммерческо-маркетингового представителя Synology в России и других странах СНГ. После



Игорь Матюхин: «Не исключено, что в будущем году объем продаж оборудования Synology в России удвоится»

этого процесс переговоров возобновился и закончился подписанием (уже летом) дистрибуторского соглашения. При этом корпорация Synology стала седьмым поставщиком Treolan, в продуктовой линейке которого есть устройства сетевого хранения данных.

Отличие тайваньской корпорации от других NAS-поставщиков Treolan состоит в том, что у неё производство NAS-систем является основным видом бизнеса. Причем бизнеса быстрорастущего. «В первом полугодии 2012-го наши продажи по всему миру увеличились на 70%, — сообщил нам глава российского офиса SLMP Игорь Матюхин. — В России этот показатель вырос ещё больше: на 72%».

Растут продажи различных СХД и в Treolan. «По итогам прошлого года доля СХД в общем объеме наших продаж составляла 3,8%, — отмечает директор по работе со стратегическими партнерами Treolan Игорь Белик. — За первые девять месяцев года нынешнего эта доля составила уже 4,15%. Причём большая часть прироста пришлась на новых поставщиков».

А что происходит с СХД по стране в целом? По оценкам IDC, объем выручки производителей внешних СХД, поставленных на российский рынок в IV квартале 2011 г., превысил 152 млн. долл., что соответствует росту на 64,5% по сравнению с аналогичным периодом 2010-го. При этом, как уточнил нам руководитель программы исследований «Корпоративные системы» IDC Александр Загнетко, в регионе EMEA по итогам 2011 г. на продажи NAS-решений пришлась без ма-

лого пятая часть всей выручки производителей внешних СХД. «Рыночная доля этого сегмента несколько увеличилась, однако его нельзя назвать наиболее быстрорастущим, — отмечает Александр Загнетко. — В России оборудование для СМБ и SoHo никогда не было приоритетом для крупных вендоров. Заказчики, у которых нет большого ИТ-бюджета, зачастую до сих пор предпочитают самосбор. Тем не менее обострившаяся конкуренция и экспансия новых игроков на рынке СХД привели к тому, что стали появляться более доступные системы, в частности ориентированные на небольшой офис и даже на домашних пользователей. В определенной мере это способствовало тому, что в 2011 г. доля NAS на российском рынке удвоилась и превысила 14%. В нашей стране данный сегмент демонстрирует самые высокие темпы роста».

Можно предположить, что именно высокими темпами роста спроса на NAS-решения и было обусловлено стремление Treolan расширить свой портфель по этой товарной группе. Лидеры рынка СХД в денежном выражении (EMC, HP, Dell, IBM и другие), как известно, в области создания устройств хранения данных шли от систем корпоративного класса к системам для средних и небольших предприятий. Synology шла «обратным путем», т. е. завоевание рынка NAS-систем начала с относительно небольших решений, ориентированных на сектор SoHo, и постепенно осваивала все более мощные продукты.



Марина Никитина: «В данном случае мы пришли на хорошо распаханное поле»

Ныне свои NAS-решения тайваньская корпорация делит на четыре категории («домашние пользователи», «домашний офис и бизнес-группы», «малый и средний бизнес», «крупный бизнес») и в рамках этих категорий предлагает решения стоимостью примерно от 7000 руб. (однодисковое устройство DS112j) до 115 тыс. (12-дисковая модель DS3612xs). Скоро будут доступны и ещё более мощные модели. При этом, как отмечает

Игорь Матюхин, уже сейчас с помощью оборудования Synology можно создавать системы хранения данных объемом до 108 Тб. В настоящее время оборудование Synology поставляется в 65 стран мира. Эксперты из Gartner считают, что по итогам 2011 г. по в общемировом масштабе по количеству поставленных NAS тайваньская корпорация вошла в первую тройку производителей этого вида оборудования (с долей 17,38%), несколько уступив Netgear и Qnap, но обойдя Buffalo, EMC, NetApp и HP. Разуме-

ется, если оценивать рынок NAS не по количеству поставленных устройств, а по их стоимости, то расклад будет совсем другой. Но, как уже говорил эксперт из IDC Александр Загнетко, в России СХД для СМБ и SoHo никогда не были приоритетом для крупных вендоров. Поэтому решение Treolan расширить круг своих NAS-поставщиков за счет компании, имеющей широкий спектр оборудования такого рода, представляется весьма логичным.

«В этом году поставляемое нами оборудование приобрели свыше 2500 партнеров из более чем 230 городов России, — отмечает Марина Никитина. — Причем все эти партнеры проявляют интерес к NAS-решениям».

На смену «БОССу» ...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

го развития российского рынка средств управления документами.

«БОСС» — один из самых известных российских софтверных брендов, но сегодня мало кто сможет расшифровать эту аббревиатуру. Означает же она в своем исходном варианте — «Бухгалтерская офисная сетевая система». Начав работать в 1990 г. на формирующемся российском ИТ-рынке в качестве сетевого интегратора, «АйТи» довольно быстро вышла на проекты по созданию заказных решений для автоматизации финансово-хозяйственной деятельности предприятий (круг задач, который позднее получил название ERP). В ходе таких работ естественным путем стал складываться прообраз тиражного решения, которое в 1995-м получило название «БОСС», а в придачу к нему логотип с изображением пазутого буржуа во фраке и слоган «БОСС знает всё!». Годом спустя система была представлена двумя вариантами, которые поначалу различались номерами — 1 и 2, а позднее получили более осмысленные имена: «Компания» (для малого и среднего бизнеса) и «Корпорация» (для крупных заказчиков). Обратим внимание: данные решения не были (и не стали впоследствии) тиражными, скорее это был набор средств для реализации заказных проектов. Но в них входили компоненты, ставшие потом известными программными продуктами, — «БОСС-Референт» и «БОСС-Кадровик».

«БОСС-Референт», реализованный на чрезвычайно популярной в начале 1990-х платформе Lotus Notes (тогда еще без «IBM»), как самостоятельный продукт был представлен в 1996-м. Спустя три года он стал основой создания

в Федеральной налоговой службе системы электронного документооборота, которая до сих пор считается одной из крупнейших в России (более 120 тыс. пользователей). В 2006-м разработки и развитие «БОСС-Референта» были переданы в фирму «Аплана» (разработчик ПО, в основном заказного, дочерняя структура «АйТи»), а два года спустя команда «БОСС-Референта» была выделена в отдельную компанию с таким же названием и с фокусировкой на развитие и продвижение этой СЭД. Важный момент: новая компания не занималась проектами по внедрению, ее задачей был как раз переход к партнерской модели ведения бизнеса. Однако, судя по всему, с реализацией чисто вендорской схемы работы не очень получалось (это почти ни у кого в России не выходит до сих пор), и в начале 2011-го в составе «АйТи» появилась еще одна фирма — «АйТи. Информационный менеджмент», которая целенаправленно занялась проектами внедрения ЕСМ-решений.

В конце 2009 г. в жизни «БОСС-Референта» произошло важное (и знаменательное для всего российского СЭД-рынка) событие: руководство «АйТи» объявило о намерении создать ЕСМ-продукт на основе Microsoft SharePoint. С одной стороны, это говорило о растущем интересе к данной платформе со стороны отечественных СЭД-поставщиков (в лице приверженца IBM Lotus), а с другой — о возникшей перед ними проблеме коренной модернизации своих собственных решений, в том числе в плане поддержки различных базовых платформ. Как стало понятно немного спустя, «АйТи» выбрала в целом традиционный для себя вариант развития: создание под единым зонтичным брендом «БОСС-Референт» набора, в общем-то, различных решений на разных платфор-

мах, причем с применением схемы эволюционного преобразования заказных проектов в виде тиражных продуктов (формирование продукта по мере появления его заказных разработок). Отметим сразу: такая стратегия вроде бы является эффективной с точки зрения оптимизации инвестиций (их, собственно, нет, поскольку затраты перекладываются на заказчиков), но при этом сопровождается давно известными для модели разработки «снизу вверх» рисками (архитектурные сложности развития, отсутствие четких планов выпуска новых решений и пр.). Так или иначе, но уже летом 2010-го «АйТи» анонсировала предварительные версии еще двух вариантов «БОСС-Референта» — на базе IBM FileNet и на основе открытого ПО JBoss.

Собственно, именно с таким арсеналом семейства «БОСС-Референт» была произведена в начале нынешнего года структурная реорганизация ЕСМ-бизнеса «АйТи», когда новая структура «Логика бизнеса 2.0» объединила ранее существовавшие компании «БОСС-Референт» (разработчики ПО), «АйТи. Информационный менеджмент» (консультанты и внедренцы) и пришедшую извне ВРМ-команду во главе с Марией Каменновой.

Итак, теперь линейка ЕСМ-продуктов «Логика бизнеса 2.0»/«АйТи» будет носить название «Логика ЕСМ», и на данный момент в неё входят пять решений:

- «Логика ЕСМ. СЭД» — система для ведения электронного документооборота на платформах IBM Collaboration Solution (Lotus Notes/Domino) и СПО;
- «Логика ЕСМ. Финансовые документы» — решение для эффективного управления финансовым документооборотом на платформе IBM FileNet;
- «Логика ЕСМ. Госуправление» — система для автоматизации документообо-

рота в органах государственной власти, включая интеграцию с системами государственных услуг. Решение сделано на СПО JBoss, но существует также версия на IBM Lotus Notes/Domino;

- «Логика ЕСМ. Mobile» — универсальный мобильный клиент iPad для СЭД, который может работать со всей линейкой продуктов, созданных на разных платформах;

- «Логика ЕСМ. Штамп» — решение для ведения защищенного документооборота (электронная подпись) на любой платформе, через любой клиент и с выбором любого криптопровайдера.

Нетрудно заметить, что предметная направленность продуктов связана с использованием различных базовых платформ. На вопрос, почему разработчики не решились пойти на создание прикладных решений с использованием мультиплатформенной архитектуры, Мария Каменнова пояснила, что такой вариант сложен в реализации, будет довольно громоздким и не очень производительным, а на практике — не слишком востребованным.

Кроме того, она представила дорожную карту развития линейки «Логика ЕСМ» на ближайшие полтора года. Уже в скором времени на рынке будут представлены еще два продукта этого семейства: система управления электронными документами в едином хранилище «Логика ЕСМ. Архив» и система управления договорной деятельностью «Логика ЕСМ. Договоры». Будет также существенно расширен функционал коробочного продукта «Логика ЕСМ. СЭД», к которому добавятся модули «Архивное хранение» и «Обращения граждан». Что же касается ЕСМ-решения на базе SharePoint, то было сказано, что оно еще доводится до статуса тиражного в рамках выполняемых заказных проектов.

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

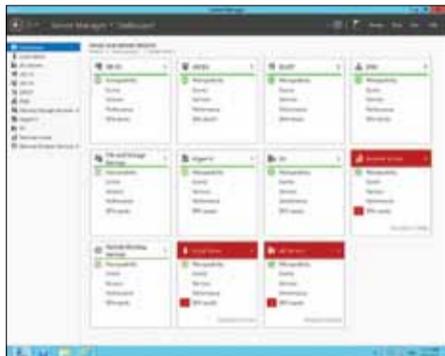
Интернет
www.rosco.ru

РОСКО
Дистрибьютор современных технологий

Windows Server 2012: обзор RTM-версии

САЙМОН БИССОН

Середке корпоративной экосистемы на платформе Microsoft — не настольный компьютер, не планшет и даже не смартфон. Это Windows Server, проверенный временем, находящийся в центре обработки данных (ЦОД) и продолжающий потихоньку тикать, управляя вашими файлами, обеспечивая работу электронной почты и поддерживая ваш бизнес. У вас может даже сложиться впечатление, что в будущем не возникнет никакой необходимости в его обновлении, — но бизнес и используемые им технологии имеют тенденцию меняться, а значит, и Windows Server (запущенный в производство 1 августа и доступный к заказу с 4 сентября) вынужден меняться тоже.



Индикаторы панели управления Server Manager позволяют быстро взглянуть на серверы, управляемые в настоящий момент, а также поддерживаемые ими сервисы и их текущее состояние. Зеленый цвет говорит об отсутствии проблем, красный — сигнализирует о проблемах, ожидающих решения; в этом примере ведётся поиск решения нескольких обнаруженных проблем с помощью Best Practice Analyzer

На стороне настольных компьютеров эти изменения с выпуском Windows 8 с новым ориентированным на сенсорное управление интерфейсом и новой моделью программирования очевидны. В ЦОДе появление Windows Server 2012 также открывает дорогу большим переменам: Microsoft смотрит вперед, в будущее частных и публичных облаков, где информация — единственное, что имеет значение, и пользователи могут обращаться к ней любым желательным для них способом. Это тот самый бравый новый мир бизнеса — но соответствует ли его задачам последняя версия серверной операционной системы Microsoft?

На старт!

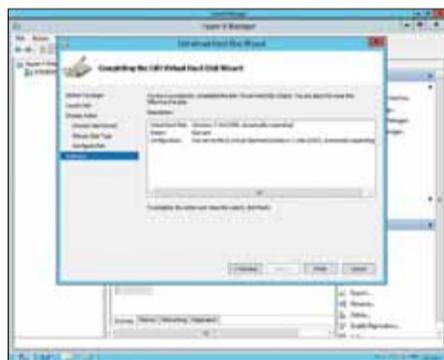
Включив Windows Server 2012 в первый раз, вы увидите серверную версию стартового экрана Windows 8, дополненную ссылкой на магазин приложений Windows Store. Вам нужно войти в систему со свежим паролем администратора, чтобы получить доступ к магазину (он не будет работать с паролем администратора по умолчанию). Щёлкните на любой из плиток, и вы попадете прямо к знакомому рабочему столу и познакомитесь с новым современным пользовательским интерфейсом утилиты Server Manager, позволяющей управлять несколькими серверами одновременно. Работа с этой утилитой будет теперь занимать большую часть вашего времени, именно с ее помощью вы будете добавлять функции и управлять ими, запускать различные инструменты и следить за предупреждениями. Большинство возможностей Server Manager оформлено в виде командлетов (cmdlets) языка PowerShell, и стоит сильно задуматься над тем, чтобы освоить PowerShell 3.0, поскольку именно с его помощью вы будете управлять установкой новой версии в режиме Server Core (инсталляция лишь ядра системы и самого минимального набора необходимых для работы ОС программ) в условиях полного отсутствия пользовательского интерфейса, а также над тем, чтобы применить этот язык скриптов для удаленного управления все-

ми серверами в сети (в сочетании с инструментами Microsoft System Center 2012).

Для тех, кто предпочитает использовать для управления Windows Server 2012 настольный ПК, Microsoft выпустила превью-версию утилиты Remote Server Administration Tools (RSAT), позволяющую работать с Server Manager и другими инструментами управления серверами из Windows 8. Использование RSAT на настольном ПК значительно облегчает (и делает намного более безопасным) развертывание серверов в режиме Server Core, поскольку в этом случае средства управления могут работать независимо от ваших серверов.

Виртуализация частных облаков

Ядром стратегии Microsoft в сфере частных облаков является Hyper-V. Последняя версия её гипервизора не просто обеспечивает паритет по функциям с VMware, но и включает немало новых возможностей, базирующихся на новациях в компьютерной технике. Это позволяет Microsoft поддерживать огромные кластеры с большими вычислительными мощностями и огромным объемом оперативной памяти, а также работать с системами внешней памяти для ускорения миграции виртуальных машин. Облачные технологии не замыкаются только на виртуализации, и большая часть нововведе-



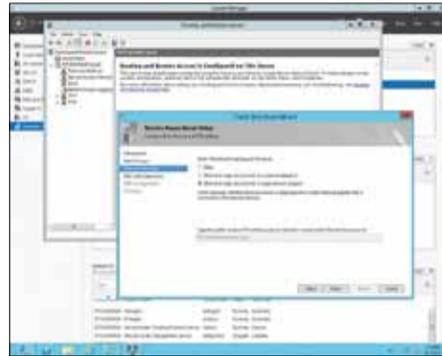
Hyper-V предлагает новый более эластичный формат виртуальных дисков. Вы можете использовать инструменты Edit Virtual Hard Disk для перехода на новый формат — но помните, что сначала надо слить образы

ний в Hyper-V касается его использования для объединения вычислительных ресурсов с предлагаемыми в Windows Server 2012 новыми возможностями работы с внешней памятью. Хотя Windows Server 2012 предлагает большое количество функций виртуализации без дополнительной настройки, вам потребуется System Center 2012 для полномасштабного использования любого создаваемого частного облака — особенно если вы планируете использовать сервисы на основе шаблонов для развертывания серверов и приложений и управления ими.

В Windows Server 2012 корпорация вводит новый формат VHDX для своих виртуальных VHD-дисков, более эффективный и способный поддерживать диски гораздо большего размера. В этот формат вы можете конвертировать уже существующие диски, используя инструменты Hyper-V по их редактированию, однако сначала вам придётся все снимки дисков объединить.

Hyper-V содержит также зачатки главного изменения в платформе виртуализации Microsoft. Теперь стало возможным заменить базовый виртуальный коммутатор на более сложные инструменты независимых разработчиков, например на виртуальный коммутатор Cisco Nexus. Открывая виртуальную сеть Hyper-V для подобных решений, Microsoft дает гипервизору инструменты, необходимые ему для того, чтобы стать частью программно-конфигурируемой сети (software-defined network, SDN). Это позволяет выполнять быструю переконфигурацию сетевых настроек для управления развер-

тыванием сервисов на основе политик. Трудно переоценить важность этого изменения, поскольку SDN-технологии являются важнейшим элементом как частных, так и публичных облачных платформ. Поддержка SDN-коммутатора внутри Hyper-V призвана в долгосрочном плане сделать Hyper-V основой динамически управляемого частного облака, а не просто одним из звеньев корпоративной ИТ-инфраструктуры.



Настроить удаленный доступ так же просто, как в случае использования мастера. Вам необходимо знать конфигурацию вашей сети и публичное имя для подсоединения к сервису (который настроит соответствующие сертификаты)

Управление данными, их хранение и доступность

Управление хранением данных представляет собой другой компонент платформы Microsoft для частного облака, и здесь Windows Server 2012 предлагает новый метод работы с дисками, а также новую файловую систему ReFS. Используя входящие в Server Manager инструменты File and Storage Services, вы можете быстро создать тонко составленный виртуальный пул устройств хранения данных с зеркалированием несовместимых пользовательских дисков. Этот подход означает, что вы можете быстро добавлять новые диски в пул и эффективно управлять подключенными и сетевыми ресурсами хранения данных, в том числе и сетями хранения (storage array networks, SAN) с одной консоли. Добавив сюда возможности сетевого управления из System Center 2012, мы получаем механизм быстрого развертывания сервисов, а также управления миграцией виртуальных серверов в реальном времени.

По мере роста числа мобильных пользователей растёт важность управления доступом к данным и обеспечения их защиты. Хотя виртуальные частные сети (VPN) по-прежнему остаются эффективным инструментом управления доступом пользователей к данным, в версии Windows Server 2008 R2 компания Microsoft представила новую технологию Direct Access. Основанная на механизме IPv6-туннелей для безопасного подключения мобильных пользователей к корпоративному интранет-пространству, технология Direct Access оказалась сложной в настройке и трудной в применении — в частности, при организации совместной работы с SME-сетями возникали проблемы при обходе NAT-файрволов (поддерживающих трансляцию сетевых адресов). Выпуск Windows Server 2012 изменил ситуацию. В значительно переработанном варианте Direct Access устранены многие известные недостатки предыдущей версии — теперь поддерживается работа с single-homed-серверами (сервер с одним сетевым интерфейсом) и NAT-устройствами; по умолчанию предполагается использование механизма IP-HTTPS для обхода большинства наиболее распространенных файрволов.

Новая версия Direct Access оказалась намного легче в настройке и развертывании с помощью простого мастера и графической консоли управления, позволяющих четырьмя-пятью щелчками мыши конфигурировать как Direct Ac-

cess, так и VPN. Политики автоматически применяются ко всем устройствам в домене, и вы можете конфигурировать детали контактов, а также именовать соединения.

Продолжающийся рост тенденции BYOD, когда сотрудники применяют собственные мобильные устройства для доступа к корпоративным данным, требует улучшенных методов управления файлами, и в версии Windows Server 2012 функция Dynamic Access Control заменяет сложную технологию Access Control List (списки контроля доступа) с основанными на правилах политиками работы с файлами и каталогами. С помощью Dynamic Access Control вы можете создавать правила управления доступом к данным на основании запросов пользователей — проверяя, участвуют ли они в соответствующей группе или роли и поддерживают ли их устройства средства шифрования, предлагаемые технологией Information Rights Management. Управляется Dynamic Access Control посредством Active Directory, но поддерживается также и работа с устройствами, не входящими в домен, поскольку используются свойства пользователей, а не устройств.

Полная готовность к ЦОДам с первого дня

Windows Server 2012 представляет собой мощный инструмент, переход на который не вызывает особых сложностей. Не прошло и часа, как мы выполнили все операции по обновлению нового сервера, включая апгрейд схемы службы каталогов Active Directory для сети нашей небольшой компании. Все существовавшие у нас системы продолжали работать, включая веб-сайты и приложения, хотя выйдя на режим полномасштабной работы, мы сразу заменили виртуальные диски на небольшое частное облако. Упрощенный набор позиций в прайс-листе

Microsoft смотрит вперед, в будущее частных и публичных облаков, где информация — единственное, что имеет значение, и пользователи могут обращаться к ней любым способом.

облегчает выбор подходящей лицензии, и последний вариант Hyper-V способен превратить даже самый маленький сервер в офисе в полноценное частное облако — в сочетании с SDN-сетью и пулами ресурсов хранения данных.

Компания Microsoft проделала великолепную работу при создании Windows Server 2012. Новая версия включает новые функции и инструменты, выступая при этом в качестве легкой и естественной замены для предыдущих версий Windows Server. Это должно значительно упростить переход на новую серверную операционную систему, предлагая в то же время идеальный путь в будущий мир частных и публичных облаков. Мы не часто характеризуем серверную операционную систему как обязательную для установки и замены предыдущих версий, но если когда-либо и стоит так определенно высказаться, то именно в отношении Windows Server 2012.

Саймон Биссон — фрилансер, специализирующийся на архитектуре и корпоративных ИТ. Он управлял одним из первых в Великобритании национальных сервис-провайдеров и переключился на журналистику во время первого кризиса доткомов. Он все еще пишет код.



ASUS ZENBOOK™ Prime Невероятный Ultrabook™. Вдохновлен Intel.

С подлинной ОС Windows[®] 7 Домашняя расширенная

В ПОИСКАХ НЕВЕРОЯТНОГО

Самый утонченный ультрабук стал еще лучше благодаря высококачественному IPS-дисплею формата Full HD с широкими углами обзора. Превосходное качество изображения, высокопроизводительный процессор Intel[®] Core™ i7 и мощное графическое ядро делают элегантный ZENBOOK™ Prime идеальной платформой для мультимедийных развлечений.

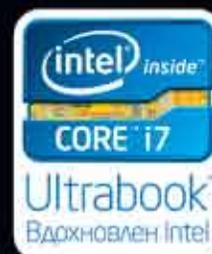


Всемирная гарантия 2 года
Горячая линия ASUS: (495) 23-11-999, 8-800-100-2787

www.asus.ru
www.asusnb.ru

ASUS Zero Bright Dot: 30-дневная дополнительная гарантия отсутствия на экране неисправных ярких точек. Подробнее на www.asusnb.ru/zbd

Эксклюзивная сервисная программа ASUS Pick up & Return для ноутбуков UX21/UX31. Подробности на www.asusnb.ru/PUR



Ближайшие перспективы ИТ-аутсорсинга глазами ИТ-директоров

ОЛГА ПАВЛОВА

Рынок ИТ-аутсорсинга находится на подъёме — к такому выводу пришли эксперты из консалтинговой компании Bluewolf на основании опроса двухсот руководителей американских компаний. Исследование показало, что около трети организаций (32%) планируют в ближайшие год-полтора увеличить свои затраты на ИТ-аутсорсинг. В частности, 48% компаний собираются преимущественно заключать договора с провайдером ИТ-услуг вместо увеличения штата постоянных сотрудников, работающих полный рабочий день.

Кроме того, опрос выявил пять основных ИТ-областей, которые чаще всего передаются на аутсорсинг. Назовём их.

Разработка приложений: 46% компаний отдают на аутсорсинг разработку приложений, а около трети респондентов (30%) планируют расширить эту область. Около 40% привлекают внешних провайдеров, увеличивая за их счёт количество сотрудников, участвующих в реализации проектов, а 36% пользуются услугами консалтинговых фирм. При этом 48 центов из каждого доллара, затраченного на ИТ-аутсорсинг, приходится именно на разработку приложений (для сравнения: на разного рода инфраструктурные услуги расходуется 35 центов).

Веб и мобильность: 39% компаний передают на аутсорсинг реализацию проектов по обеспечению веб-работы и мобильности сотрудников. Для этого около 22% обращаются к провайдерам управляемых услуг (managed services), 18% — к консалтинговым фирмам и 16% — к облачным службам.

Хостинг приложений: примерно 28% компаний используют услуги внешних фирм для хостинга приложений, а 35% планируют в ближайшие год-полтора увеличить свои затраты на эти цели.

Поддержка приложений: около 26% компаний пользуются помощью внешних провайдеров для поддержки приложений (в основном через консалтинговые фирмы — 19%).

Услуги дата-центров: 23% компаний обращаются к внешним фирмам за услугами дата-центров (в основном через провайдеров управляемых услуг — 22%), при этом 16% операций дата-центров управляются в облаке. А вот 22% компаний предполагают увеличить свои расходы на эти цели в ближайший год-полтора.

Кроме того, как выяснилось в ходе исследования, 21% компаний собирается в этот же период времени расширить объём аутсорсинга на сетевые операции, а 17% — на восстановление после аварий. Чтобы оценить результаты, полученные Bluewolf, и понять, как они соотносятся с российской действительностью, мы решили по традиции обратиться к мнению других экспертов — ИТ-руководителей отечественных компаний.

В целом, как считает Виталий Татару, директор по ИТ банка «БНП Парипа Восток», эти результаты похожи на правду, но в России картина выглядит несколько иначе: ситуация в области веб- и мобильных приложений еще не такая значимая, а рынок облачных услуг вообще находится только в начальной стадии развития.

При этом, по словам г-на Татару, высококачественного аутсорсинга по приемлемой цене в России как не было, так и нет, хотя положительные сдвиги имеются. Спрос же на данные услуги в ближайшее время будет только увеличиваться — в основном из-за нехватки внутренних ресурсов, которую ощущают наиболее технологичные области (банковская, телекоммуникации, промышленный сектор).

Со своей стороны, директор по ИТ группы компаний «Бэринг Восток» Александр Герман обращает внимание на тот факт,

что в исследовании Bluewolf речь идет об аутсорсинге для развития существующих или освоения новых технологий (например, веб- и мобильные приложения), а не о замене имеющейся внутренней поддержки на внешние услуги, что, по-видимому, является отражением следующих двух тенденций. Во-первых, сегодня заполучить хорошего специалиста по новым технологиям «внутрь» компании стало значительно сложнее — проще и быстрее найти эти услуги на стороне. Во-вторых, вопрос эффективности использования такого специалиста в связи с кризисом стал более актуальным: его необходимо задействовать, скажем, на 120%, а это не всегда возможно в «непрофильной» компании.

В дополнение к этому г-н Герман отмечает, что аутсорсинг естественным образом связан с переходом на облачные технологии. Поэтому было бы интересно замерить динамику развития аутсорсинга год от года и сравнить, какую долю занимает «облачный» аутсорсинг по сравнению с классическим, включающим консалтинг и разработку.

Как обеспечить успешность аутсорсинга

Но не только выбор конкретной ИТ-области для аутсорсинга должен заботить ИТ-руководителя — не менее важно обеспечить, чтобы полученные результаты полностью отвечали его ожиданиям, считают в издании *CIO Insight*. Согласно оценке, приведенной экспертами этого издания на основании выводов множества статей и исследований, вероятность провала проекта по переходу на ИТ-аутсорсинг превышает 50%. И хотя при этом концепция ИТ-аутсорсинга по своей сути считается правильной и нужной, главный итог во многих случаях можно классифицировать как неудачу.

Чтобы избежать провала, как рекомендуют эксперты из *CIO Insight*, в качестве первого шага ИТ-руководители должны разработать тщательно продуманную стратегию выхода из проекта еще до начала его реализации. Это сложная задача, поскольку такая стратегия должна выходить далеко за рамки стандартной процедуры разрыва соглашения с провайдером.

Опрошенные нами российские эксперты предложили свои варианты того, как добиться положительных результатов перехода на аутсорсинг. Как рассказал заместитель генерального директора по ИТ компании «Альбатрос Карго» Михаил Рыстенко, в его организации построена система взаимоотношений с поставщиками, предполагающая сравнительно безболезненный отказ от их услуг. Для этого используются три основных способа. Первый — когда компания оставляет за собой (если это возможно) слой менеджмента, привлекаая аутсорсинг только как ресурс. Образно говоря, ей нужны «разнорабочие», а «прорабом» при этом выступает собственный сотрудник из штата. Второй способ — резервирование. Компания всегда привлекает несколько провайдеров ИТ-услуг, которые принципиально взаимозаменяемы. В процессе работы каждому из них попеременно передаются на обслуживание разные области деятельности, и таким образом они максимально полно знакомятся со всей спецификой бизнеса. Поэтому если с одним из провайдеров возникают сложности, его работу можно без особого труда передать другим. И наконец, третий способ предполагает одинаковую (с точки зрения полноты документирования, описания задачи, контроля над выполнением) технологию работы с внутренними и внешними ресурсами. «Такая система позволяет иметь гибкую структуру для выбора ресурса под конкретную задачу как из внутреннего, так и из внешнего пула, что в результате даёт нам возможность оперативно перегонять

и аккумулировать ресурсы из разных пулов», — подчеркнул г-н Рыстенко.

Аналогичную позицию занимает Виталий Татару, который говорит, что еще до принятия решения передачи в аутсорсинг всех или части ИТ-сервисов ИТ-руководители должны изучить альтернативные варианты и достичь определенной степени готовности к их реализации, например, иметь предварительное соглашение с альтернативным провайдером, по возможности реализовать передачу части сервисов двум провайдерам (это относительно просто при разработке приложений, а при хостинге приложений и других услуг дата-центров возможно их разбиение на этапы — сначала пилотный и после него в случае успеха основная часть) или предусмотреть средства в бюджете (как минимум для критичных функций), чтобы вернуть услуги, переданные на аутсорсинг.

А вот директор отдела ИТ DHL Express в странах СНГ и Юго-Восточной Европы Геннадий Столяров считает, что во избежание провала компании крайне важно четко выстроить и подробно задокументировать свои бизнес-процессы: «Участвующие в проекте партнёры должны полностью изучить эти материалы, им также должна быть предоставлена информация о тенденциях и темпах развития организации. Идти дальше можно только при взаимном понимании того, что провайдер способен удовлетворить эти условия при соблюдении оговоренной цены».

Главными же причинами неудач проекта по ИТ-аутсорсингу эксперты из *CIO Insight* называют следующие пять факторов (как правило, компании имеют дело сразу с несколькими из них). Наиболее распространены ситуации, когда провайдер не выполняет соглашение об уровне сервиса (SLA); провайдер отвечает задокументированным требованиям, но не обеспечивает выполнение недокументированных, касающихся производительности; уровень квалификации сотрудников поставщика ИТ-услуг ниже ожидаемого; стоимость услуг провайдера завышена и не соответствует ситуации на рынке; провайдер не обеспечивает такой же, как у лидеров рынка, уровень поддержки ИТ-инфраструктуры и предоставления других ИТ-услуг.

По мнению Михаила Рыстенко, первые три фактора — это действительно наиболее частые причины смены внешнего поставщика сервиса. Четвертым фактором в компании «Альбатрос» удаётся довольно успешно управлять, используя тендерный подход и множественность поставщиков. «Как только стоимость услуги становится неадекватной, мы тут же перераспределяем поток на других поставщиков, — пояснил г-н Рыстенко. — Обычно после этого удаётся добиться существенного пересмотра ценовой политики провайдера».

Пятый же фактор с его точки зрения является «генетической особенностью», лежащей в самой природе аутсорсинга. На аутсорсинг обычно передают функции, либо непрофильные для основного бизнеса, либо рутинные. А решения, которые выводят в лидеры рынка, как раз лежат в областях очень глубокого понимания и использования особенностей конкретного бизнеса или же являются кардинально новыми и прорывными. Другими словами, аутсорсинг может быть надёжным тылом, базой, но никак не авангардным отрядом, убежден Михаил Рыстенко.

Геннадий Столяров, напротив, видит главную причину неудач в недостаточном оперативном взаимодействии с провайдером, который живёт «по своим законам» и с течением времени удаляется от изменяющихся задач клиента.

В качестве решения всех вышеперечисленных проблем эксперты из *CIO Insight* предлагают три возможных пути.

Вариант 1: изменение или пересмотр положений существующего контракта с провайдером ИТ-услуг. Являясь потенциально наименее разрушительной с операционной точки зрения, данная стратегия должна рассматриваться в первую очередь. При этом ИТ-руководители обязаны помнить, что затягивание переговоров с поставщиком обычно приводит к усугублению ситуации.

Вариант 2: поиск других провайдеров ИТ-услуг. Когда дела идут плохо, подавляющее большинство заказчиков в конце концов принимают решение изучить другие предложения на рынке. Однако те, кто не помнит прошлого, обречены повторять его вновь. Поэтому ИТ-руководителям при анализе конкурентного рынка необходимо вернуться к истокам текущей ситуации, а также выяснить и контролировать основные причины имеющихся проблем.

Следует также иметь в виду, что даже при условии заключения контракта с новым провайдером и реализации процесса управления, соответствующего мировому уровню, передача сервисов другой фирме, предоставляющей услуги аутсорсинга, задача далеко не тривиальная. Такой переход зачастую является преобразовательным по своей природе, требует значительных ресурсов и нередко приводит к снижению качества оказываемых услуг, хотя и с перспективой их улучшения в будущем.

Вариант 3: возврат некоторых или всех услуг, отданных на аутсорсинг. Инициативы по возврату обычно сфокусированы на наиболее дорогостоящих ИТ-услугах, а именно: на разработке архитектурных и инженерных решений, поддержке клиентов второго и третьего уровня, а не на ресурсоёмких массовых услугах, таких как поддержка десктопов, поддержка клиентов первого уровня и сетевые услуги. Основанием для этого в большинстве случаев служит тот факт, что модель аутсорсинга для рутинных ИТ-услуг является экономически более выгодной и включает в себя большой объём работы, связанной с наймом и удержанием персонала.

Комментируя предложенные варианты решений при проблемном аутсорсинге, Виталий Татару отмечает, что все они в принципе имеют право на существование и безусловно осуществляются на практике. Но самое главное здесь — тщательный анализ, выбор поставщика и правильное составление договоров, особенно в части расторжения, — так что ИТ-руководителю не следует пренебрегать консультациями юридической службы.

Вместе с тем, с точки зрения Геннадия Столярова, первый вариант наиболее предпочтителен, поэтому при выборе провайдера изначально надо обращать внимание на его способность к гибкости.

А вот Александр Герман в рекомендациях экспертов из *CIO Insight* видит интересную особенность. Прежде всего бросается в глаза, что во всех бедах они винят поставщиков ИТ-услуг. Однако исходя из своего опыта г-н Герман замечает, что половина ответственности за неудачу проекта по аутсорсингу лежит на заказчике, который оказывается не готов к переходу на новую модель обслуживания, и поэтому заключение контракта с новым провайдером ничего не даст.

Более того, по словам Александра Германа, ИТ-директора часто считают, что на нашем рынке аутсорсинг неэффективен, потому что не появились еще «качественные аутсорсеры».

Из предложенных же вариантов самым привлекательным и самым сложным г-н Герман находит второй: «Всегда хочется начать «новую жизнь» с «новыми партнерами». Но зачастую через некоторое время начинаешь понимать, что и у старых

Перспективы планшетов в госсекторе: взгляд с Ямала

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Мы проводили опрос экспертов относительно возможностей применения планшетов в корпоративной среде в августе, в самый разгар отпускной поры. Поэтому удалось тогда опросить не всех, кого хотелось бы, и не все аспекты темы оказались раскрыты. В частности, не удалось узнать, каково мнение на этот счет представителей сектора государственного управления, где планшеты начали пробивать себе дорогу еще два года назад. Этот пробел сейчас восполняет начальник управления документационного обеспечения аппарата губернатора Ямало-Ненецкого автономного округа **Юрий Кулаков**.



Юрий Кулаков

PC Week: Что можно сказать о текущем состоянии дел с использованием планшетов в вашей организации?

ЮРИЙ КУЛАКОВ: Летом прошлого года построение системы электронного документооборота и делопроизводства Ямало-Ненецкого автономного округа, участниками которой являются все исполнительные органы государственной власти и администрации городов и районов автономного округа, было завершено и уже губернатор Ямало-Ненецкого автономного округа Дмитрий Кобылкин стал лично работать с документами в электронном виде. Работа эта осуществляется с использованием специализированного программного модуля iPark, установленного на планшетном компьютере iPad. Немного погодя к нему присоединилось большинство членов правительства автономного округа, вслед за которыми подтянулись руководители исполнительных органов и структурных подразделений, в числе которых и я. Желаящих много, но организационно-технические проблемы не позволяют осуществить массовое подключение.

Говорить о противостоянии традиционных средств электронной техники и планшетов не приходится, но и дополнением пока их назвать нельзя — это некое нишевое устройство, которое используется в строго специфических целях. Хотя лично мне, как пользователю, хотелось бы иметь возможность с одного устройства получать доступ к возможностям и информации другого: ПК — на работе и дома, ноутбук — на выезде, но при наличии хотя бы минимального комфорта, а все остальное — планшет. Но и тогда это будет не дополнение, а полноценная часть.

PC Week: Какие трудности видны на пути использования планшетов, как их решать?

Ю. К.: Если вспомнить, что в начале века Билл Гейтс позиционировал планшеты именно как средство корпоративной работы, то приходится признать, что этот великий человек ошибся: планшетные компьютеры — строго индивидуальные устройства. В этом-то и заключается основная трудность при их корпоративном использовании. И конечно, отсутствие отечественной сертификации, что для органов власти архиактуально.

PC Week: Какие видимые перспективы у этих устройств?

Ю. К.: Если говорить о нашей организации: мы видим возможность широкого проникновения планшетов на уровень среднего менеджмента, именно для работы с документами без привязки к стационарному рабочему месту. Если в целом по устройствам: увеличение конкуренции по каждому форм-фактору и ценовому диапазону; эпизодические выходы устройств фирм, специализирующихся в иных областях электроники; предложение двусторонних планшетов и различных гибридов, вплоть

до микроволновок с планшетом вместо крышки или сразу в виде разделочной доски, и все это до появления принципиально нового революционного устройства, которое завоюет умы и кошельки людей.

PC Week: Как вам видится развитие конкурентной ситуации среди основных вендоров в контексте предстоящего выпуска Windows 8?

Ю. К.: Как представителя организации с “монодевайсной” (в части планшетов) ориентацией, меня больше волнует судьба iPad’ов

в свете смерти Стива Джобса и отсутствия планшета у действующего главы государства. У нас уже принимаются меры по переходу на платформу Android, но там волнение вызывают различия в реализации операционной системы у разных производителей: не придется ли под каждую модель адаптировать программный продукт? А с Windows 8 мы поступим так же, как до этого поступали со всеми детищами Microsoft, начиная с Windows 3: посмотрим, переждем детские болезни, будем долго выбивать деньги и, накануне выхода следующей версии Windows, таки перейдем.

PC Week: Спасибо за ответы.

Легкий старт любых проектов

Построить дом мечты — 190 млн рублей.
Напечатать проект из 200 листов — 16 рублей 80 копеек.

RICOH
imagine. change.

Новое поколение МФУ Ricoh — это новые функции, которые ускоряют ритм жизни офиса. Выход в интернет прямо с панели управления, печать документов с удаленного сервера, надежное шифрование информации на жестком диске — передовые возможности дополняют традиционную для техники Ricoh экономичность: низкая стоимость отпечатка и общая стоимость владения.

www.ricoh.ru

"ИТ-руководителю важно не проспать новые тенденции"

За время существования нашей традиционной рубрики "Кто он, современный ИТ-руководитель?" (а это без малого уже почти пять лет) её гостями становились в основном участники московского ИТ-сообщества, и именно поэтому

ИНТЕРВЬЮ — взгляд со стороны — от представителя региональной компании — имеет особую ценность. Сегодня мы беседуем с **Сергеем Шестопаловым**, директором по ИТ группы компаний "Автоплюс", представляющей автомобильный рынок урало-сибирского региона. О том, какое место занимают ИТ в современном автобизнесе и как это влияет на деятельность ИТ-службы, какие задачи ей приходится решать и с какими проблемами сталкиваться, Сергей Шестопалов рассказал научному редактору PC Week/RE **Ольге Павловой**.



Сергей Шестопалов

PC Week: Как давно ваша трудовая деятельность связана с ИТ?

СЕРГЕЙ ШЕСТОПАЛОВ: Я работаю в этой сфере уже 22 года. Учась в институте, начал работать программистом (в торговой компании, а затем в крупном банке), после чего перешел на должность системного администратора и наконец стал руководителем ИТ-отдела в крупной торговой компании Екатеринбург. Параллельно я занимался внедрением комплексных систем автоматизации, в частности бухгалтерских систем "БЭСТ-4" и "1С".

В компанию "Автоплюс" я пришел в 2003-м на должность руководителя ИТ-отдела, который впоследствии был преобразован в департамент. И с 2009 г. я являюсь директором по ИТ в управляющей компании ГК "Автоплюс".

PC Week: В чём здесь заключается специфика использования ИТ?

С. Ш.: С моей точки зрения, ИТ играют очень большую роль в сфере автобизнеса, и она с каждым годом только возрастает. Сегодня автоматизация проникает во все уголки деятельности предприятия, поскольку обслуживание современного автомобиля невозможно без использования таких компьютерных технологий, как системы диагностики и удаленного подключения, специализированные базы данных, хранящие всю информацию об устройстве автомобиля, о требуемых запчастях и необходимых работах.

Другой аспект использования ИТ связан с удобством работы менеджеров фронт-офиса при обслуживании клиентов. Поэтому ключевая задача, стоящая перед ИТ-службой, заключается в том, чтобы предоставить менеджерам максимально удобные инструменты поиска и обработки информации.

Для реализации этих задач в компании должна быть построена эффективная ИТ-инфраструктура, а поверх неё должна работать мощная и гибкая ERP-система. При этом очень важно, чтобы все информационные ресурсы автопредприятия были объединены в одну систему, доступную всем менеджерам. Не обойтись также и без корпоративной системы электронного документооборота.

PC Week: Какие задачи решает ваша ИТ-команда и, соответственно, какое место в бизнесе она занимает?

С. Ш.: "Автоплюс" представляет собой группу предприятий, являющихся дилерами известных автомобильных брендов, в каждом из них есть своё собственное подразделение, которое решает задачи, связанные с обеспечением работоспособности ИТ-инфраструктуры. Состав этих подразделений определяется размерами бизнеса. Если компания крупная, то ИТ-отделом руководит старший системный администратор; там также обязательно есть служба технической поддержки, работающая по сменному

графику в режиме 12/7. Мы стараемся организовать деятельность наших автодилеров таким образом, чтобы в рабочее время всегда был доступен специалист, способный оказать базовый уровень технической поддержки.

Сама по себе команда ИТ-дирекции невелика — вместе со мной пять человек. У нас есть два специалиста по ERP-системе, системный администратор и специалист по печатающей технике, которые оказывают услуги всем дочерним компаниям группы, а также контролируют деятельность ИТ-отделов. Главными задачами ИТ-дирекции являются разработка стандартов для ИТ-подразделений, помощь в планировании бюджетов, поддержка крупных проектов, мониторинг ИТ-инфраструктуры, проведение аудита. Сюда же следует отнести и еще одну важную задачу — развитие ERP-системы и системы электронного документооборота. Дело в том, что во всех компаниях группы работает одинаковая конфигурация системы, которая развивается в одном месте.

Таким образом, нельзя сказать, что роль ИТ-дирекции сводится исключительно к обслуживающим и контролирующим функциям. Мы принимаем активное участие в автоматизации бизнес-процессов в тесном сотрудничестве с представителями функциональных подразделений.

PC Week: С каким специализированным ПО вы предпочитаете работать — отечественным или зарубежным? И почему?

С. Ш.: Мы используем ERP-систему известного западного вендора. Дело в том, что в 2003 г., когда мы её выбирали, на рынке отсутствовали российские системы, устраивающие нас по своему функционалу. Наши главные требования к системе автоматизации — это комплексность, гибкость и масштабируемость. По этой причине мы были вынуждены остановиться на зарубежном решении, хотя оно и потребовало существенной доработки.

Сегодня ситуация на рынке стала иной, и если бы мне сейчас предложили внедрить с нуля ERP-систему у некоего автодилера, я без колебаний выбрал бы продукт "1С:Альфа-Авто" как максимально соответствующий российским требованиям — для него и специалистов легче найти, и вложений требуется меньше.

PC Week: С какими основными проблемами вам приходится сталкиваться в своей работе?

С. Ш.: Наибольшую сложность представляет процесс управления изменениями в ERP-системе. Поскольку она широко используется практически во всех областях бизнеса, мы получаем довольно много пожеланий, направленных на её улучшение. Причем люди зачастую присылают свои

требования, не разобравшись с имеющимся функционалом, а иногда действуют вопреки сложившимся стандартам работы. Так что поступающие заявки необходимо тщательно просеивать и согласовывать с другими функциональными дирекциями. А с учетом того, что у нас всего два разработчика и их производительность ограничена, необходимо время на расстановку приоритетов и планирование задач.

Вторая проблема связана с выбором ИТ-решений. ГК "Автоплюс" растет быстрыми темпами, одновременно с этим постоянно развиваются ИТ, так что многие используемые технологии очень быстро устаревают. Чтобы принимать взвешенные решения, я считаю необходимым постоянно следить за уровнем технологического прогресса и степенью развития собственной компании. При выборе системы всегда исхожу из реальной потребности компании — её надо проанализировать, описать и только потом идти на рынок и начинать поиски решения. Процесс поиска выстраиваю с учетом стоимости, т. е. сначала анализируются бесплатные продукты, затем — дешевые и в конце — дорогие.

Здесь хотелось бы обратить внимание на то, что за годы работы мне неоднократно приходилось сталкиваться с чрезвычайно навязчивой маркетинговой политикой различных вендоров, активно предлагающих те или иные решения, не учитывая потребности компании. К сожалению, так поступают многие очень известные поставщики железа и софта.

Кроме того, существует проблема нехватки рабочего пространства. Наши здания весьма компактны, мы работаем не в огромных бизнес-центрах, помещении автоцентров у нас строятся в соответствии с жесткими стандартами производителей. Например, если автоцентр небольшой, в этих стандартах может отсутствовать серверная комната. В итоге получается, что имея вакантные позиции, мы не можем позволить себе нанять дополнительных сотрудников именно из-за отсутствия рабочего пространства. Правда, в настоящее время строятся новые помещения для управляющей компании, так что мы рассчитываем, что через год-два ситуация улучшится.

PC Week: А вы не пробовали решить проблему нехватки рабочего пространства за счет перехода на аутсорсинг?

С. Ш.: Тема аутсорсинга весьма избита, но я всегда скептически относился к шумихе вокруг неё. Аутсорсинг — это такой модный, популярный термин для привлечения внимания аудитории, такой же, как "облачные технологии".

Я считаю, если что-то действительно выгодно для бизнеса, то он это уже использует. Мы, например, давно прибегаем к аутсорсингу при работе в интернет-сфере (это касается хостинга, разработки сайтов, веб-решений). Сегодня эта сфера деятельности активно расширяется, поэтому и объем аутсорсинга будет расти.

Аутсорсинг также применяется при обслуживании системы на базе "1С", для чего мы заключили договор на поддержку системы с авторизированной компанией.

А вот если говорить о развитии ERP-системы, то здесь мы практически не используем аутсорсинг, стараемся всё делать собственными силами — как показывает практика, это гораздо эффективнее других вариантов. У нас есть несколько решений, выполненных с помощью внешних команд, но здесь есть несколько минусов. Во-первых, сложность процессов согласования требований и тестирования результата, во-вторых — слишком высокая цена на услуги, и в третьих — отсутствие поддержки ПО со стороны вендоров (компания просто уходит с рынка, оставляя заказчиков один на один с

вопросами, возникающими в ходе эксплуатации продуктов).

Или, например, обслуживание печатающей техники в дочерних компаниях ГК "Автоплюс". В настоящее время у нас этим занимается специальный инженер-профессионал, а раньше мы привлекали аутсорсеров. К сожалению, результат был неудовлетворительный. Сейчас же я забыл, что такое проблемы с печатью, поскольку ими занимается квалифицированный специалист. Это выгодно как с точки зрения качества, так и с позиции экономической эффективности (мы проводили специальные сравнительные расчеты).

Про аутсорсинг ИТ-инфраструктуры, считаю, говорить пока рано, но ситуация очень быстро меняется, и возможно, уже завтра мы начнем использовать ИТ по другой схеме.

PC Week: Могут ли ИТ, с вашей точки зрения, приносить прибыль компании, а не являться исключительно статьей затрат в бюджете компании?

С. Ш.: Конечно, могут и даже должны. Это достигается путем автоматизации ручного труда пользователей. Но проблема заключается в том, что оценить эффективность того или иного решения весьма сложно. Скажем, является ли увеличение объёмов продажи автомобилей результатом внедрения новой информационной системы или оно обусловлено изменением ситуации на рынке? Более того, случается, что влияние рынка вообще может свести на нет результаты внедрения этой системы.

Расчеты же, основанные на суммировании зарплаты всех работников, высвобожденных в результате автоматизации, я вообще считаю бессмысленными, поскольку применение ИТ влияет на эффективность труда многократно и оценить это количественно невозможно. К счастью, руководство ГК "Автоплюс" очень хорошо понимает значимость технологий и без подобных скрупулёзных расчетов, к тому же у нас инициатором реализации практически всех ИТ-проектов (за исключением инфраструктурных) является бизнес, что делает неактуальной задачу их обоснования с цифрами в руках.

PC Week: Как у вас происходит формирование ИТ-бюджета и какое участие в этом процессе принимают коммерсанты?

С. Ш.: Прежде всего надо сказать, что у каждого бизнес-подразделения есть свой ИТ-бюджет, формируемый в соответствии с планами развития. Затраты же на внедрение каких-либо ИТ-решений, предназначенных для использования во всех подразделениях группы, закладываются в общий инвестиционный бюджет компании.

В ИТ-бюджете есть операционная часть, и, принимая решение об увеличении рабочих мест, бизнес-руководитель должен понимать, что придется вкладывать не только разовые средства в покупку оборудования и ПО, пропорционально возрастет и стоимость обслуживания. Так что решение о расширении должен принимать именно бизнес-руководитель, но при этом ему необходимо показать, насколько увеличится ИТ-бюджет его подразделения.

У нас в компании принято строить ИТ-бюджеты на год вперед. Я считаю нецелесообразным использование более длительных периодов, так как, с одной стороны, невозможно точно предсказать, как изменятся информационные технологии, скажем, через два года, а с другой — потребность развития бизнеса тоже часто меняется в зависимости от ситуации на рынке автомобилей.

PC Week: Должен ли меняться ИТ-бюджет в кризисные годы?

С. Ш.: В это время необходимо затягивать пояски, т. е. работать на том, что удалось купить или построить в более успешные

“Российский рынок IDM увеличится за пять лет в десять раз”

Задача организации доступа к вычислительным ресурсам и управления им возникла одновременно с появлением самих этих ресурсов. При этом грамотно построенный процесс управления идентификацией и доступом пользователей к информационным ресурсам (IDM) представляет собой основу информационной безопасности (ИБ).

ИНТЕРВЬЮ

О состоянии российского рынка IDM, о его готовности к происходящим в организации ИТ изменениям, связанным с переходом к облакам и сервисным моделям предоставления ИТ-ресурсов, с масштабным проникновением ИТ в повседневную жизнь, научному редактору PC Week/RE Валерию Васильеву рассказывает Андрей Конусов, генеральный директор российской компании Avanpost, разрабатывающей и продвигающей одноименный программный комплекс IDM.

PC Week: Как можно охарактеризовать состояние и динамику российского рынка IDM? Есть ли у нас здесь “национальные” особенности?

АНДРЕЙ КОНУСОВ: Аналитических отчетов о нынешнем состоянии российского рынка IDM, которые выполнили бы специализированные исследовательские компании, увы, нет. Что же касается мирового рынка, то, по данным Gartner, его объем увеличится с 9,9 млрд. долл. в 2010 г. до 12 млрд. долл. в 2013-м.

Исследования, проведенные непосредственно нашей компанией, показывают, что российский рынок IDM по сравнению с мировым мал и никак не превышает 1%. В то же время наша компания поставила перед собой амбициозную задачу за ближайшие пять лет увеличить этот объем в десять раз. Эти планы мы увязываем с продвижением своего продукта Avanpost, ориентированного на специфику российского спроса на решения IDM.

Замечу, что комплексные промышленные, хорошо проработанные платформенные решения для задач IDM и сегодня неплохо представлены в нашей стране. Однако это зарубежные разработки вроде Oracle IDM. Они дороги даже для компаний среднего масштаба, не говоря уже о малых предприятиях. И даже для заказчиков уровня Enterprise такие системы сложны при внедрении и эксплуатации. Думаю, при численности менее 2 тыс. пользователей братья за их внедрение нерентабельно.

Нужно учитывать, что использование IDM-решения подразумевает наличие полномасштабной корпоративной ролевой модели пользователей. В ней учитываются все информационные активы предприятия, а также описываются бизнес-роли персонала и порядок доступа для каждой из них к каждому активу. При этом согласование модели, как правило, сопряжено с большими трудностями из-за противоречивых требований к ней со стороны разных структур и подразделений компании.

Создание ролевой модели часто приводит к необходимости изменения бизнес-процессов предприятия — задаче гораздо более масштабной, чем внедрение любой ИТ- или ИБ-системы. Нередко у участников проекта внедрения накапливается такая усталость, что они просто сворачивают его, так и не реализовав в изначально задуманном масштабе.

К тому же нередко внедрение IDM-систем крупных зарубежных вендоров не дает ожидаемого заказчиком результата. Дело тут в том, что такая система, в силу своего ключевого положения в обеспечении ИБ, обязана стыковаться практически со всеми бизнес-приложениями, среди которых в российских компаниях довольно часто встречаются отечественные разработки, в том числе и



Андрей Конусов

самописные. Ожидать, что крупные иностранные разработчики будут создавать коннекторы под российскую “самобытность”, не приходится.

К коммерческой нецелесообразности (с позиций крупных вендоров) таких разработок нужно добавить сложные, затратные процедуры принятия решений (в том числе и об открытии проекта), характерные для крупных структур. В результате полноценная увязка ядра системы IDM с внешними приложениями порой растягивается на годы.

Нужно учитывать и то, что у инициаторов внедрения полномасштабных IDM-систем велик риск не завершить проект вовремя. Поэтому решиться на такой шаг бывает трудно, несмотря на потребность в продуктах такого функционала и класса. В итоге российские заказчики в массе своей сегодня обходятся либо организационными мерами, либо внедрением систем, только частично решающих задачи IDM, либо сочетанием того и другого.

PC Week: Как же объяснить возникновение в России таких широких ножниц между спросом на взвешенный функционал IDM и отсутствием промышленных, хорошо масштабируемых под разные размеры бизнеса заказчика, IDM-систем?

А. К.: В странах с развитой экономикой решения IDM для среднего и малого бизнеса занимают локальные нишевые разработчики, которым российский рынок либо не интересен, либо им до него не добраться. К тому же у российских компаний есть и свои специфические требования к ИБ-продуктам (например, регулятивные), учитывать которые иностранному разработчику накладно.

Мне представляется, что только сейчас усилиями нашей компании на российский рынок выводится решение, которое может удовлетворить отечественных заказчиков разного масштаба. Примерно у половины российских компаний с количеством пользователей от пятисот до двух тысяч, с представителями которых я встречался в последние полгода, есть намерения навести порядок с IDM, поскольку в силу названных выше причин те способы решения таких задач, которые реализованы у них сейчас, они оценивают как вынужденно частично-кусочные, а возможности, заложенные в нашем продукте Avanpost, вызывают у них оптимизм с точки зрения соответствия их требований к IDM-системе.

PC Week: В том числе и с учетом происходящего сейчас облачного и мобильного размытия периметра защиты?

А. К.: IDM обеспечивает прокладку между корпоративными приложениями, кадровой базой данных и пользователями, применяющими различный набор устройств доступа. Под мобильность IDM-систему адаптировать несложно. Появилось новое

устройство — остается только разработать под него новый коннектор, позволяющий корректно увязывать логику работы устройства доступа с действующими ИБ-политиками и ролями.

Поддержка виртуализации (которая вошла в повсеместность раньше облаков) в системах IDM (во всяком случае в нашем продукте) уже реализована. Что касается облаков, то они представляют для IDM большую сложность, поскольку в этой архитектуре неочевидно, кто должен реализовывать функционал IDM. Логично, если эти задачи возьмет на себя хозяин инфраструктуры, на которой облако построено, — владелец ЦОДа или системы ЦОДов, или SaaS-провайдер, если он арендует инфраструктуру. Он может развратить IDM-систему, регламентирующую доступ как между корпоративными клиентами облака, так и между пользователями каждого клиента.

Однако в этой схеме может возникнуть противоречие. С одной стороны, разрывание такой облачной IDM-системы немало стоит, и к тому же ее эксплуатация предполагает абонентскую плату. С другой, из-за недоверия к провайдеру клиенты могут захотеть оставить функции IDM за собой. В результате провайдер, решившийся на внедрение в своем облаке IDM-сервисов, проиграет в стоимости другим сервисам конкурентам, не потратившимся на это, поскольку IDM-функционал (и его стоимость) встраивается практически во все сервисы. Можно сказать, что рынок сейчас находится в ожидании опыта эксплуатации готовых решений облачного IDM, по результатам обсуждения которого станут ясны перспективы развития IDM в облаках.

Концептуальное понимание направления развития нашего собственного продукта предполагает появление в 2013 г. прототипа решения, чтобы на нём продемонстрировать основные возможности облачного IDM-решения.

Мне представляется, что в долгосрочной перспективе (лет через пятнадцать) развития рынка IDM основными потребителями IDM-услуг станут физические лица, и услуги эти будут “защиты” во все интернет-ресурсы, в том числе и в социальные сети.

PC Week: Как при этом будет соблюдаться баланс между желанием интернет-пользователей сохранять анонимность и авторизованным доступом к интернет-ресурсам, который тоже востребован?

А. К.: Тут нет никаких противоречий: сегодня можно авторизоваться и получить доступ, используя логины и пароли, и оставаться при этом анонимным.

Вместе с тем мы с неизбежностью переносим в Сеть все больше личной информации — имена, фотографии, адреса, номера телефонов, места работы, — по которой можно составить довольно полное досье на ее владельца, чтобы провести аутентификацию от его лица и без его ведома. Поэтому рядовые интернет-пользователи все острее ощущают проблему защиты доступа к своим данным и все с большей готовностью откликаются на предложения сервис-провайдеров воспользоваться (и даже оплачивать их) услугами, связанными с обеспечением такой защиты. К тому же возможно, что в борьбе за качество услуг провайдеры найдут способы компенсировать стоимость безопасности сервисов для индивидуальных клиентов не через прямую абонентскую плату. В недалеком будущем вполне реальна массовая востребованность унифицированных аутентификаторов, технологической базой для которых является биометрия. Однако для этого нужны мощные вычислительные ресурсы, способные перерабатывать огромные массивы данных от сотен тысяч пользователей.

PC Week: А разве уже сейчас страна не нуждается в унифицированных аутентификаторах, например для Единой системы идентификации и аутентификации (ЕСИА), которую создает Минкомсвязи в рамках инфраструктуры электронного правительства?

А. К.: ЕСИА должна была войти в эксплуатацию только в апреле этого года, о полноценной ее работе еще рано говорить. Должно пройти больше времени, чтобы можно было оценить ее работу. Однако то, что в ней заложена поддержка принципа единовременной подписи (SSO) и начался ввод ее в эксплуатацию, является хорошим залогом на пути к удобному сервису для граждан в сфере госуслуг. По крайней мере хочется в это верить. ЕСИА позволит зарегистрированному пользователю авторизовываться единожды как на портале госуслуг (gosuslugi.ru), так и на порталах других ведомств. В ней в качестве единого идентификатора (т. е. логина) решили использовать страховой номер индивидуального лицевого счета (СНИЛС). Успех этого проекта будет зависеть, конечно, от качества исполнения и применяемых технологий.

Никаких лежащих на поверхности серьезных угроз безопасности для пользователей электронных госуслуг я пока не вижу. Ведь пользователь в границах портала оперирует лишь теми данными, которые вносит туда сам.

В то же время следует иметь в виду, что сегодня получить реальную и, самое главное, “законченную” услугу в рамках портала госуслуг нельзя, так как почти всегда нас просят подтвердить вводимые данные, принеся в соответствующее ведомство подтверждающие их документы. По-моему, для пользователя данные сервисы не опасны, поскольку не несут в себе серьезных рисков с точки зрения финансовых или моральных потерь.

Портал госуслуг существует уже давно. Процесс перевода госуслуг в электронный вид для федеральных органов власти полномасштабно идет почти год, а регионы должны были перейти на данный сервис с нынешнего июля. Однако до сих пор о серьезных атаках на систему электронных госуслуг я не слышал. Вероятно, это связано с пока еще не массовым использованием сервиса. Хотя были и официальные заявления о DDoS-атаке во время запуска портала. В то же время не сомневаюсь, что через госпортал злоумышленники смогут получать реальные выгоды, поэтому стоит ожидать всплеска атак на сервис с их стороны.

PC Week: При эксплуатации системы IDM представляется существенной юридическая значимость результатов ее функционирования. А насколько она реализуема?

А. К.: Для подтверждения юридической значимости результатов функционирования IDM следует наладить соответствующую процедуру сертификации IDM-продуктов и аттестацию решений. По большому счету от IDM-решения требуется генерация надежных паролей доступа с нужной для заказчика периодичностью, хранение их в защищенной СУБД (обеспечением безопасности которой должны заниматься ее разработчики), предоставление пользователю на руки только носителя ключа (например, токена) и пин-кода к нему, организационно и технически реализованного контроля действий системного администратора, исключающего возможность злоупотребления доступом к пользовательским токенам и пин-кодам (например, при выдаче и проверке токенов).

PC Week: Насколько уязвимы сами IDM-системы? Ваша компания применяет технологии безопасной разработки программных кодов?

А. К.: Мы как разработчик ПО обеспечиваем безопасность своего программного

Тенденции и перспективы российского рынка мобильных устройств

ВЛАДИМИР МИТИН

Предлагаем вашему вниманию итоги опроса, проведенного нами в сентябре. Не скроем, в известной степени он был инициирован результатами исследования IC Insights, в котором оценивается динамика мирового рынка десктопов, ноутбуков, нетбуков и планшетных ПК в период 2009 — 2015 гг. Главный вывод из этих оценок можно сделать такой: рынок нетбуков хиреет, а сегмент планшетов — стремительно растет.

Интересно было сравнить общемировые тенденции с российскими. Поэтому мы обратились в ряд отечественных дистрибьюторских компаний с вопросами о том, как они оценивают ситуацию на наших рынках десктопов, ноутбуков, нетбуков и планшетных ПК. Нам отвечали коммерческий директор ELKO Russia Александр Будилов, директор департамента оптовых продаж OLDI Рамис Мамедов, заместитель коммерческого директора дистрибьюторской компании MICS Константин Осипов, руководитель направления мобильных решений OCS Distribution Сергей Сеницын, управляющий партнер ГК «Фан» Анатолий Шлуглейт, а также эксперты из «Марвел-Дистрибуции».

Оценки темпов роста

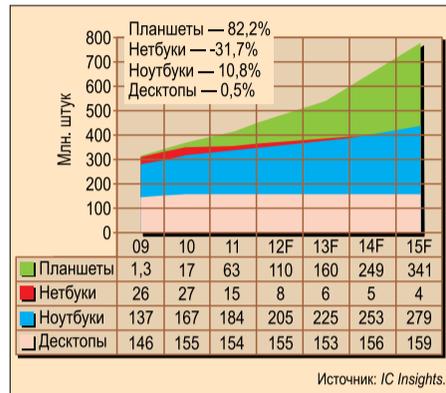
Александр Будилов считает: «Несомненно, рынок смартфонов и планшетов — один из самых перспективных и быстрорастущих. В обеих товарных группах можно ждать более чем 100%-ного роста в течение ближайших двух лет. Особенно интересно то, что в данных сегментах еще не закончен передел рынка, и мы ожидаем больших изменений в связи с выходом на рынок таких сильных игроков, как Intel и Google, и более активным участием Microsoft».

С ним согласен Сергей Сеницын: «Продажи смартфонов растут и будут расти в перспективе. Если в 2011 г. соотношение между продажами смартфонов и телефонов держалось на уровне 30:70, то сейчас можно ждать, что оно изменится на противоположное. Планшеты также демонстрируют рост, темпы которого составляют до 150% в год. И я уверен, что и дальше он будет не меньше. Нетбуки (ультрабуки мы считаем подвидом ноутбуков) в настоящий момент показывают такой же большой рост, как и раньше. Но постепенно рынок ноутбуков стабилизируется, и потому мы ждем некоторого снижения темпов его роста, он будет развиваться не такими большими шагами, как раньше».

А вот что отмечают эксперты из «Марвел»: «До 2008-го наблюдался бурный рост (10—15% в год) рынка мобильных телефонов в России, однако в связи с кризисом произошёл перелом — рынок стал стагнировать. Начиная с 2010-го рост возобновился, и наиболее ярко он заметен именно в сегменте смартфонов. Главные причины — появление новых мобильных платформ и пристальное внимание к этому направлению гигантов рынка, как разработчиков ПО (Google, Microsoft), так и производителей терминалов (Samsung, HTC, Nokia). Отдельного упоминания, бесспорно, достойна Apple. Американская корпорация оказала сильнейшее влияние на структуру рынка. В сущности основная конкуренция сейчас проходит не среди производителей, а среди экосистем мобильных ОС. Все эти глобальные тенденции влияют и на российский рынок.

Есть и ещё один фактор роста продаж мобильных устройств. Эксперты из «Марвел» обращают внимание на следующее: «Операторы связи активно развивают инфраструктуру сотовых сетей, и сейчас мы наблюдаем переход к стандар-

там связи четвертого поколения. Широкое предложение самых разнообразных моделей смартфонов привело к падению их средней цены, которая теперь составляет менее 13 000 руб., хотя ещё совсем недавно превышала 15 000. Говоря о глобальных тенденциях, отметим, что планшеты и смартфоны становятся драйверами роста всего ИТ-рынка, несколько отодвигая на второй план ноутбуки, входящие в стадию зрелости своего жизненного цикла».



Динамика мирового рынка персональных компьютеров

Константин Осипов добавляет: «Нетбуки стремительно теряют свои позиции, так как многие вендоры вынуждены отказываться от них в силу возрастающей конкуренции со стороны планшетов. Несмотря на трудности в мировой экономике российский рынок продолжает расти, и перспективы у мобильных решений могут быть довольно радужными при соблюдении ряда условий».

Главными такими условиями Константин Осипов считает три:

- успех ОС Windows 8 (которая разрабатывалась с акцентом на планшетные ПК) среди конечных пользователей и корпоративных заказчиков;
- последовательное исполнение обещаний со стороны корпорации Intel и производителей мобильных ПК по снижению рекомендованных розничных цен на ультрабуки;
- стабильность курса рубля, поскольку его падение приведет к росту цен на эту продукцию.

А вот мнение Рамиса Мамедова: «Снижение цены в ближайшем будущем полностью убьет рынок нетбуков. По нашим оценкам, это произойдет к весне 2013 г. Рынок же смартфонов растет стабильно, мы ожидаем увеличения его роста на 10—15% с выходом продуктов на базе ОС Windows 8. Ультрабуки пока растут медленнее, чем должно быть по нашему мнению, но с будущей весны они должны начать активную замену среднего сегмента ноутбуков».

Стремление конечных пользователей к мобильности во всех её ипостасях отмечают и в интеграторских компаниях. Анатолий Шлуглейт говорит: «Анализ последних месяцев продаж отчетливо показывает, что в запросах наших клиентов все чаще присутствуют позиции аппаратного обеспечения рабочего места сотрудников с обязательной функциональной возможностью работать удаленно («в поле»). Другими словами, на сегодняшний день «мобильность» устройств далеко не самая последняя характеристика при составлении спецификаций поставок. Но при этом мы наблюдаем заметное снижение количества запросов на поставку нетбуков и ультрабуков, а в качестве персональных мобильных устройств делается выбор в пользу полноценных ноутбуков и планшетов. Объяснения со стороны заказчиков просты — ультрабуки функциональны, но дороги, а нетбукам не хватает функционала и они не слишком удобны в работе».

В то же время Анатолий Шлуглейт отмечает: «На наш взгляд, на этапе проникновения на рынок нетбуки, показывая «взрывной» рост продаж (такой же, какой сегодня показывают, например, планшеты), сыграли далеко не последнюю роль в общем понижении ценового уровня в сегменте «ноутбуки». Их потенциал для роста уже исчерпан, и поэтому о развитии сегмента говорить не приходится. Тем не менее мы не думаем, что этот сегмент «схлопнется», так как всегда будут определенные задачи, для выполнения которых наиболее удобен именно нетбук, и определенная группа пользователей, которых полностью устраивает соотношение возможности/цена».

Одним словом, полная смерть нетбуков в обозримом будущем не просматривается.

Основные драйверы роста

Один из вопросов, с которыми мы обратились к нашим экспертам, звучал так: «Спрос на какие категории мобильных устройств (смартфонов, планшетов, ноутбуков, нетбуков, ультрабуков) растет наиболее быстро?»

Вот как расставил эти категории (в порядке убывания) Константин Осипов:

- планшеты;
- ультрабуки (рост обусловлен эффектом базы, с нуля расти легко в первые годы);
- ноутбуки.

На первое место ставит темпы роста продаж планшетов (в штуках) и Рамис Мамедов. С ним согласен Сергей Сеницын: «В шуточном выражении самой быстрорастущей категорией я считаю смартфон и планшеты».

А вот мнение экспертов из «Марвел»: «Планшеты и смартфоны становятся драйверами роста всего ИТ-рынка, несколько отодвигая на второй план нетбуки, которые входят в стадию зрелости своего жизненного цикла. Впечатляющими темпами растут продажи планшетов — сейчас отмечается трёх-четырёхкратный рост относительно 2011 г. Планшеты — уже сегодня один из крупнейших сегментов российского ИТ-рынка. Смартфоны в России показывают темпы роста 60—65%, которые можно считать весьма серьёзными, учитывая размеры рынка. Спрос на смартфоны будет, безусловно, расти, даже если весь рынок мобильных телефонов увеличиваться перестанет. Для ноутбуков грядущий рождественский сезон может стать своеобразным «моментом истины». Сейчас есть определенные тревожные сигналы со стороны спроса конечных потребителей. В любом случае темпов роста, сравнимых с планшетами и смартфонами, здесь ждать не приходится. Что касается ультрабуков, то многое будет зависеть от количества доступных моделей. Опыт западных рынков показывает их высокую ценовую чувствительность. В случае хорошего ценового предложения — ниже 1000 долл. — этот сегмент станет ощутимым».

Александр Будилов добавляет: «Рынок ноутбуков перешел в стабильную фазу развития и продолжает расти умеренными темпами в отличие от рынка нетбуков, вытесняемых планшетами, с одной стороны, и полноформатными ноутбуками — с другой. Ожидаемая в октябре новая операционная система Microsoft только ускорит этот процесс».

Итак, общемировые тенденции, отмеченные IC Insights, характерны и для российского рынка.

Когда же планшеты перегонят нетбуки, ноутбуки и ультрабуки, вместе взятые?

Здесь практически все оценки наших респондентов были очень осторожными. «Не так скоро, как многим хотелось бы, — отмечает Константин Осипов. —

Линейка мобильных устройств, которую мы привыкли видеть в последние два-три года, стремительно меняется. Производители в массе своей двигаются в сторону сверхлегких и сверхтонких решений. Взять, к примеру, планшет Surface, анонсированный Microsoft. С одной стороны, это планшет, но с другой, ОС Windows 8 и клавиатура делают его очень близким по духу и функционалу к ультрабуку. И таких примеров масса еще до выхода новой ОС Microsoft, а потом этот поток лишь усилится. Так что я вопрос ставил бы следующим образом: когда планшеты, их производные в виде трансформеров и ультрабуки превзойдут продажи ноутбуков и нетбуков? Думаю, что в течение ближайших двух лет этот факт должен состояться».

Примерно в том же духе высказываются и эксперты из «Марвел»: «Сейчас нет оснований считать, что это может произойти в среднесрочной перспективе. Ряд западных аналитиков считает, что в мире (в первую очередь в развитых странах) продажи планшетов превзойдут продажи ноутбуков не ранее 2016—2017 гг. Даже если предположить, что эти прогнозы сбудутся, в России соответствующего сценария стоит ждать с задержкой в несколько лет. А делать долгосрочные прогнозы для ИТ-рынка довольно сложно, ведь всегда могут появиться принципиально новые технологии и новые семейства устройств, прототипы которых мы видим уже сейчас. Кроме того, сегодня планшеты не рассматриваются как полнофункциональная альтернатива ноутбукам. Насколько успешно эти устройства смогут освоить новый функционал, покажет время. Так или иначе, можно уверенно говорить о том, что рынок планшетов уже является локомотивом роста ИТ-индустрии, и стоит ожидать, что в ближайшие два-три года он будет соразмерен рынку ноутбуков».

Александр Будилов, основываясь на текущих темпах роста продаж, считает, что в нашей стране спрос на нетбуки, ноутбуки и ультрабуки, вместе взятые, может быть превзойдён планшетами разве что в 2015 г. Согласен с такой оценкой и Рамис Мамедов. А вот Сергей Сеницын говорит: «Скептически смотрю на это — не думаю, что это вообще когда-нибудь случится. Нетбук все же отличается от планшета принципом использования и частично замещает рынок персональных ПК, а планшет этого сделать пока не может...». Одним словом, нетбуки будут изготавливаться и продаваться ещё довольно долго.

А что же рынок десктопов?

Нельзя сказать, что этот рынок живее всех живых, но и о его смерти говорить преждевременно. «По нашим данным этот рынок стабилен», — утверждает Сергей Сеницын. «Этот рынок уменьшается», — считает Рамис Мамедов. Менее категоричен Александр Будилов: «Продажи настольных ПК остаются на прежнем уровне, который поддерживается за счет корпоративного бизнеса и СМБ. В розничном канале они активно вытеснены ноутбуками и моноблоками».

С ним практически согласны эксперты из «Марвел». Они говорят: «На данный момент благодаря корпоративному рынку продажи десктопов в России в целом остаются примерно на прежнем уровне. В рознице же настольные ПК продаются несколько хуже. Сейчас мы наблюдаем примерно 15%-ное падение в штуках. Любопытно, что при этом, во многом благодаря моноблокам, вендорам удалось минимизировать падение рынка в деньгах, составляющее не более 5%».

А вот что отмечает Константин Осипов: «Рынок ПК в России, как и в осталь-

PC WEEK RUSSIAN EDITION

КОРПОРАТИВНАЯ ПОДПИСКА

Уважаемые читатели!

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

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

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

Название организации: _____

Почтовый адрес организации:
 Индекс: _____ Область: _____
 Город: _____
 Улица: _____ Дом: _____
 Фамилия, имя, отчество: _____
 Подразделение / отдел: _____
 Должность: _____
 Телефон: _____ Факс: _____
 E-mail: _____ WWW: _____

(Заполните анкету печатными буквами!)

1. К какой отрасли относится Ваше предприятие?

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

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

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

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

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

7. ИЧП (индивидуальное частное предприятие)

8. Иное (что именно) _____

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

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

5. Ваш должностной статус (отметьте только один пункт)

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

6. Ваш возраст

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

7. Численность сотрудников в Вашей организации

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

8. Численность компьютерного парка Вашей организации

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

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

9. Какие ОС используются в Вашей организации?

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

10. Коммуникационные возможности компьютеров Вашей организации

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

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

Да Нет

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

Да Нет

13. Сколько серверов в сети Вашей организации?

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

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

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

16. Какое прикладное ПО используется в Вашей организации?

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

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

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

12. Не установлено никакое

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

Да Нет

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

Да Нет

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

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

14. Не используем

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

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

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

- Системы**
1. Мэйнфреймы
 2. Миникомпьютеры
 3. Серверы
 4. Рабочие станции
 5. ПК
 6. Тонкие клиенты
 7. Ноутбуки
 8. Карманные ПК
- Сети**
9. Концентраторы
 10. Коммутаторы
 11. Мосты
 12. Шлюзы
 13. Маршрутизаторы
 14. Сетевые адаптеры
 15. Беспроводные сети
 16. Глобальные сети
 17. Локальные сети
 18. Телекоммуникации
- Периферийное оборудование**
19. Лазерные принтеры
 20. Струйные принтеры
 21. Мониторы

22. Сканеры
23. Модемы
24. ИБП (UPS)

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

Программное обеспечение

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

Внешние сервисы

46. _____
47. _____

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

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

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

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

Дата заполнения _____

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

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

КОЛОНКА ОБОЗРЕВАТЕЛЯ: АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

General Motors отказывается от ИТ-аутсорсинга. К чему бы это?



General Motors (GM) объявила о намерении принять на работу (по всему миру) около 10 тыс. ИТ-специалистов в течение ближайших трёх-пяти лет в рамках программы “ребалансировки” своей кадровой модели, чтобы 90% всех технических проектов компании выполнялось внутрифирменным образом (in-house). GM — это не только один из лидеров мирового автопрома, но и одна из крупнейших международных

корпораций, которая соответственно является крупным ИТ-заказчиком, а десять тысяч человек — это довольно значительная величина для рынка ИТ-кадров. Поэтому не удивительно, что новость сразу попала в поле зрения ведущих деловых СМИ с вопросами, почему GM решилась на этот шаг, как она намерена его реализовать (например — где она возьмет столько новых сотрудников) и что это будет означать для ИТ-рынка в целом. Естественно, среагировали и российские СМИ, а в одном деловом издании новость была представлена под заголовком “Новый тренд в корпоративной стратегии: собственный ИТ-штат”.

Давайте сразу определимся: “собственный ИТ-штат” — это отнюдь не новый тренд, к тому же одного случая, пусть даже такого значительного, недостаточно, чтобы говорить о тенденции. Хотя серьезный повод для размышлений тут есть.

Для начала нужно сказать, что у нас на ИТ-рынке сложилось довольно странное представление, что рынок этот (стоимость производимой продукции и предоставляемых услуг, кадровые ресурсы) состоит только из ИТ-поставщиков (вендоры, перепродавцы, интеграторы, заказные разработчики и пр.). Такой взгляд принципиально неверен, он не позволяет правильно понимать многие процессы развития рынка и отрасли (в общем случае рынок и отрасль — это не одно и то же).

Если посмотреть на историю ИТ, то нетрудно увидеть, что в составляющей out-house (ИТ-поставщики) было сосредоточено производство аппаратных средств и базового ПО, а разработка прикладного и услуги по эксплуатации — в in-house. Затем по мере развития рынка началось перетекание некоторых ИТ-функций из внутренней составляющей во внешнюю. И кроме того, быстро расширился потребительский сегмент, где “внутрифирменной” части рынка или было очень мало (средний и малый бизнес) или не было вовсе (частные пользователи). Что же касается рынка крупно-

го, корпоративного, то доля in-house на нем всегда была весьма значительна, хотя, безусловно, можно говорить о тенденции ее сокращения. Но тут нужно обратить внимание, что сокращение доли, вполне вероятно, шло не за счет уменьшения абсолютных объемов in-house, а в результате более быстрого роста out-house.

И еще один важный момент: мы намеренно используем оборот “вполне вероятно”, потому что никто из исследователей рынка почему-то просто не интересуется изучением объемов и структуры in-house-составляющей. Хотя для оценки соотношения сил можно использовать, например, анализ численности кадров. Данные в этой области тоже не отличаются точностью и достоверностью, но для примера можно привести информацию АПКИТ пятилетней давности: в России тогда работало около миллиона ИТ-специалистов, из них лишь треть — в ИТ-компаниях. Если предположить, что выработка на человека по рынку примерно одинакова, то по распределению кадров нетрудно оценить соотношение производимого внутри страны валового ИТ-продукта между in-house и out-house.

Однако вернемся к GM. То, что доля in-house на корпоративном рынке сжималась за счет более широкого использования модели аутсорсинга, — это можно считать довольно очевидной исторической тенденцией. Истиной многих последних лет можно считать и уменьшение этой составляющей в абсолютном объеме, но сказать, что такое абсолютное сокращение носит необратимый характер, вряд ли кто-то может. Вполне возможно, что эти процессы имеют некий синусоидальный характер с периодом, скажем, в 10—15 лет.

Тут нужно вспомнить, что в нашем мире действуют “законы сохранения” (массы, энергии) и что все вещи имеют как плюсы, так и минусы. Основная цель аутсорсинга — избавление компании от непрофильных видов деятельности, что должно повышать эффективность бизне-

са в целом, в том числе за счет сокращения (хотя это происходит далеко не всегда) соответствующих затрат. Но такая модель требует формализации взаимоотношений между потребителем и поставщиком услуг, что хорошо для процессов стабильных, но не очень подходит для динамично изменяющихся. А как мы видим, ИТ все больше становится органичной частью самого бизнеса (а не просто вспомогательной) функцией вроде уборки помещения), и они должны быстро реагировать на столь же быстрые изменения в экономике в целом. В качестве примера можно привести очевидно растущий интерес к гибким (agile) методам в разных сферах ИТ (разработка ПО, реализация проектов по внедрению). Может быть, эта же тенденция отзовется началом процесса “анти-аутсорсинга”?

При этом вопрос о том, где заказчики возьмут кадры, в общем, не очень сложен. Компании могут, например, использовать тех же специалистов, которые работают на них в режиме аутсорсинга, причем перемещая их не на уровне отдельных лиц, а целыми организационными структурами (как происходит обычно и процесс передачи функций на аутсорсинг).

Но все же тут нужно повторить: отдельный пример, даже такой значительный, как GM, еще не говорит о тенденции. Этот шаг может быть связан с какой-то специфической ситуацией внутри этой компании. Например, в обсуждениях экспертов уже прозвучала такая версия — возможно, компания получила какой-то очень крупный многолетний госзаказ, под реализацию которого требуется собственный пул кадровых ресурсов.

А может быть, причина совсем иная: скажем, GM хочет обезопасить себя от внешней зависимости от ИТ-поставщика. Напомним, что обычно в качестве одного из достоинств аутсорсинга часто называется как раз обеспечение независимости заказчика, который, по этой версии, при желании легко может менять исполнителя. Однако такая гипотеза имеет явные “узкие места”: ИТ — это все же не коммунальные услуги вроде сотового оператора связи и тем более — не такси. Тут все намного сложнее и серьезнее.

И вот здесь стоит посмотреть, чьими же ИТ-услугами сегодня пользуется GM, и взглянуть на сегодняшние кадровые планы компании с учетом исторической ретроспективы.

В 1962 г. на только-только формирующемся ИТ-рынке (тогда и термина такого — “ИТ” — не было) была создана компания Electronic Data System (EDS) с ориентацией на роль поставщика ИТ-ус-

луг в долгосрочных ИТ-проектах. В 1984-м она была куплена (за 2,5 млрд. долл. — очень большие деньги по тем временам) как раз корпорацией GM и преобразована в ее внутреннее ИТ-подразделение. А спустя двенадцать лет GM выделила EDS в независимую, но сугубо дочернюю структуру, которая, обслуживая GM, начала работать и с другими заказчиками (тут мы видим стандартную схему перехода на модель аутсорсинга, которую российские компании стали применять на 10—12 лет позднее). В 2008 г., когда уже никто почти и не помнил, кто являлся владельцем EDS, эту компанию приобрела HP за 13,9 млрд. долл. (учитывая инфляцию, это даже дешевле, чем заплатила в свое время GM).

Обратим внимание, что данную сделку HP совершила с намерением серьезного усиления своего сервисного направления: после поглощения EDS объем, предоставляемый HP на рынке ИТ-услуг, в 2008-м составил 38 млрд. долл. при суммарной численности сервисного подразделения в 210 тыс. сотрудников, из которых почти 140 тыс. пришло из EDS. А теперь вспомним, что серьезные финансовые проблемы HP, обнародованные в августе 2012-го (списание в убытки почти 9 млрд. долл.), связаны как раз с обесцениванием капитализации EDS. И это, в свою очередь, говорит о возможных проблемах с устойчивостью сервисного бизнеса HP, что конечно же не может не волновать ее крупных клиентов. А один из самых крупных — как раз GM.

Приведенная здесь в кратком варианте пятидесятилетняя история EDS может послужить некоторым подтверждением выдвинутой нами гипотезы о цикличности проектов ИТ-аутсорсинга. Можно сказать также, что величина в 10 тыс. ИТ-сотрудников, которых собирается нанять GM за три года, кажется не столь уж поражающей воображение с учетом того, что как раз HP намерена к 2014-му сократить свой персонал на 29 тыс. человек. К тому же совсем не исключен и вариант, когда EDS — или по крайней мере какая-то ее часть — организовано вернется в лоно GM...

Все эти процессы преобразования ИТ-рынка и отношений между разными категориями его участников, в том числе в плане перемещения кадровых ресурсов на структурном уровне, не должны вызывать особого удивления. Они вполне соответствуют давно известным законам диалектического развития мира, в том числе его спиралевидного характера с возвращением на круги своя, но каждый раз на новом качественном уровне. ■

Архитектура предприятия должна подстраиваться под бизнес

ПЯТЬ ПРАКТИК, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ СПЕЦИАЛИСТАМ ПО АРХИТЕКТУРЕ ИЗВЛЕКАТЬ ИЗ НЕЕ ПОЛЬЗУ ДЛЯ БИЗНЕСА

НАТАН ЭДДИ

Внастоящий момент отсутствует связь между архитектурой предприятия (АП), как ее понимают многие организации, и влиянием АП на бизнес, что препятствует получению бизнес-выгоды благодаря АП, говорится в отчете аналитического агентства Gartner. Для принятия правильных решений специалистам по АП предлагается пересмотреть старые методы и ориентироваться на практики, которые будут иметь прямое влияние на бизнес и ИТ-руководство.

“Фокусирование на стандартных основах АП не приносит результата, — заявляет Брайан Бёрк, вице-президента по исследованиям Gartner. — В прошлом специалисты по АП стремились достичь результатов, которые были полезны для них самих, но не имели ценности для руководства и/или не отвечали отдельным бизнес- или ИТ-требованиям”.

Gartner выделила пять видов практик, которые могут помочь специалистам по

АП обеспечить бизнес-выгоду за счет АП. В отчете также отмечается, что специалистам по АП необходимо найти правильный баланс инвестиций ресурсов (времени, денег и усилий) между всеми этими практиками, учитывая то, что заинтересованные стороны ценят только действенный и измеримый результат.

“Мы были свидетелями смены взглядов на АП и ее реализацию, — заявил Бёрк. — Ценность АП не только в том, что она есть, но, скорее, в том, что она может помочь развитию бизнеса и предоставить руководству возможность реагировать на угрозы и открывающиеся перспективы для бизнеса. Для разработки архитектуры предприятия, которая подстраивается под нужды бизнеса, ведущие архитекторы предприятий должны пользоваться действенными и измеримыми практиками, которые направлены на конкретные бизнес-результаты и увязаны с другими бизнес- и ИТ-дисциплинами, такими как управление бизнес-процессами,

управление разработкой и сопровождением программ, управление портфелем, бизнес-информатика, финансы и кадры”.

Первое, что выделяет Gartner, — это измеримые практики, позволяющие количественно оценить непосредственное влияние архитектуры предприятия на бизнес. В настоящий момент в мире менее 44% организаций, развивающих АП, определили метрики для АП, и еще меньше соотнесли эти метрики с бизнес-результатами. Зачастую в этих организациях оценивают работу команды архитекторов предприятия (например, как много документов ею разработано) вместо оценки влияния архитектуры предприятия на бизнес, говорится в отчете.

Второе — действенные практики, которые стимулируют перемены и должны иметь прямую связь с бизнес-результатами и требованиями заинтересованных сторон. Они также должны обеспечить руководство ИТ или бизнеса методикой действий, которая будет способствовать

развитию бизнеса. Третье — диагностические практики, включающие в себя модели, творения и инструменты аналитики, созданные для того, чтобы обеспечить понимание влияния различных решений для ИТ и бизнес-руководства, принимаемых в ответ на изменения и открывающиеся возможности бизнеса. Диагностические практики сочетают различные точки зрения на проблемы или возможности для определения конкретных нужд.

Разрешающие практики базируются на собранной информации. Они формируют входные данные для диагностических практик, представляющих бизнес, людей, процессы, информацию и технологии, и собираются из существующих информационных источников, таких как метрики производительности, отчеты программ и диаграммы управления продуктовым портфелем или бизнес-процессами. И, наконец, эксплуатационные практики базируются на методиках, которые специалисты по АП используют для определения и исполнения программ развития АП. Эти практики в основном определяют, чем занимаются специалисты по АП, цели АП и управляющие структуры, говорится в отчете. ■

ВЫБЕРИ

ЧЕВИДНОЕ!



ПОДПИШИСЬ

НА 2012 ГОД

СК
ПРЕСС

PCWEEK
RUSSIAN EDITION

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

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, pretnizii@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

IBM предоставит...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1
ния ПО в облаке. Некоторые банки рассматривают варианты выноса в облако не самых ответственных своих процессов и задач. С несколькими ISV ведутся переговоры относительно применения облачной инфраструктуры для развертывания на ней приложений, предоставляемых клиентам по модели SaaS. Фактически заказчики будут иметь возможность использовать данное предложение IBM как в режиме инфраструктуры (IaaS), так и платформы (PaaS). В любом случае сервис будет предоставляться не самой IBM, а одним из ее партнеров.

Оплата будет взиматься только по мере использования сервиса и исчисляться либо по числу пользователей, либо по объему проведенных транзакций. Минимальный квант потребления сервиса — один день, но, как убежден Валерий Корниенко, оптимальным с точки зрения стоимости будет один месяц. Контракт может заключаться на 6, 12 или 24 мес., причем штрафные санкции по отношению к клиенту в случае его досрочного выхода из контракта не предусмотрены. Цена сервисов, базирующихся на аппаратных платформах Intel, будет примерно такой же, как у аналогичных опций SmartCloud Enterprise, предоставляемых из международных дата-центров

IBM. Утверждается, что для инфраструктуры на базе серверов System p будет гарантирован уровень доступности 99,8%. Впоследствии, когда будет реализована катастрофоустойчивая кластеризация с участием двух территориально разделенных дата-центров, этот показатель обещают увеличить. Любопытно, что в данном проекте не используются специализированные программно-аппаратные комплексы IBM PureSystems, предназначенные как раз для реализации подобных облачных архитектур и выпущенные корпорацией в апреле нынешнего года. Валерий Корниенко объяснил это тем, что решения IBM PureSystems стали поставляться в Россию только в сентябре. □

Тенденции...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 18
ном мире, уже давно считается сложившимся, продажи растут в абсолютном значении, но доля настольных ПК в общем объеме продаж компьютеров безусловно падает. Конечные пользователи и корпоративный сегмент все чаще выбирают мобильные решения. Однако до окончательного исчезновения

настольных ПК все еще далеко, они остаются популярными среди любителей игр, требующих серьезных ресурсов системы, консервативных и бережливых пользователей, корпоративных заказчиков, которые не готовы переплачивать за мобильность и не приветствуют риски, связанные с вероятностью потери данных или несанкционированного доступа к ним за пределами рабочего места. Надо отметить, что в рамках этого сегмента хо-

рошо себя чувствуют решения “всё-в-одном” (All-In-One), их с большим удовольствием выбирают конечные пользователи (для которых диагональ экрана имеет значение) в качестве замены традиционному сочетанию “ПК + монитор”. Решение “всё-в-одном” все же предполагает большую мобильность и привлекательность с точки зрения дизайнера, а также и функционала, если присутствует опция touchscreen”. □

“Российский...”

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 17
кода комплексом мероприятий. К ним относятся и автоматизированные средства контроля исходных кодов. Кроме того, в программные средства внедряются функции самоконтроля, проверки целостности и правочности исполнения. В частности, применяются ключи HASP, электронная подпись исполняемого кода. Проводится сертификация продукта на

предмет корректности встраивания криптографических функций и отсутствия недеklarированных возможностей, а также обфускация модулей нашего программного комплекса Avapost. Важно отметить, что регулярно производится ревизия и рефакторинг написанного ранее исходного кода. Потенциальные уязвимости мы стараемся выявлять еще на этапе проектирования и написания технического задания.

PC Week: Благодарю за беседу. □

Ближайшие...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 14
поставщиков были свои сильные стороны”.
И наконец, Михаил Рыстенко полагает, что хороший аутсорсинг может быть идеальной домохозяйкой, но никак не годится в качестве жены. Данная аналогия, по его мнению, точно выражающая суть проблемы, говорит о том, что наиболее критичные для бизнеса функции просто бессмысленно передавать на аутсорсинг. □

“ИТ...”

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 16
годы. Относительно ИТ-сферы это означает, что нужно перестать покупать новое оборудование и новые программные системы. Следует выжимать всё до последнего из имеющегося оборудования, оптимизировать и повышать эффективность использования существующих систем. Кроме того, в мире есть множество бесплатных ИТ-решений, и поэтому, возможно, кризис — это как раз то самое время, когда имеет смысл обратиться к ним.

Тем не менее использование открытого ПО далеко не так просто и дешево, как представляется на первый взгляд. У нас есть опыт внедрения открытого офисного пакета в одном из бизнес-подразделений, где не хватало средств на приобретение коммерческого ПО. Однако, по прошествии некоторого времени, часть сотрудников пришлось перевести обратно на платное ПО, закупив соответствующее количество лицензий, поскольку их работа требовала более расширенных функций, отсутствовавших в свободном продукте (в частности, возможности создания макросов).

PC Week: Новые технологии меняют подход компаний к выходу на рынок со своими товарами, к взаимодействию с клиентами, к внедрению инноваций и т. д. Как это отражается на деятельности ИТ-руководителя?

С. Ш.: По моему мнению, сегодня деятельность ИТ-руководителя усложняется. Ранее информационными системами пользовались только сотрудники компании, тогда как в последнее время появилась новая тенденция, подразумевающая вовлечение клиентов в рабочие процессы (они сами записываются на автосервис или на тест-драйв, сами заказывают запчасти и т. д.). Поэтому внедряемые системы должны обеспечивать поддержку обычных пользователей, а здесь требования несколько иные: интерфейс должен быть очень простым и удобным, доступным с различных устройств, ну и конечно же безопасным.

Кроме того, сегодня на ИТ-рынке появляется большое количество новых сервисов, которых раньше просто не было. Подход к их приобретению существенно не изменился, но для ИТ-руководителя здесь самое важное — “не проспать” новые тенденции. Необходимо быть постоянно в курсе событий,

происходящих в ИТ-индустрии, обмениваться опытом — особенно с коллегами из схожих организаций. Я считаю это очень важным, поэтому несколько лет назад участвовал в создании Клуба ИТ-директоров автодилеров, кроме того, являюсь постоянным членом Клуба профессионалов АСУ Урала.

PC Week: Нужна ли ИТ-индустрии поддержка со стороны государства?

С. Ш.: Необходима последовательная, продуманная политика государства в сфере ИТ. В первую очередь нужны нормальные законы, способствующие более широкому использованию ИТ в обществе, и в частности законы, регулирующие электронный документооборот. Разрабатываемые законы должны быть применимыми на практике. Чтобы не получилось как со всем известным ФЗ-152 “О персональных данных”. Сама по себе идея очень хорошая, но требования закона оказались невыполнимыми. В итоге никто не торопится его исполнять: ни операторы, ни регуляторы, — и лишь поставщики систем безопасности проявляют неумную активность.

PC Week: Спасибо за беседу. □

PCWEEK № 24 (809) БЕСПЛАТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОТ ФИРМ!

ПОЖАЛУЙСТА, ЗАПОЛНИТЕ ПЕЧАТНЫМИ БУКВАМИ:

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

- 1С1
- ДАМАСК23
- РОСКО11
- APC3
- ASUS13
- DESTEN9
- ELKO GROUP7
- ELKO GROUP24
- MARVEL5
- OCS2
- RICOH15

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.

Вы знаете как управлять бизнесом?



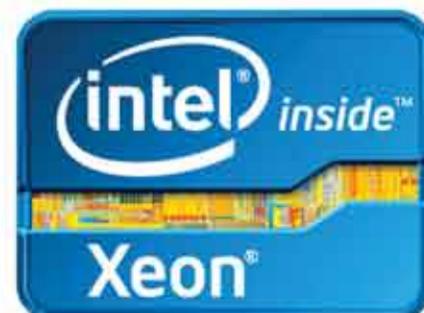
Мы знаем как управлять очередью!

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

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

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

 **дамаск**[®]
электронная очередь



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

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

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.