

PC WEEK RUSSIAN EDITION



№ 32 (817) • 27 НОЯБРЯ • 2012 • МОСКВА

<http://www.pcweek.ru>

Новое решение

1С-Такском

Обмен электронными счетами-фактурами прямо в 1С:Предприятии 8

Выгодно • Удобно • Быстро

v8.1c.ru/1c-taxcom

БОСС остается, делая ставку на облака

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Нашу недавнюю публикацию “На смену “БОССу” пришла “Логика”, а “Референт” сменила ЕСМ” некоторые читатели поняли не совсем правильно. Там говорится только о ре-

КОРПОРАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ

брендинге направления “БОСС-Референт”, но ведь в группе компаний “АйТи” есть и другое направление “БОСС”, которое уже много лет развивается в рамках семейства “БОСС-Кадровик”. Более того, нужно напомнить, что изначально ПО под маркой “БОСС” (“Бухгалтерская офисная сетевая система”) было ориентировано на решение учетных задач и первыми тиражными продуктами тут были ERP-решения “БОСС-Компания” и “БОСС-Корпорация” (для СМБ и крупного бизнеса соответственно), а “БОСС-Референт” появился позднее как самостоятельное семейство класса СЭД.

В силу исторических причин с конца 90-х годов ERP-направление компании “АйТи” сосредоточилось (и, надо сказать,



Евгений Кучик: “Глобальный тренд в направлении “облачности” и “мобилизации” корпоративных ИТ нельзя игнорировать”

весьма успешно, выйдя на лидирующие позиции на российском рынке) на блоках, имеющих национальную специфику, — управлении кадрами и документообороте. Но летом прошлого года председатель совета директоров ГК “АйТи” Тагир Яппаров вместе с генеральным директором компании “БОСС. Кадровые системы” Евгением Кучиком заявили о планах расширения присутствия ИТ-холдинга на рынке бизнес-приложений и о формировании линейки продуктов ERP-направленности на базе технологической платформы PR Server, а также собственных продуктов “БОСС-Компания” и “БОСС-Кадровик”. Речь тогда шла о намерении выхода на рынок малых и средних заказчиков, о продвижении платформы в качестве продукта, о расширении сотрудничества с независимыми разработчиками. Что удалось сделать на самом деле, как идет реализация тех планов?

Отвечая на этот вопрос, Тагир Яппаров сказал, что жизнь, конечно, внесла

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 7 ▶

НР обвинила Autonomy в финансовых махинациях

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

ВНР разгорелся очередной скандал. Во время объявления итогов IV квартала компания объявила о списании 8,8 млрд. долл. в связи с обесцениванием активов компании Autonomy, купленной в прошлом году более чем за 11 млрд. долл. Причём более 5 млрд. из этой суммы составили потери, связанные, как сообщается, с фальсификацией финансовой отчетности Autonomy.

Напомним, что покупка Autonomy состоялась, когда руководителем НР был Лео Апотекар, вскоре после этого покинувший свой пост. Уже тогда компьютерную общественность и акционеров НР удивляла высокая цена этой сделки. Тем не менее ее одобрил совет директоров, в который входила и нынешняя руководитель НР Мер Уитман. По ее словам, многие из нынешних членов совета директоров одобрили эту сделку и теперь очень сожалеют об этом. Она объясняет это тем, что все они тогда полагались на результаты финансового аудита, проведенного фирмой Deloitte.

По словам г-жи Уитман, никто ничего не замечал до тех пор, пока от одного из топ-менеджеров Autonomy (его имя не называется) не поступила информация о сомнительных подходах к ведению бизнеса и методах бухгалтерской отчетно-

сти, которые практиковались в компании перед тем, как ее купила НР. Эти действия, направленные на то, чтобы ввести в заблуждение инвесторов и потенциальных покупателей, помешали НР определить ре-



Мер Уитман: “Многие из нынешних членов совета директоров одобрили эту сделку и теперь очень сожалеют об этом”

альную стоимость Autonomy в ходе сделки, говорится в заявлении НР.

Результаты внутренней проверки, проведенной НР, после получения сведений

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 22 ▶

В НОМЕРЕ:

Windows 8 в новинках ASUS 2



SaaS-решения «СКБ Контур» 6

Выбираем вендора 10

«Оловянная» конференция ЗОС 14

PC Week Review: Средства разработки 19

SAP отводит HANA особую роль

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

Прошедший в середине ноября в Мадриде форум SAPPHIRE NOW + SAP TechEd объединил две традиционные конференции компании SAP — прикладную и технологическую, и, как оказалось, далеко не случайно. Несмотря на то, что бизнес-приложения по-прежнему остаются главным направлением деятельности SAP, их дальнейшее развитие невозможно рассматривать в отрыве от охвативших отрасль технологических инноваций. В своем выступлении на форуме исполнительный директор SAP Джим Хагманн Снабе выделил три основных технологических направления. Два из них — облака и мобильные решения — находятся на первых местах в списке приоритетов большинства ИТ-вендоров, а третье — in-memory СУБД SAP HANA — по очевидным причинам может развиваться только самой SAP. Как бы ни были замечательны технологии сами по себе, их применение должно преследовать какие-то прикладные цели. В качестве таковых руководство SAP рассматривает переход к управлению предприятием в “реальном времени”, доступ к прикладным функциям из любого места и с любого устройства, упрощение и одновременное повышение производительности ИТ-архитектуры.

КОНФЕРЕНЦИИ

В решении указанных задач особое значение придается системе SAP HANA, которая, судя по всему, претендует уже не только на роль высокопроизводительного сервера БД, но и готова стать программной платформой нового поколения, объединив в себе еще и функции, традиционно относящиеся к ПО промежуточного слоя. Об этом свидетельствует выпуск программного стека Hana Service Pack Stack 5 (SPS5), включающего, в частности, инструментальный Extended Application Services, который позволит непосредственно поверх HANA развертывать приложения, написанные на HTML5, JavaScript, SQLScript, XML/A, JSON и ODATA, не устанавливая каких-либо серверов приложений, обработчиков событий и бизнес-правил. При этом в качестве СУБД HANA способна вести OLAP- и OLTP-обработку, анализировать тексты (на 31 языке) и строить прогнозы (поддерживается язык PMML — Predictive Model Markup Language). Для аналитических задач дан-

ные в таблицах хранятся по колону, а для транзакционных — построчно.

Кроме того, планируется обеспечить потоковую обработку событий (сигналов датчиков, записей Web-логов, биржевых транзакций и т. д.), которые будут отслеживаться в реальном времени системой SAP Sybase Event Stream Processor. Информация, представляющая интерес, будет извлекаться из потока и загружаться в БД под управлением HANA, где ее можно оперативно анализировать. В то же время благодаря высокой производительности HANA эта СУБД, в свою очередь, может быть задействована SAP Sybase Event Stream Processor для обработки комплексных событий, включающих наряду с потоковой еще и информацию, собранную из разных источников и помещенную в БД HANA.

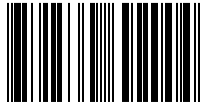
С помощью HANA SPS5 планируется обеспечить в корпоративных дата-центрах высокий уровень безопасности и готовность 24x7 за счет развертывания

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 8 ▶



Джим Хагманн Снабе: “В 2013 г. на платформу HANA вслед за SAP CRM будут перенесены и другие модули SAP Business Suite, включая SAP ERP”

ISSN 1560-6929



12032



9 771560 692004

ПОДПИСНОЙ ИНДЕКС 32485 (по каталогу ЦРПА “Роспечать”)

Новые устройства ASUS на базе Windows 8

ВЛАДИМИР МИТИН

Компания ASUS объявила о начале продаж в нашей стране ноутбуков, планшетов и трансформеров, работающих под управлением ОС Windows 8. Одна часть этих устройств уже появилась на прилавках магазинов, другая

НОУТБУКИ вот-вот появится. Директор по маркетингу московского офиса ASUS Technology Маргарита Федосеева отмечает: «Отличительной особенностью наших новинок является интуитивно понятный touch-интерфейс». Что и говорить, потенциал плиточного интерфейса новой ОС Microsoft в полной мере раскрывается лишь при использовании touch-интерфейса. Хотя можно, конечно, все эти плитки и экраны перетаскивать с места на место и обычной мышью.

Общее представление о позиционировании новинок ASUS по «тройственному» критерию («цена, возможности, производительность») дает «пирамидальная» диаграмма. Из неё видно, что среди новинок вершиной инженерной мысли являются ноутбуки Taichi. Они отличаются наличием двух экранов.

При открытой крышке Taichi выглядит как любой другой ультрабук с полноразмерной клавиатурой и тачпадом. Однако как только крышка закрывается, он моментально превращается в планшетный компьютер с мультисенсорным экраном и поддержкой стилуса. Несмотря на то что оба экрана подключены к одной и той же аппаратной конфигурации, они функционируют абсолютно независимо друг от друга, позволяя работать с Taichi



Маргарита Федосеева: «Отличительной особенностью наших новинок является интуитивно понятный touch-интерфейс»

одновременно двум пользователям. Устройство снабжено процессором Intel Core третьего поколения и твердотельным накопителем. В нашей стране эта новинка появится в начале декабря по цене от 52 тыс. руб.

Уровнем ниже (по цене, возможностям и производительности) в классификационной пирамиде ASUS идут устройства серий Transformer Book и ZENBOOK Touch.

ASUS Transformer Book представляет собой ноутбук, который может моментально трансформироваться в планшетный компьютер — достаточно лишь его дисплей отсоединить от клавиатуры. Таким образом, данное устройство может стать идеальным решением для тех, кто использует планшетный компьютер с мультисенсорным интерфейсом для развлечений и просмотра данных, а ра-

ботать (создавать что-то новое) предпочитает за обычным ноутбуком. В аппаратную конфигурацию Transformer Book входят процессор Intel Core i7 третьего поколения, твердотельный накопитель и жесткий диск. Встроенная акустическая система с аудиотехнологией ASUS SonicMaster обеспечивает, как утверждает производитель, чистый звук с глубоким, насыщенным басом. В нашей стране ASUS Transformer Book будет доступен в крупных розничных сетях компьютерной техники и электроники в середине декабря по цене от 60 тыс. руб.

Маргарита Федосеева отмечает, что ASUS ZENBOOK Prime UX31A Touch — это первая модель в серии ZENBOOK, оснащенная мультисенсорным дисплеем. Она построена на базе процессоров Intel Core третьего поколения и твердотельного накопителя емкостью до 256 Гб. Среди аппаратных достоинств ZENBOOK Prime UX31A Touch можно отметить также экран Super IPS+ с широкими углами обзора (178°), высокоскоростной интерфейс USB 3.0 и двухдиапазонный беспроводной модуль Wi-Fi 802.11n. Появление на российском рынке ASUS ZENBOOK Prime UX31A Touch ожидается в середине декабря. Цена устройства начинается от 63 990 руб.

Два нижних слоя классификационной пирамиды предлагаются под брендом ASUS VivoBook (слово Vivo — от латинского «жить»).

Здесь можно упомянуть планшетные компьютеры ASUS Vivo Tab и ASUS Vivo Tab RT (ASUS TF 810 и ASUS TF600 со-

ответственно), а также серию ноутбуков ASUS Vivo Book (X202, S400, U38).

По мнению разработчиков, 11,6-дюймовый Vivo Tab прекрасно подойдет для работы в мобильных условиях, а сверхлегкий Vivo Tab RT — идеальный мультимедийный планшет. ASUS Vivo Tab оснащается процессором Intel Atom, 2 Гб системной памяти и пользовательской памятью объемом 64 Гб. Его ключевой особенностью является мобильная док-станция, с помощью которой данное устройство можно мгновенно превратить в компактный нетбук с клавиатурой и тачпадом. Кроме того, док-станция добавляет два USB-порта и увеличивает время автономной работы за счет дополнительного аккумулятора. В нашей стране ASUS Vivo Tab будет доступен в конце ноября — начале декабря по цене от 40 тыс. руб.

В аппаратную конфигурацию ASUS Vivo Tab RT входит четырехъядерный процессор Nvidia Tegra 3 со встроенным графическим ядром, 2 Гб системной и 64 Гб пользовательской памяти. Работа под управлением ОС Windows RT, этот планшет подходит для развлекательных мультимедийных приложений. Как и Vivo Tab, он может использоваться вместе с мобильной док-станцией, которая предлагает клавиатуру, тачпад, USB-порт и дополнительный аккумулятор. Устройство ASUS Vivo Tab RT уже доступно в крупных розничных сетях компьютерной техники и электроники по цене от 29 990 руб.

Ноутбуки серии X202 также уже продаются по цене от 18 тыс. руб. Ультрабуки серии S400 будут доступны в ноябре по цене от 33 тыс. рублей, а ноутбуки серии U38 появятся в продаже в начале декабря по цене от 28 тыс. руб.

HP предлагает в России обновление Integrity

АЛЕКСАНДР ЧУБУКОВ

Согласно данным IDC, представленным вице-президентом IDC Russia/CIS Робертом Фаришем, объем мирового рынка Unix-серверов в 2012 г. достигнет 11 млрд. долл. При этом продажи в регионе EMEA составят 2,5 млрд. долл., а в России — 250 млн, т. е. 10% от рынка EMEA. На серверы Unix приходится около 20% всего серверного рынка в нашей стране.

Как следует из того же источника, HP занимает второе место на российском рынке Unix-серверов и первое — на отечественном рынке блейд-серверов на базе Unix.

Роберт Фариш указал на важную тенденцию: цены на серверные продукты быстро падают, и, по прогнозу на II кв. текущего года, средняя цена Unix-серверов в России к 2015-му снизится до 100 тыс. долл. против 200 тыс. в 2011-м. Так что производителям одновременно с улучшением качества и быстротой своей продукции придется снижать на нее цены, с тем чтобы поддержать объемы продаж (в денежном выражении), роста которых в этом сегменте на российском рынке, по прогнозу IDC, в ближайший два года не предвидится.

Он отметил также, что на рынок серверов оказывает значимое влияние растущая экосистема Unix/Linux, и привел результаты исследования IDC, согласно которым к 2015 г. доходы от продаж ПО (базы данных и приложения) для Linux окажутся сопоставимыми с соответствующими показателями для Unix.

Как сообщил Олег Васьков, руководитель отдела бизнес-критичных систем «HP России», компания рассматривает конвергенцию инфраструктуры как ключевую тенденцию развития серверного направления и продолжает совершенствование

своих решений и обновление серверных продуктов и ПО. По его словам, подход HP к бизнес-критичным системам предполагает расширение конвергентной инфраструктуры для критически важных задач в рамках проекта Odyssey («Одиссей»).

Он отметил, что HP последовательно реализует свои планы: в апреле 2010 г. была создана первая в мире конвергентная инфраструктура для бизнес-критичных задач; в ноябре прошлого — запущен проект «Одиссей»; в ноябре 2012-го представлены революционные усовершенствования для заказчиков Integrity и HP-UX; в дальнейшие планы компании входит обеспечение полной поддержки критически важных бизнес-задач на платформах Integrity и x86.

Олег Васьков представил новые решения на основе Intel Itanium 9500, среди которых:

- сервер Integrity rx2800 i4 начального уровня;
- три блейд-сервера — Integrity BL860c i4, BL870c i4, BL890c i4 — для установки в шасси HP BladeSystem c-Class;
- Integrity Superdome 2 (с поддержкой до 256 ядер) с блейд-ячейками CB900s i4 (новое поколение) и с блейд-ячейками CB900 i2 (предыдущее поколение);
- обновленная ОС HP UX 11i v3.

Новые серверы HP Integrity в сочетании с обновленной ОС HP-UX, как утверждает Олег Васьков, полностью соответствуют предъявляемым к критически важным для бизнеса системам таким требованиям как: исключение вынужденного простоя, быстрое восстановление системы (в течение нескольких секунд), применение интегрированных проверенных решений, предупреждение и коррекция ошибок, бескомпромиссное обеспечение целостности данных, а также безопасные транзакции.

Одним из существенных отличий, предлагает он, является включение в новые блейд-системы (со встроенными адаптерами FCoE) гальванически развязанных на аппаратном уровне разделов (nPar). Ранее такие разделы были доступны только в серверах высокого уровня класса Superdome.

Олег Васьков указал на необходимость повышения производительности блейд-серверов Integrity по мере роста требований бизнеса и пояснил, за счет каких инноваций удалось повысить производительность новых блейд-машин.

К таким инновациям он отнес в первую очередь применение новых процессоров Itanium 9500 с удвоенным числом ядер, увеличенной тактовой частотой процессора и расширением общей кэш-памяти, уменьшением времени отклика памяти и сокета и др. При этом, несмотря на двукратный рост числа ядер, Intel удалось снизить на 8% значение теплотокета (TDP) и уменьшить энергопотребление в режиме простоя на 80%. Важную роль, по его мнению, играют и улучшения, реализованные в аппаратном обеспечении блейд-серверов, благодаря которым увеличилась пропускная способность памяти и шины SMI (Scalable Memory Interface), а также уменьшилось время отклика. Наконец, немаловажными, полагает Олег Васьков, оказались улучшения, реализованные в усовершенствованной версии HP-UX.

По его словам, исследования и тесты, проведенные в лаборатории компании, показали, что заказчиков новых блейд-серверов HP Integrity ожидают уменьшение совокупной стоимости владения (TCO) на 33%, 10-кратное повышение скорости обнаружения угроз в системе ИБ и увеличение производительности до трех крат.

Решающим фактором развития серверного направления, считает он, являются инвестиции в экосистему Integrity, в которых принимают значимое участие партнеры HP — независимые производители ПО, поставляющие бизнес-критичные решения для новой платформы Integrity.

Одновременно компания подготовила для заказчиков консультационные услуги и программы по переходу на новые решения HP Platform Advisory Workshop, предусматривающие консультационные семинары по платформам HP. Цель таких семинаров — помочь заказчикам спланировать свои будущие ин-

фраструктуры для критически важных задач или осуществить переход с устаревших серверов на новые HP Integrity, воспользовавшись рекомендациями по оптимизации, миграции и минимизации рисков. По завершении семинара заказчики получают индивидуальный проработанный проект дорожной карты пути перехода к новым системам HP Integrity.

В дополнение HP предлагает своим клиентам усовершенствованный калькулятор TCO, помогающий им оценить совокупную стоимость владения существующей серверной инфраструктурой, а затем рассчитать стоимость перехода на новые системы HP Integrity и их поддержку.

Олег Васьков полагает, что гибкие возможности финансирования, лизинга и обмена устаревшего оборудования на новое, предоставляемые HP Financial Services (подразделение лизинга и управления жизненным циклом активов), позволяют заказчикам обновлять инфраструктуру своих предприятий с помощью современных систем HP Integrity с минимальными начальными инвестициями.

Новые системы HP Integrity, в том числе Superdome 2, будут доступны в России с декабря. Услуги HP Platform Advisory Workshop уже доступны по всему миру.



Роберт Фариш



Олег Васьков

ELKO рекомендует лицензионное программное обеспечение Microsoft

Быстрая, красивая, плавная

Операционная система Windows переосмыслена и создана заново – с новой Windows 8.

Поместите избранные контакты, приложения и сайты на экран «Пуск» и обеспечьте себе быстрый доступ к важным функциям и сведениям.

Windows 8 разработана для управления как касаниями, так и мышью и клавиатурой — вы можете выбрать любой способ.

На любом компьютере, в том числе с сенсорным экраном или на планшете, можно быстро изменять масштаб изображения, а также организовывать приложения в группы, называть группы и менять их расположение на экране «Пуск».

Быстрый, красивый, плавный интернет с Internet Explorer 10, совершенно новым браузером Windows 8, идеально подходящим для управления касаниями.

Пуск

Viktor
Voldin 



Windows 8 — прекрасна для работы и развлечений

Выбирайте из тысяч новых, отличных приложений в Магазине Windows то, что нужно именно вам! Перед покупкой вы всегда можете установить пробную версию. Пробуйте приложения и делитесь избранным с друзьями.

Закрепляйте два приложения на экране и работайте с ними одновременно в режиме Snap. Общайтесь в чате с другом и при этом ищите на карте нужное место, или смотрите кино во время работы. С Windows 8 стало легче делать две вещи одновременно.

В Windows 8 есть знакомый рабочий стол, а значит ваш компьютер обеспечивает ту эффективность и производительность, к которой вы привыкли.

Заказывайте OEM версии Windows 8 и Windows 8 Профессиональная в ELKO уже сегодня!

СОДЕРЖАНИЕ

№ 32 (817) • 27 НОЯБРЯ, 2012 • СТРАНИЦА 4

НОВОСТИ

- 1 **ГК «Айти»** намерена расширять свою деятельность в области бизнес-приложений для автоматизации управления предприятий
- 1 **Из-за финансовых махинаций** Autonomu компания HP потеряла свыше 5 млрд. долл.
- 1 **В середине ноября** в Мадриде прошел форум SAPPHIRE NOW + SAP TechEd
- 2 **ASUS** объявила о начале продаж в России устройств под управлением ОС Windows 8

- 2 **HP планирует** обеспечить полную поддержку критически важных бизнес-задач на платформах Integrity и x86
- 6 **«СКБ Контур»** запускает интегрированный облачный сервис «Бухгалтерия.Контур»
- 8 **Перспективы развития** направления Notes/Domino

ЭКСПЕРТИЗА

- 10 **Как превратить вендоров** в стратегических партнеров компании
- 12 **Пол Мокапетрис:** «В будущем мы

УПОМИНАНИЕ ФИРМ В НОМЕРЕ

1С	6	Софтлей	6	ASUS	2	Microsoft	15,16,18
1С-Битрикс	18	Софтлайн	6	CUSTIS	18,21	Nominum	12
Айти	1	Такском	6	HP	1,2	SAP	1
Прогноз	18	ЭОС	14	IBM	8,18	VMware	15
СКБ Контур	6	Amazon	15	Intel	18		

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.

увидим перенос большей части функционала DNS на ПК пользователей»

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

- 14 **Общепромышленное мероприятие** компании ЭОС — «Осенний документооборот»
- 15 **Конкуренция** в области облачных вычислений возрастает
- 16 **Дилип Бхандаркар:** «Создание эффективных дата-центров выходит на качественно новый уровень»

PC WEEK REVIEW: СРЕДСТВА РАЗРАБОТКИ

- 18 **Тема разработки ПО** выходит из тени в зону повышенного внимания всего ИТ-рынка
- 21 **Особенности средств** и методов заказной разработки



БЛОГОСФЕРА PCWEEK.RU

Lotus'a больше не будет. А что будет с Notes/Domino?

Андрей Колесов, pcweek.ru/есm/blog

Еще летом очередная ежегодная (кстати, 20-я по счету) «лотусовская» конференция, которая пройдет в январе в Орландо, называлась Lotusphere '2013, а теперь это IBM Connect '2013. Слово Lotus исчезло и из названия следующей версии Notes/Domino.

В общем-то понятно. Слово Lotus знакомо только «ветеранам рынка», а приставка IBM Lotus — длинновато, просто IBM — удобнее.

Идет отказ от «унаследованных» брендов, тем более что их довольно много. Заменяются на более современные, звучные, хотя и весьма банальные: Connect, Innovate, Pulse (новые названия конференций Lotus, Rational и Tivoli соответственно). Разумеется, меняется и содержание: идет интеграция направлений между собой, и внутри тоже есть изменения. Тот же Lotus — совсем не то, что было десять, а тем более двадцать лет назад.

Но все же простой вопрос — как теперь называть «лотусовое» направление в целом?

У Notes/Domino выйдет очередная версия, 9-я уже. Правда, не очень понятно, что в ней означает добавление Social Edition. Будут ли еще какие-то другие издания?..

ERP-провал на миллиард долларов

Сергей Бобровский, pcweek.ru/idea/blog

Эпической неудачей завершился многолетний проект автоматизации ВВС США. Нашел по этой теме собственную новость от 2005 года:

«ВВС США внедряют новую логистическую систему Expeditionary Combat Support System на базе продуктов Oracle. Система заменит около 500 разрозненных программ планирования поставок на единое ERP-решение. Внедрение с бюджетом 89 млн. долл. завершится в 2011 г.»

Тогда Oracle получила первые 88,5 млн. долл., обойдя серьезных конкурентов — SAP и др. Системным интегратором выступала CSC.

В итоге же, когда расходы по проекту превысили миллиард долларов, а на доведение системы до ума к 2020-му потребовался еще один миллиард с хвостиком, терпение военных окончательно лопнуло...

Непосредственные участники проекта отмечают, что львиную долю расходов (800 млн.) скушал системный интегратор CSC. Он годами разрабатывал требования к системе, писал тома техзаданий, а до программирования и настройки конкретной КИС дело почему-то не доходило.

Команды исполнители в CSC и ВВС насчитывали в общей сложности 800 человек, плохо управлялись, а все их общение друг с другом, да и внутриколлективные обсуждения сводились к перебранкам. Никакими аджайлами, конечно, и не пахло...

СПО и облачная безопасность

Валерий Васильев,

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

Завершился Russian Open Source Summit '2012. На одной из его секций обсуждалась тема безопасного использования свободного программного обеспечения (СПО) в облачных архитектурах.

Модератор секции Александр Соколов (АПКИТ), сделавший первый доклад, без обиняков констатировал, что успешность или неуспешность СПО в обеспечении облачной ИБ, по его мнению, зависит от того, сколько ответственности за развитие СПО для самых разных категорий пользователей сможет и захочет взять на себя СПО-сообщество. Изначально же преимуществ в обеспечении ИБ облаков нет ни у проприетарного, ни у свободного ПО...

Переходить или не переходить на Windows 8?

Андрей Колесов,

pcweek.ru/idea/blog

Волна зарубежных разговоров на эту тему докатилась и до России. В российских онлайн-СМИ появились новости из Сбербанка, в которых, в частности, утверждается, что Сбербанк установит Windows 8 на все 150 тыс. своих ПК.

Это как раз тот самый случай, когда СМИ заведомо искажают (мягко говоря) исходную информацию. Официальная цитата ИТ-директора банка Виктора Орловского выглядит так: «До конца 2013 г. мы планировали установить ОС Windows 7 на всех рабочих местах сотрудников. Сейчас думаем, как можно сразу перейти на Windows 8».

«Думать» еще не значит «решить».

Что надумают в результате, это их дело (хотя, конечно, любопытно). Но сама постановка вопроса заслуживает отдельного внимания. Во-первых, речь идет о замене

не Windows 7, а намного более старых ОС, в том числе версии 2000. Во-вторых, интересно, что выбирает между Windows 7 и Windows 8. Это означает, что Windows 7 не снята с продажи, что весьма необычно (т. е. MS не позиционирует Windows 8 как замену «семерки») и что Windows 8 внушает повышенные опасения. Ведь на самом деле если речь идет о замене ОС, то однозначно нужно выбрать текущую новую версию. Другое дело, что не сразу, а когда выйдет SP1 (как раз к концу 2013-го).

Так что сама постановка вопроса о выборе версии говорит как-то не очень в пользу Windows 8...

Google ужесточает требования к Android-разработчикам

Сергей Стельмах, pcweek.ru/mobile/blog

Google предпринимает решительный шаг, чтобы избежать дальнейшей фрагментации Android, и без того (см. ниже) уже достигшей внушительных размеров. Для этого, одновременно с публикацией новой версии SDK (комплект средств разработки) и дополнительного инструментария для разработчиков приложений на этой платформе, Google выдвинула требования, согласно которым разработчики, создающие Android-совместимый код и код ядра системы Android, не смогут более предпринимать определенных действий, способных повлечь за собой фрагментацию этой ОС.

Вот как выглядит данное требование: «Вы согласны с тем, что не будете предпринимать никаких действий, которые могут вызвать или привести в будущем к возникновению фрагментации Android, включая, но не ограничивая дистрибуцию кода, участие в его создании, продвижении любого рода или любого использования SDK».

Интересно, что влечет за собой такой шаг Google...

Старт WinPhone 8? Нет, финиш WinPhone 7

Григорий Шампов, pcweek.ru/foss/blog

В Москве прошла премьера Windows Phone 8 и новых смартфонов Nokia. Событие, безусловно, заметное, хотя бы уже потому, что представлять новую версию мобильной ОС от Microsoft приехали сразу Стивен Элоп и Стив Балмер. Не часто такое бывает. Однако сейчас я хотел бы сказать не о перспективах WinPhone 8, а про

судьбу её предшественницы — Windows Phone 7.

Запуск WinPhone 7 был менее пафосным, но и тогда представители Microsoft заявляли, что сделают всё, чтобы занять заметную долю рынка. Но что в итоге?

Официально Windows Phone 7 была представлена 11 октября 2010-го, два года назад. Срок не маленький по меркам ИТ-индустрии: например, Android за первые два года «подмял» 33% рынка смартфонов. А какова сейчас доля мобильных ОС Microsoft? По данным IDC — не более 2% (это даже меньше, чем у полуживых BlackBerry и Symbian!).

Ни один из выпущенных смартфонов на WP7 не стал «бомбой». Приложения, разработанные для WP7, не совместимы с новой версией WP, компания Nokia, заявляющая, что её смартфоны самые-самые «виндузфонные», скатилась на седьмое место в рейтинге производителей смартфонов, а чистые убытки Nokia по итогам третьего квартала нынешнего года составили почти миллиард евро...

Борьба за ИБ-кадры

Валерий Васильев, pcweek.ru/security/blog

Уже несколько лет эксперты говорят о том, что киберкриминал сформировался как самостоятельный, междунациональный бизнес и использует в своей практике все приемы ведения бизнеса законного.

В частности, немалые усилия киберпреступники прилагают к вербовке и подготовке новых кадров. Согласно данным недавнего исследования «Monitoring Hacker Forums» компании Imperva, 28% содержания хакерских форумов составляют обсуждения, в ходе которых проводится обучение хакерским технологиям.

Похоже, что борьба с кадровым дефицитом на темной стороне ИТ идет успешно. Во всяком случае в своем ноябрьском интервью еженедельнику PC Week/RE Юрий Шойдин, начальник управления предпринимательства и поддержки промышленности Комитета экономического развития, промышленной политики и торговли правительства Санкт-Петербурга, признал, что удержать ИБ-специалистов на светлой стороне очень тяжело. Основную причину он видит в колоссальном разрыве между заработком ИБ-шника, работающего на светлой стороне (60—80 тыс. руб.), и гонорами киберпреступников...



Серверы, которые заботятся о себе сами

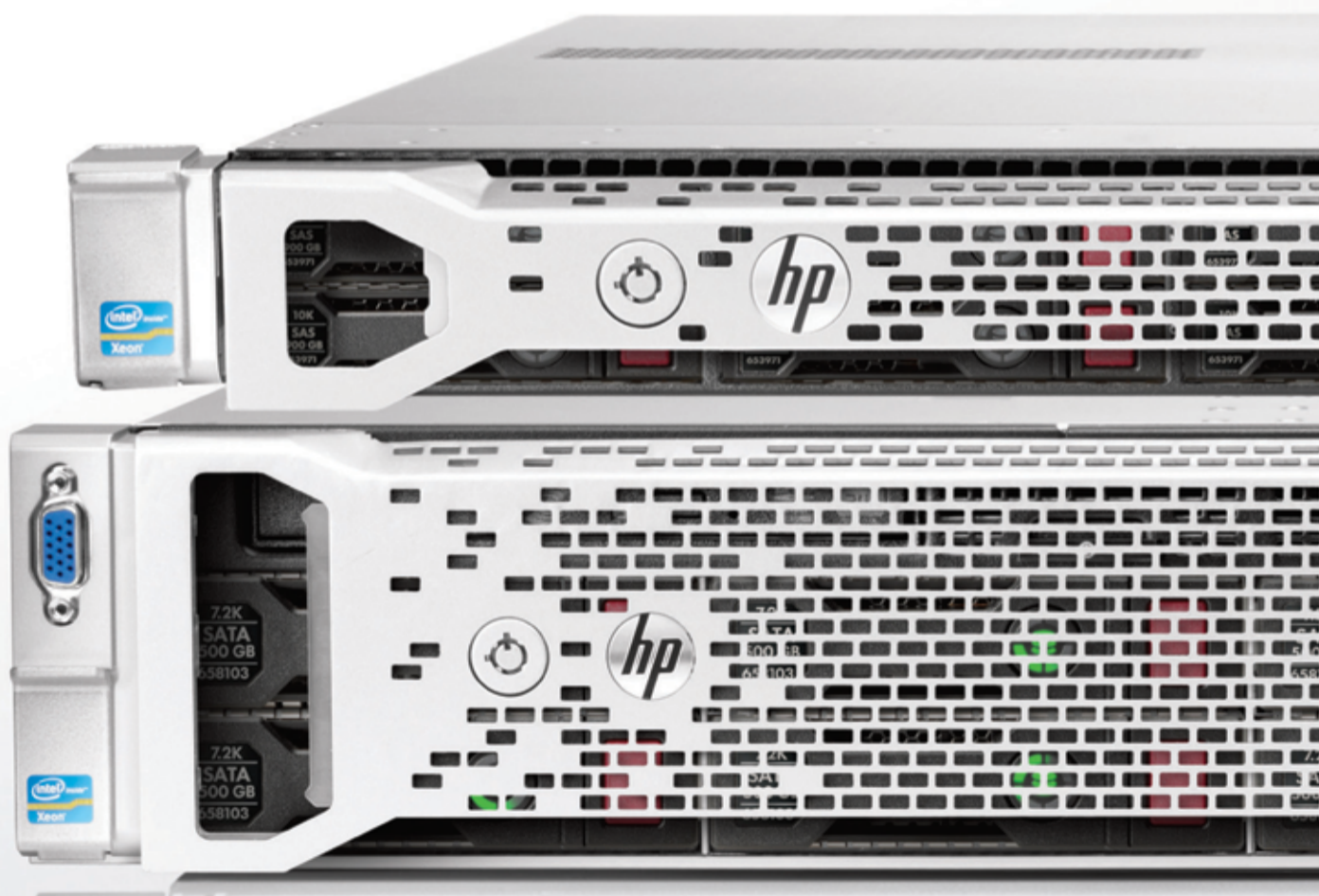
300 млн. долл. инвестиций в разработку новых технических решений >> 2 года исследований и тестирования у 150 заказчиков по всему миру >> более 900 заявок на патенты

- Процессоры Intel® Xeon® серии E5-2600
- 24 слота памяти DDR3 1600 МГц (до 768 ГБ)
- Гибкий выбор сетевых портов на материнской плате
- До 25 жестких дисков SFF на борту сервера
- Поддержка Always-On Support
- Автоматизация большинства задач администрирования благодаря новым технологиям управления и мониторинга от HP*

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



www.hp.ru/gen8



* Источник см. на www.hp.ru/gen8/

Intel, логотип Intel®, Xeon® и Xeon® inside являются товарными знаками корпорации Intel на территории США и других стран



**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

Отвественный 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: И. 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.

"СКБ Контур" выходит на просторы SaaS

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Екатеринбургская компания "СКБ Контур" намерена продолжить расширение своего присутствия на рынке прикладных SaaS-сервисов для малого и среднего бизнеса, имея в виду в первую очередь сферу бухгалтерского учета и подготовки налоговой отчетности. Очередным шагом в этом направлении стало объединение существовавших до сих пор отдельных онлайн-бухгалтерских решений "Эльба" и "Эврика" в интегрированный сервис "Бухгалтерия.Контур". Нужно сказать, что компания "СКБ Контур" уже давно рассматривается как один из наиболее активных и потенциально весьма перспективных игроков формирующегося российского SaaS-рынка, поэтому стоит вспомнить предысторию ее бухгалтерского облачного проекта.

Компания была создана в 1988 г., но ее новейшая история началась на рубеже веков, когда в России стало постепенно расширяться использование электронных методов сдачи налоговой отчетности. Причины этого феномена еще требуют отдельного исследования, но получился так, что именно уральская компания (во времена, когда на ИТ-рынке доминировала столица, а сфера использования Интернета, как говорили эксперты, была ограничена Московской кольцевой автодорогой) стала лидером этого быстро растущего направления, которое сегодня аналитики относят к категории VPaaS (бизнес-процессы как сервис, а по сути — специализированные телекоммуникационные услуги). По данным "СКБ Контур", в настоящее время у нее имеется около 1 млн. клиентов (каждое четвертое предприятие страны), с 2000 г. через компанию было отправлено 100 млн. отчетов, с 2003-го она выдала пользователям 2 млн. сертификатов для участия в электронных торгах и для отправки электронной отчетности, в целом за 2011 г. она получила 3,1 млрд. руб. выручки.

Стоит обратить внимание, что 1 млн. предприятий — это примерно та же цифра, что называет и фирма "1С", говоря о круге своих заказчиков, но при этом нужно подчеркнуть, что обе эти компании являются конкурентами на рынке электронной налоговой отчетности (да и в области электронного взаимодействия предприятий в целом): "1С" традиционно ориентировалась на свой круг партнеров в этой сфере, в первую очередь на компанию "Такском".

Примерно лет пять назад в России начал развиваться еще один сегмент ИТ-рынка — предоставление услуг по электронному обмену данными (EDI) между производителями товаров и торговыми сетями. Сейчас столь же быстро формируется направ-

ление обмена электронными счетами-фактурами (e-invoicing). Оба они относятся также к категории VPaaS. "СКБ Контур" активно участвует в этих начинаниях (в том числе в рамках своего сервиса "Диадок"), конкурируя тут с большой группой игроков, включая и "1С".

А года три назад, когда стал повышаться интерес рынка к SaaS-решениям, в нашей стране началось движение по формированию новой категории игроков — SaaS-провайдеров, которые предлагали собственно поставщикам SaaS-решений (вендорам) свои площадки (порталы, ЦОДы, системы развертывания приложений и управления ими) для продвижения и продажи их (вендоров) продуктов. Пионерами этого движения тогда стала тройка компаний: "Софткей", "Софтлайн" и "СКБ Контур". Однако опыт показал (по крайней мере, на сегодняшний день), что такая модель продвижения прикладных бизнес-решений работает не очень хорошо (для инфраструктурных — лучше) и сейчас она является на рынке не слишком актуальной.

Вот на этом фоне развития рынка и собственной предыстории "СКБ Контур" решила взяться за освоение новой для себя сферы — вендора собственных SaaS-решений. Вполне логично прикладным направлением была выбрана бухгалтерия как естественное расширение услуг по сдаче отчетности (ведь большая доля российских компаний, особенно малых, ведет бухгалтер почти исключительно для того, чтобы "соответствовать требованиям" по отчетности). Вспоминать об "1С", можно сказать, что если до сих пор уральская компания держала оборону от наступающего на ее сферу деятельности ведущего поставщика бухгалтерского ПО, то теперь сама начала вторжение в его владения.

Впрочем, в силу обстоятельств получилось так, что на рынке бухгалтерского ПО как раз к этому моменту образовалась достаточно свободная ниша в сегменте "микробизнеса" (самых малых предприятий), которая возникла, в частности, по причине того, что "1С", неизменно двигаясь в сторону корпоративных заказчиков, из нее фактически ушла. Эту нишу начали быстро осваивать новые игроки (в том числе и "СКБ Контур"), делающие ставку именно на онлайн-овые варианты SaaS-решений.

Отметим, что термины VPaaS и SaaS имеют схожие черты, но все же они представляют собой разные по сути виды ИТ-бизнеса (VPaaS была включена аналитиками в категорию "облаков" только 2—3 года назад). В

упрощенной постановке вопроса: VPaaS — коммуникационная сфера, SaaS — софтверная. Помимо всего прочего SaaS — это постоянное обслуживание клиентов в реальном времени (производительность, масштабируемость, доступность), хранение данных заказчика (безопасность, соответствие нормативным требованиям), возможность настройки системы под требования клиентов и т. д. Короче говоря, успех в одной области (VPaaS) совсем не гарантирует успех в другой (SaaS), как, впрочем, и наоборот.

Так или иначе, но в начале 2010 г. "СКБ Контур" вывела на рынок свой первый бухгалтерский сервис "Эльба", а в середине 2011-го следующий — "Эврика". Как пояснил руководитель проекта "Бухгалтерия.Контур" Илья Бублик, первый был ориентирован на микробизнес, в которых сам владелец ведет бухгалтер, второй — на тех, где есть свой выделенный бухгалтер. Физическое разделение сервисов во многом определялось диаметрально противоположными целевыми задачами: "Эльба" продвигалась под лозунгом "уволь бухгалтера, сделай сам", "Эврика" — "пусть жена научится и займется твоим бухгалтером".

Необходимость объединения сейчас двух своих существовавших независимо сервисов он объяснил тем, что граница между их целевыми аудиториями все же стала стираться и теперь настал момент предлагать их в интегрированном варианте под новым лозунгом — "выбери то, что тебе подходит лучше всего". К этому моменту сервисы подошли с такими показателями:

- "Эльба" — 290 тыс. регистраций, 310 тыс. отправленных отчетов, 500 тыс. хранимых документов, 10 тыс. проведенных консультаций;
- "Эврика" — 73 тыс. регистраций, 60 тыс. отправленных отчетов, 10 тыс. проведенных консультаций, информация о 300 тыс. сотрудников в системе.

В целом сейчас в объединенном варианте имеется около 350 тыс. регистраций, из которых 49% приходится на сферу услуг, 43% — на торговлю и 10% — на производство. Теперь "Эльба" (для предпринимателей) преобразовалась в "легкую" версию "Бухгалтерия.Контур", "Эврика" (для бухгалтеров) — в "профессиональную". Кроме того, появилась возможность для совместной работы в системе "Бухгалтерия.Контур".

Экс-руководитель проекта "Эльба" (сейчас он отвечает за проект "Диадок") Евгений Кобзев отметил, что компания провела серьезное маркетинговое исследование рынка с целью

определения имеющихся ниш и направлений и перспектив их развития. Анализ показал, что в России есть около двух миллионов "живых" (реально работающих) предприятий. Из них 860 тыс. относятся к категории "микро" (владелец и несколько сотрудников), причем 440 тыс. представляют собой потенциальную целевую аудиторию (не используют бухгалтерские системы, работают с Excel или с бумагой). 200 тыс. из них "СКБ Контур" решила (два года назад) сделать своими клиентами в течение ближайших пяти лет.

По данным других исследований получается, что от 15 до 45% российского ВВП приходится на теневую экономику (в том числе это те, кто не сдает налоговую отчетность вообще), около половины общего фонда оплаты труда реализуется в стране через "конверты". Основными субъектами теневой экономики являются малые и индивидуальные предприятия (назвать даже примерное их количество очень сложно), отраслевыми лидерами по теневой составляющей являются оптовая и розничная торговля, ремонт авто, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, строительство, обрабатывающие производства, транспорт и связь, сфера услуг.

По мнению экспертов, такая высокая доля "тени" определяется не только нежеланием платить налоги, но и в очень существенной мере сложностью ведения учета и составления отчетности. "Мы поможем вам упростить вашу работу и жить, соблюдая законы!" — под таким лозунгом на освоение "теневых" и слабо автоматизированных пластов российской экономики двинулся целый ряд российских SaaS-разработчиков, в том числе и "СКБ Контур".

По мнению Евгения Кобзева, сейчас на рынке есть около полтора десятков бухгалтерских SaaS-решений, при этом главным конкурентом "Контур" выступает проект "Мое дело" (по некоторым оценкам — более 10 тыс. постоянных клиентов). В целом же ситуация напоминает первую половину 1990-х с огромным числом предложений по бухгалтерскому ПО. Есть все основания полагать, что количество игроков тут будет расти. И, конечно, свое слово здесь громко скажет фирма "1С" с собственным сервисом 1С-Fresh и рядом проектов от дочерних и партнерских компаний (включая "Мой Склад" и, вероятно, "Мегаплан"). Но пока, считает эксперт проекта "Бухгалтерия.Контур" Валерия Достовалова, предложения "СКБ Контур" не пересекаются с "1С:Бухгалтерией" (решение "1С" более функциональное и сложное). Но это лишь пока...



Евгений Кобзев: "Мы видим большие перспективы для развития рынка прикладных SaaS-сервисов"



Валерия Достовалова: "Мы хотим упростить жизнь российского микробизнеса"



Илья Бублик: "Рынок бухгалтерских SaaS-решений еще только формируется"

БОСС остается...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

свои коррективы, но в целом курс был выбран правильный и ГК «АйТи» намерена расширять свою деятельность в области бизнес-приложений для автоматизации управления предприятиями: «Мы сконцентрировали бренд «БОСС» на направлении учетных задач и консолидировали все работы по его техническому развитию и маркетинговому продвижению в рамках одной компании группы — «БОСС. Кадровые системы». Помимо продукта «БОСС-Кадровик», давно являющегося одним из лидеров на российском рынке решений для управления персоналом, у нас теперь есть ПО «БОСС-Компания», которое мы развиваем в виде семейства продуктов. Вся линейка БОСС создается одним вендором и на единой открытой технологической платформе RP Server, что позволяет независимым разработчикам создавать на ее основе собственные решения, будучи уверенными, что развитие системы будет неизменно продолжаться».

Говоря со своей стороны о реализации анонсированных в прошлом году планов, Евгений Кучик поясняет: «Что касается намерения расширить своё присутствие на рынке бизнес-приложений, мы отлично понимали, что это будет непростое дело с трудно просчитываемыми результатами. В наших прогнозах мы ориентировались на динамику общерыночных тенденций и изначально были готовы корректировать по ходу дела тактику, а возможно, и стратегию. В целом прошедший год показал, что компаний было выбрано верное направление развития продуктовой линейки. Однако некоторые приоритеты пришлось менять в процессе работы».

По мнению представителей «АйТи», реакция независимых разработчиков

на их платформенное предложение — речь идет о системе RP Server — не была негативной. Напротив, проявился интерес к ней как альтернативе тому, что уже есть на рынке. Однако довольно быстро стало понятно, что с «голой» платформой разработчики иметь дело не спешат. Им намного удобнее заниматься доработкой готовых прикладных решений, иногда кардинально их перестраивая. Соответственно руководство компании сделало определенную перестановку в своих продуктовых приоритетах: «БОСС-Компания» (прикладная ERP-система на базе RP Server) теперь рассматривается как основное продуктивное направление, а платформа RP Server — как вспомогательное.

Еще один важный момент: год назад говорилось о намерении делать ставку на облачные модели продвижения продуктов БОСС, предлагая свои решения в виде SaaS-сервисов с ориентацией на базовые облачные платформы местных провайдеров. Но оказалось, что реальные возможности по развертыванию и эксплуатации облачных решений зачастую далеки от заявленных и не соответствуют ожиданиям клиентов. Это вызвало необходимость переосмыслить стратегию продвижения облачных решений с перориентацией на западных партнеров, способных предоставить гарантированный QoS (уровень качества сервиса) в облаке. Теперь «БОСС. Кадровые системы» активно развивает сотрудничество с одним из ключевых партнеров, корпорацией Microsoft, перенося свою технологическую платформу и продукты на сервисы Azure.

Если же говорить о том, что сегодня продвигается на рынок под маркой «БОСС», то речь идет о программной системе, состоящей из трех основных слоев. Нижний, системно-технический, — это платформа RP Server, ориентированная на высокоэффективное использование

системы Microsoft SQL Server. Далее идет слой бизнес-конструктора — именно этот слой имеет название «БОСС-Компания», с помощью которого создаются прикладные решения и который поставляется в виде бесплатного свободного ПО. И наверху — уже готовые бизнес-приложения семейства «БОСС-Компания».

Важное изменение произошло в позиционировании продукта «БОСС-Компания». В прошлом году разработчики ещё не были готовы брать на себя обязательство по его поддержке и развитию, предлагая это ПО «как есть». Теперь же система полностью переведена на производственный цикл: поддержка текущих вариантов, обновление функционала, версионное развитие. Этому способствовало и то, что не столь давно компания «БОСС. Кадровые системы» получила от ГК «АйТи» весь необходимый комплекс прав на ПО «БОСС-Компания», что позволило вендору взглянуть на ее перспективы под другим углом.

«Мы не отказываемся от стратегических планов по созданию комплексной ERP для предприятий среднего сегмента, однако приняли решение сосредоточиться на постепенном, пошаговом развитии этого продуктового семейства, — поясняет Евгений Кучик. — Мы посчитали, что наиболее оптимальным вариантом сегодня является формирование линейки специализированных решений, закрывающих как узкоотраслевые, так и общие для разных рыночных ниш потребности клиентов. Первым таким продуктом стала система «БОСС-Компания. БАНК», ориентированная на финансовые учреждения. Мы решили начать именно с банковской сферы, поскольку в данном сегменте нарабатана серьезная клиентская база. Достаточно упомянуть таких гигантов, как Газпромбанк и «Связной». Кстати, хотел бы обратить внимание на пример компании «Связной» с раз-

ветвленной региональной структурой: это хорошая иллюстрация того, как наше решение способно эффективно масштабироваться вслед за организацией».

Кроме того, уже до конца текущего года планируется выпустить систему «БОСС-Компания. CRM», закрывающую потребности любого среднего предприятия в автоматизации взаимоотношений с клиентом. При этом, как считает вендор, единая платформа RP Server'a и набор специализированных и общих решений уже сегодня дают возможность предложить текущим клиентам — сейчас речь в первую очередь идет о банках — комплексную систему управления всеми внутренними ресурсами организации, и человеческими, и материальными. В дальнейшем этот подход будет распространен и на ряд других приоритетных для вендора отраслей.

Конечно, тут нужно сказать, что российский рынок CRM уже довольно зрелый, там не так много свободного места для новых игроков. Однако в «БОСС. Кадровые системы» смотрят на положение дел вполне оптимистично. На этом рынке есть большой потенциал для роста и появления новых поставщиков. Ведь CRM сегодня — одна из самых востребованных на рынке функций, и игнорировать этот факт при разработке прикладных решений просто недальновидно. К тому же сейчас виден растущий интерес к CRM-решениям в среде малого и среднего бизнеса.

Однако тут нужно вспомнить, что для продвижения своих продуктов «БОСС. Кадровые системы» используют также схему Express, подчеркивая при этом, что речь идет не об отдельных версиях, а о модели распространения и использования одного и того же продукта. Дело в том, что вся линейка БОСС строится на технологической платформе RP Server, а та,

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 9 ▶

IP-ATC Panasonic

IP-ATC Panasonic серии NCP – надежное и гибкое решение на базе IP-технологий. Благодаря IP-ATC Panasonic Вы получаете возможность подключения различных телефонных терминалов: системных IP и цифровых телефонов, SIP-телефонов, DECT-терминалов, а также обычных аналоговых аппаратов. Вы можете объединить в сеть с единым номерным планом свыше 100 IP-ATC серии KX-NCP. Создание новых рабочих мест станет проще и удобнее.

IP-ATC растет вместе с Вашим бизнесом.



IP-ATC серии KX-NCP

Системный IP-телефон KX-NT400

Решения для офиса

www.panasonic.ru

Информационный Центр Panasonic: для Москвы (495) 725-05-65, для регионов РФ 8-800-200-21-00 (звонок бесплатный). На правах рекламы ООО «Панасоник Рус» — уполномоченного представителя компании Panasonic Corporation Ltd. на территории России.

ATC

Panasonic
ideas for life

Новые сотрудники? Добро пожаловать!

Владимир Демехин
Начальник IT-отдела

Я работаю в растущей компании, где в отделы приходит много новых сотрудников, и нужно оборудовать новые рабочие места. Для меня очень важно, чтобы решение было гибким, надежным и многофункциональным. К первому числу мне нужно подготовить еще 8 рабочих мест. С IP-ATC Panasonic сделать это – легко!

Выпуск Notes/Domino будет продолжен, но уже без Lotus

АНДРЕЙ КОЛОСОВ

Каковы перспективы развития направления Lotus Notes/Domino? Сей вопрос уже лет десять волнует огромное сообщество заказчиков и партнеров корпорации IBM, использующих эти софтверные продукты в своей работе или строящих на нем бизнес. Сама же данная тема возникла в начале нынешнего века, когда это ПО после периода огромной популярности в 1990-х всё же начало сдавать позиции под давлением конкурентов, причем как внешних (тут прежде всего можно назвать Microsoft SharePoint), так и внутренних, “айбизмовских” (а здесь были и старожилы из семейства WebSphere, и приобретения, в частности FileNet). Сама же IBM неизменно подтверждает намерение “поддерживать и продолжать” и на постоянно задаваемый вопрос: “А будет ли следующая версия Lotus Notes/Domino?” — регулярно отвечает положительно выпуском очередного нового варианта продолжающей сохранять достаточно высокую популярность системы.

Вот и сейчас в своем корпоративном блоге руководитель подразделения IBM Collaboration Solutions Эд Брилл сообщил, что 14 декабря будет выпущена публич-

ная бета-версия Notes и Domino 9.0 Social Edition, финальный вариант которой, как планируется, появится на рынке в I квартале следующего года. В принципе, особой новости по поводу собственно ПО в этой информации нет: предварительный вариант этой системы IBM представила участникам конференции Lotusphere 2012 в начале нынешнего года. И все же есть в этом анонсе один важный нюанс “стратегического значения”,



Эд Брилл рассказал о переименовании Notes/Domino

впрочем, давно ожидаемый (как раз в контексте вопроса о планах IBM) — из названия продукта исчезла торговая марка Lotus. Тут нужно вспомнить, что направление Lotus с 1995 г., после покупки Lotus Development Corporation, является одним из пяти ключевых блоков всего софтверного бизнеса Голубого гиганта. До 1995 г. уже были WebSphere (платформенное ПО) и DB2 (базы данных), позднее появились еще Tivoli (управление ИТ) и Rational (средства разработки), при этом подразделение Lotus, решая задачи поддержки коллективной работы и управления документами, фактически представляло собой прикладное направление корпорации. Долгие годы именно Notes/Domino было основой всего “лотусовского” бизнеса, но уже давно ПО с маркой Lotus вклю-

чает большую группу продуктов по поддержке корпоративных коммуникаций и групповой работе. Кстати, некоторые аналитики считают, что IBM без сожаления свернула бы линейку Notes/Domino, но эти намерения компании постоянно

В маркетинговом плане слово “Lotus” уже в значительной степени утратило узнаваемость, и торговая марка самой IBM намного лучше с точки зрения продвижения.

упираются в стойкую позицию заказчиков, требующих “продолжения”.

Что именно стоит за исчезновением Lotus из названия продукта, сказать сейчас сложно. Эд Брилл в своем посте говорит о том, что в маркетинговом плане это слово уже в значительной степени утратило узнаваемость и что торговая марка самой IBM намного лучше с точки зрения продвижения. В данной связи нужно упомянуть, что свою двадцатую годовщину старейшая конференция IBM (а возможно, и всей ИТ-отрасли) Lotusphere отметит под новым названием — теперь это будет Connect 2013 (хотя еще летом она

была объявлена как Lotusphere, но место и время — окрестности Орlando, США, январь — остаются неизменными). Вообще-то исчезновение лишнего слова из названия (раньше полностью писалось IBM Lotus) и переименование мероприятия — это продолжение уже давно идущей в компании практики отказа от “унаследованных слов” и ребрендинга продуктов и конференций (так, мероприятие по Tivoli уже давно называется Pulse, а по Rational — уже два года именуется Innovate).

Что же касается Notes/Domino, то появление Social Edition в его названии хорошо характеризует направление развития продукта, да и всех программ семейства IBM Collaboration. При этом стоит отметить такой интересный нюанс: на Lotusphere 2012 это ПО было представлено лишь как обновление текущего варианта 8.5 (под номером 8.5.4), но теперь IBM решила выпустить его как качественно новую основную версию с “нулевым” номером. Известно, что среди новшеств Notes и Domino 9.0 имеются поддержка, улучшенный интерфейс пользователя, возможность работы сервера синхронизации данных Notes Traveler для платформ System i, модернизированы средства разработки XPages, расширен список приложений, которые могут работать через браузер (правда, с необходимыми расширениями) без использования полноценного клиента Notes.

SAP ОТВОДИТ...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

отказоустойчивых географически распределенных конфигураций, средств резервного копирования, шифрования данных, авторизации пользователей и аудита активности системы.

Выдвижение HANA на роль прикладной платформы с еще большей остротой ставит вопрос о наличии опирающихся на нее бизнес-приложений. И хотя вендор активно приглашает присоединиться к своей экосистеме независимых разработчиков, понятно, что пример должна показать сама SAP. На конференции анонсировано более тридцати приложений SAP, базирующихся на HANA. Среди них ПО для управления рисками Liquidity Risk Management, для планирования программ стимулирования продаж Accelerated Trade Promotion Planning, для управления торговым оборудованием POS Data Management, для предотвращения потерь в розничной торговле Loss Prevention Analytics for Retail и др.

Из модулей, входящих в состав SAP Business Suite, на платформу HANA перенесен пока только один — SAP CRM. Но Джим Хагманн Снабе пообещал, что в новом году за ним последуют и другие, включая SAP ERP. Ситуация здесь осложняется тем, что, как признал на пресс-конференции г-н Снабе, программный код приложения, базирующегося на традиционной реляционной СУБД и на HANA, существенно различается, а следовательно, если на предприятии эксплуатируется полный пакет SAP Business Suite, то на переходном этапе ему придется поддерживать две редакции приложений и две платформы БД.

Наряду с SAP CRM на платформе HANA будет функционировать и новый пакет SAP 360 Customer, призванный бо-

лее точно и оперативно учитывать информацию о клиенте, о его предпочтениях и особенностях потребительского поведения, извлекаемую из самых разных источников: отделов обслуживания клиентов, вспомогательных подразделений, социальных сетей. В состав пакета входит продукт SAP CRM (вместе с Customer OnDemand), а также платформа для социальных сетей Jam и средства анализа содержащейся в них информации Social Media Analysis, инструмент мониторинга истории покупок Account Intelligence и целевого сегментирования клиентской базы Audience Discover and Targeting, а также ряд приложений для мобильных устройств.

Более четкие очертания приобретает облачная стратегия SAP. По словам Джима Хагманна Снабе, уже сегодня в портфеле компании более двадцати прикладных систем, готовых к развертыванию в облаках. Они используются шестью тысячами заказчиков и за год приносят ей около 1 млрд. долл. Узкофункциональные приложения служат для управления персоналом (в основном ПО SuccessFactors), финансами, клиентами и поставщиками. Кроме того, есть два полных пакета корпоративного управления — Business ByDesign для средних предприятий (от 50 до 1000 сотрудников) и Business One OnDemand для малых фирм (штат от 10 до 100 человек). Обращает на себя внимание тот факт, что большинство из упомянутых выше приложений локализовано и доступно в ограниченном количестве стран. Так, кадровое решение Employee Central, перешедшее под контроль SAP после покупки ею фирмы SuccessFactors, доступно в десяти странах, среди которых есть Бразилия и Индия, но нет России. Похожая ситуация с Business ByDesign, Financials OnDemand и другими облачными сервисами.

А доберутся ли до облаков “тяжелые” приложения флагманского пакета SAP

Business Suite? Если исходить из того, что рассказал вице-президент департамента SAP Cloud Business Unit Рой Эндж, они, как и прежде, будут развертываться только на площадке заказчика, при необходимости вступая во взаимодействие с теми или иными облачными сервисами. Обосновывая приверженность SAP такому гибриднему подходу, Рой Эндж привел результаты исследования фирмы Saugatuck Technology, согласно которым к 2016 г. большинство корпоративных ИС будет либо чисто облачными (39%), либо гибридными (47%). При этом многие корпоративные заказчики не склонны размещать свои наиболее ответственные приложения и данные в публичных облаках.

В качестве единой технологической платформы для облачных сервисов предполагается использовать SAP HANA Cloud, поверх которой будут функционировать сервисы БД и исполнения приложений (оба на базе HANA). Готова ли СУБД HANA в полной мере для работы в облаке? Сообщается, что для разработки и безопасного тестирования приложений допускается запуск на одном сервере нескольких изолированных экземпляров HANA. Однако, как рассказал мне вице-президент и глава центра компетенции по SAP HANA Лотар Бюттнер, мультиарендность в этой СУБД пока что не поддерживается. Для решения задач интеграции на облачной стороне будет развернут слой SAP HANA Cloud Integration, а на “земной” — On-Premise Agent. На первых порах планируется обеспечить интеграцию только собственных прикладных систем SAP, а в конце следующего года очередь дойдет и до продуктов других вендоров.

В целом же, по словам Роя Энджа, облачная стратегия SAP стоит на четырех столпах: SaaS (упомянутые выше бизнес-приложения), PaaS (SAP HANA Cloud), IaaS (не названные средства управления

жизненным циклом и модель гибкого развертывания прикладных систем) и, наконец, глобальная сеть бизнес-взаимодействия. На роль последней выдвигается B2B-сеть компании Arriba, купленной SAP в мае нынешнего года за 4,3 млрд. долл. Для покупок, продаж, выставления и оплаты счетов эту сеть используют сегодня более миллиона организаций.

Как заявил вице-президент Arriba Тим Минахан, применение облачных, мобильных и in-memory-технологий SAP, дополненных инструментами анализа контента социальных сетей, позволит участникам B2B-сообщества Arriba быстро находить нужные товарные позиции, сведения о поставщиках, историю транзакций и условия контрактов, а также анализировать всю указанную информацию в реальном времени. С этой целью планируется интегрировать базовые приложения SAP с сетью Arriba, а также реализовать широкий спектр аналитических функций Arriba Network на базе СУБД SAP HANA. Тим Минахан сообщил, что с помощью SAP NetWeaver Process Orchestration уже произведена интеграция каталогов продукции SAP Business Suite и Arriba Network и автоматизированы процессы обмена документами при подаче заявок и оплате покупок



Тим Минахан: “С помощью SAP NetWeaver Process Orchestration уже произведена интеграция каталогов продукции SAP Business Suite и Arriba Network и автоматизированы процессы обмена документами при подаче заявок и оплате покупок”

Network и автоматизированы процессы обмена документами при подаче заявок и оплате покупок.

В итоге мы можем констатировать, что SAP приступила к практической реализации своей стратегии технологического рывка, во многом опираясь на продукт HANA. Ее планы, надо признать, весьма амбициозны, но при этом они сопряжены и с немалыми рисками. Оправдается ли столь серьезная ставка на in-memory-технологии HANA? Действительно ли будет широко востребована заказчиками парадигма “предприятия реального времени”, распространенная на все задачи, как аналитические, так и транзакционные? И самое главное, захотят ли компании платить за все эти чудеса?

БОСС остается...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 7

в свою очередь, — на Microsoft SQL Server. Модель Express означает, что пользователь будет эксплуатировать бесплатную версию SQL Server Express со всеми имеющимися у нее ограничениями. Прикладное же программное обеспечение, в том числе и “БОСС-Кадровик”, предоставляется в этом случае бесплатно. На коммерческой основе осуществляется лишь его поддержка, включая последующее обновление. А когда заказчику становятся нужны более серьезные возможности СУБД, он приобретает соответствующую платную версию ПО Microsoft и соответствующий БОСС-продукт. Основным ограничением SQL Server Express является объем данных — 10 Гб, в этот лимит довольно быстро упираются многие компании. В случае “БОСС-Кадровика” бесплатно предоставляются десять клиентских лицензий, чего вполне достаточно даже для среднего предприятия.

Что касается перспектив развития ПО “БОСС-Кадровик”, то Евгений Кучик однозначно говорит о том, что данное решение было и остается флагманским продуктом компании, который развивается по двум линиям — на базе Microsoft SQL Server и на основе Oracle. По его мнению, одним из ключевых преимуществ данного решения является высокая масштабируемость и производительность платформы RP Server. В подтверждение этих слов приводится такой пример: у одного из заказчиков в системе “БОСС-Кадровик” ведется 700 тыс. учетных записей. И всё это — на SQL Server! По оценкам “АйТи”, проектов таких масштабов в России ни у кого больше нет, причем разработчики утверждают, что столь высокий показатель — не предел.

Говоря о перспективах вывода на рынок новых бизнес-продуктов, нужно отметить, что на российском ИТ-рынке уже практически закончился период первичного насыщения, хотя бывает, что самописное ПО используется даже в крупных организациях. Однако это единичные случаи, основная работа сегодня — замена ранее установленного ПО. Отсюда возникает задача: чтобы удержать существующих клиентов и привлечь новых, необходимо предлагать расширенную функциональность.

Именно такая рыночная ситуация подвигла “БОСС. Кадровые системы” пойти по пути создания комплексного ERP-решения. Ведь сегодня, когда окончательно завершилась эпоха активного насыщения рынка различными системами автоматизации и управления предприятиями, наступил длительный, хотя и не столь динамичный период замещения одних продуктов и решений другими. Это естественная фаза, в которой производители систем вынуждены работать уже не на скорость и не на глубину проработки узкоспециализированных функций, а на комплексность и, если так можно сказать, “платформенность” своего предложения, то есть на повышение своей привлекательности для потребителя по показателю соотношения совокупных возможностей предлагаемого ПО и его цены.

Отдельной темой в реализации планов по продвижению на рынок семейства БОСС является использование облачных моделей. Эта работа ведется в нескольких направлениях. Так, в частности, планируется всем желающим дать возможность бесплатно попробовать продукты “БОСС-Кадровик Express”, “БОСС-Компания Express”, а также “БОСС-Компания. БАНК Express” (решение для финансовых организаций) в облаке от Microsoft. Предварительное тестирование показало, что платформа Azure обеспечивает эффективную и стабильную работу продуктов, достаточную как для ознакомительного использования, так и для реальной работы.

Но все же главное заключается в том, что сегодня нужно учитывать глобальную

тенденцию развития ИТ — феномен корпоративной мобильности. Евгений Кучик так поясняет этот тезис: “Здесь мы ориентируемся на использование облачных схем, более конкретно — сервисов Windows Azure. Как вы знаете, летом этого года Microsoft серьезно трансформировала собственное видение своей облачной платформы. В числе прочего была добавлена поддержка виртуальных машин, что, на наш взгляд, серьезно расширило практическую применимость Azure”.

Инициатива развертывания систем “БОСС-Кадровик” и “БОСС-Компания” в облаке Azure в варианте виртуальных машин ориентирована на тех, кто работа-

ет с собственными мобильными устройствами и хочет использовать возможности продуктов удаленно. Разумеется, адаптация существующих программных решений к разнообразным мобильным платформам требует определенных усилий, но глобальный тренд в направлении “мобилизации” нельзя игнорировать.

Уже сейчас “БОСС. Кадровые системы” предлагают свои прикладные решения в виде уже сконфигурированных виртуальных машин, которые можно размещать в среде Azure. Сами “виртуалки” функционируют в дата-центрах Европы, но по скорости доступа, согласно проведенным тестам, не уступают

локальной сети. Виртуальные машины предлагаем в первую очередь для ознакомления и тестирования. Получить к ним доступ можно непосредственно через раздел партнерских решений сайта Microsoft. По данным Евгения Кучика, уже появились первые заказчики, которые хотят использовать облачный вариант в промышленной эксплуатации. Есть планы применения Azure и в варианте PaaS, но их реализация зависит от развития функциональности Microsoft. По его мнению, сегодня, например, SQL Azure отстает по возможностям от обычного SQL Server, но он уверен, что преодоление отставания — вопрос времени. □



Представляем

новую серверную комнату, которая полностью готова к эксплуатации

Интегрированная система охлаждения APC обеспечит наиболее экономически эффективную адаптацию вашей ИТ-комнаты в соответствии с любыми будущими потребностями

Ваша серверная комната становится барьером на пути внедрения новых технологий?

Консолидация, виртуализация, конвергенция сетей, блейд-серверы — все эти новые технологии повышают эффективность, сокращают затраты и позволяют вам добиваться большего меньшими усилиями. Но они также связаны с проблемами высокой энергетической плотности, охлаждения и управления, которые никогда не учитывались при проектировании традиционных серверных комнат. Вы опираетесь на собственную интуицию, надеетесь на возможности системы кондиционирования здания, или внедрите какое-либо временное решение. Знаете ли вы, как без лишних затрат повысить уровень надежности и эффективности управления в вашей серверной комнате?

Компания APC by Schneider Electric представляет комплексное решение для серверной комнаты

Теперь вы можете получить в рамках одного полнофункционального интегрированного решения все необходимые компоненты электропитания, охлаждения, мониторинга и управления, которые отличаются исключительной простотой внедрения. Все компоненты предварительно протестированы для обеспечения наиболее эффективной совместной работы, и при этом могут органично интегрироваться в ваше существующее оборудование. Вам нужно лишь установить это проверенное и готовое к эксплуатации решение — при этом не нужно оптимизировать конфигурацию системы охлаждения или проводить дорогостоящую реконструкцию. Модульная конструкция с возможностью наращивания ресурсов по мере необходимости дает 100-процентную уверенность в том, что ваша серверная комната будет эффективно работать при любых изменениях ваших будущих потребностей.

Легко и экономически эффективно подготовьте вашу серверную комнату для решения задач будущего

APC избавит вас от трудностей, связанных с поиском оптимальной конфигурации серверной комнаты. Независимые блоки охлаждения InRow, шкафы NetShelter с поддержкой высокой энергетической плотности и системы изоляции воздушных коридоров APC могут быть объединены для создания надежной экосистемы ИТ практически в любой среде. Датчики для мониторинга уровня стойки, встроенные в блок охлаждения автоматизированные элементы управления и интегрированные средства программного управления обеспечивают полный дистанционный контроль и полное представление о состоянии системы. Просто установите устройства защиты электропитания (например, лучшие в своем классе ИБП Smart-UPS или Symmetra), и вы получите полнофункциональную систему для решения текущих и будущих задач.



Система охлаждения APC забирает горячий воздух с задней стороны, в месте его образования, и затем предоставляет охлажденный воздух, готовый для использования в соседней стойке, с фронтальной стороны.

Если у вас имеется выделенное ИТ-пространство...

Получите готовую систему охлаждения как единое решение с поддержкой высокой энергетической плотности.



Система APC InRow SC, объединяющая блок максимальной эффективности охлаждения InRow SC (охлаждающая способность до 7 кВт), шкаф NetShelter SX и систему изоляции воздушных коридоров Rack Air Containment, предлагается со специальной скидкой (при действии предложения ограничено). Номера артикулов: RACSC101E, RACSC112E, RACSC201E.

Если у вас нет выделенного ИТ-пространства...

Представляем шкаф NetShelter CX: компактные серверные шкафы с отличной шумоизоляцией, разработанные для открытых офисных сред.

В этих решениях компоненты электропитания, охлаждения и управления интегрированы и защищены, бесшумным и охлаждаемым шкафом, дизайн которого отлично сочетается с любой офисной мебелью.



Загрузите информационную статью, участвуйте в конкурсе и получайте призы от APC by Schneider Electric!

Зайдите на сайт www.apc.com/promo и введите код **79137v**



ИТ-руководители и вендоры: противники или союзники?

ОЛГА ПАВЛОВА

Построение эффективных взаимоотношений с поставщиками ИТ-систем и оборудования — задача не из легких для каждого ИТ-руководителя, и универсального рецепта здесь не существует. Один из возможных способов — превратить вендоров в стратегических партнеров компании, способствующих увеличению ее прибыли, считает Ларри Бонфанте (Bonfante), СЮ Американской ассоциации тенниса и основатель консалтинговой компании СЮ Bench Coach. Своими соображениями о том, как это можно реализовать на практике, он поделился с читателями издания СЮ Insight. Чтобы глубже разобраться в данном вопросе, мы решили сравнить его рекомендации с мнением наших экспертов — руководителей ИТ-подразделений ряда отечественных компаний.

Актуальность задачи построения партнерских отношений с вендорами сегодня не случайна, считают они. Как отмечает директор по ИТ в управляющей компании автоцентров “Оками” Константин Илларионов, сегодня работа ИТ-руководителя с вендорами является неотъемлемой частью успешной реализации и дальнейшего сопровождения ИТ-проектов: “При таком подходе замыкаются в единое целое два круга общения: “заказчик — поставщик” и “поставщик — вендор”. Конечно же, он эффективен для более или менее сложных проектов, когда приходится оценивать эффективность внедрения и величину возможного риска. В итоге получаем симбиоз от взаимодействия при общей заинтересованности всех партнеров”.

Деньги, но не только

По словам Ларри Бонфанте, при заключении любого контракта ИТ-руководителю необходимо в первую очередь договариваться об условиях, выгодных для его компании, но вместе с тем строить отношения таким образом, чтобы вендоры несли ответственность за получаемый финансовый результат. Однако на деле большинство ИТ-руководителей нацелены лишь на то, чтобы “выжать последний пенс прибыли из сделки”, и рассматривают свои контракты с ИТ-вендорами исключительно в качестве средства воздействия на них.

Опрошенные нами эксперты в целом согласились с данным тезисом. Так, говоря о взаимоотношениях ИТ-руководителей и ИТ-вендоров, заместитель начальника ИТ-отдела КБ “Еврокапитал-Альянс” Олег Белов прибегает к такому сравнению: ведь пассажир поезда дальнего следования, выходя на станции за пирожками, не станет покупать самые дорогие, если все они выглядят одинаково. Причина проста: покупатель этих продавцов больше никогда не увидит, поэтому у него нет иных оценок их товара, кроме денежной. Именно в таком случае, когда продавец не обладает “именем”, а только товаром, деньги становятся единственным критерием выбора.

Г-н Белов убежден, что в отношениях “продавец — покупатель” не все решается одной стороной: “В разных ситуациях можно покупать только товар, иногда — товар и услугу, а иногда — товар и потенциальную выгоду или удобство в будущем. Мне удобнее работать с давним и проверенным поставщиком. Я уверен в его квалификации, качестве сервиса и гарантии. Так что я покупаю не только товар, но и гарантию качества сервиса и свое сэкономленное время на поиск и выбор нужного товара”.

К нему присоединяется директор департамента информационных технологий GE в России и СНГ Марк Залан, по наблюдениям которого коммерческая составляющая взаимоотношений является важной, но не может служить единственным критерием в выборе партнера. Работа с ключевым партнером требует от компании существенных вложений с точки зрения времени, усилий и прочего. Однако эта стоимость редко учитывается, несмотря на то, что является существенным компонентом экономической эффективности взаимоотношений. “Поэтому при выборе вендора мы оцениваем его предыдущий опыт работы на рынке, успешность реализации крупных проектов, видение и понимание вендором нашего бизнеса, насколько интересы вендора и наши интересы соотносятся друг с другом, насколько вендор был успешен в выстраивании долгосрочных партнерских отношений с другими компаниями, а также прислушиваемся к отзывам о конкретном вендоре на рынке”, — подчеркнул он.

При таком подходе стоимость услуги, указанная в счете в конце месяца, конечно же важна, но этот параметр не учитывает, например, количество времени, потребовавшееся ИТ-команде для разъяснения и проработки решения, которое она хочет в итоге получить. “Вендор, предложивший самую низкую стоимость, у меня вызовет настороженность и желание понять, с чем это связано, — поясняет г-н Залан. — Как правило, это говорит о более низком качестве услуг”.

По мнению же бывшего ИТ-директора компании Naumen Дмитрия Филатова, для эффективных бизнес-решений сегодня недостаточно учитывать текущие цели, важно иметь потенциал для развития в дальнейшем. Поэтому при выборе вендора следует обращать внимание, как соотносится интеллектуальная составляющая предлагаемых им решений с бизнесом заказчика через коэффициент экономической выгоды. “Совершенно правильно, что требуется ставить перед вендорами не только текущую задачу, но и уточнять, каким образом поставляемое решение будет не просто масштабироваться, а модернизироваться, — уточнил он. — К моему сожалению, представители региональных вендоров часто теряются в ответах на вопрос о жизненном цикле поставляемых ими решений или продуктов”.

А вот председатель комитета по стандартам Российского союза ИТ-директоров (СОДИТ) Марина Аншина обращает внимание на то, что в широком смысле понятие “получение прибыли” совсем не такое простое. Зачастую его понимают как то, что можно получить сегодня, в крайнем случае — завтра. Но прибыль по своей сути — понятие интегральное, т. е. говоря о ней, надо всегда уточнять, на каком отрезке времени она будет оцениваться. В случае, когда ИТ-руководитель рассматривает эффективность руководимого им подразделения на достаточно длительный промежуток времени, он заинтересован в долговременном сотрудничестве с ИТ-вендором. Однако, по словам г-жи Аншиной, ни один ИТ-руководитель не уверен в сроке, который ему отпущен для руководства: “Читала, что средний “срок жизни” ИТ-руководителя составляет менее полугодия. Правда, мои коллеги отводят ИТ-директорам чуть больше времени — менее одного года. Столь непродолжительное пребывание на этой позиции — очень распространенное явление, и где уж тут говорить о стратегическом партнерстве с вендора-

ми. В такой ограниченный срок намного проще “продать” их на вполне конкретные скидки в конкретном проекте и заработать хоть какие-то бонусы от руководства компании”.

Марина Аншина также отмечает, что, с другой стороны, далеко не все менеджеры ИТ-вендоров настроены на построение долговременного сотрудничества. Их интересы по аналогичным причинам также не распространяются на длительный срок. Задача продавца — продать подороже, а как это будет сделано и когда — чаще всего находится вне его области ответственности. В результате ИТ-руководители давят на вендоров, а те соглашаются, что приводит к общему ухудшению качества ИТ, кардинальному снижению количества успешных проектов и падению престижа ИТ-отрасли.

Что делать?

Зачастую заказчики вообще не интересуются, какую компанию представляют люди, с которыми они сотрудничают, а только знают, что кто-то из знакомых их рекомендовал, утверждает Ларри Бонфанте. И предлагает поступать иначе, а именно: нужно обеспечивать, чтобы сотрудники вендоров понимали миссию компании-заказчика, знали ее корпоративную культуру и правила игры. Надо, чтобы они чувствовали себя частью команды заказчика. Поэтому следует приглашать их на корпоративные собрания и другие мероприятия, где у них появится возможность больше узнать о целях и задачах бизнеса заказчика.

Аналогичной точки зрения придерживается Марк Залан, который также считает, что сотрудники вендора должны понимать и разделять подход и цели своего заказчика. Для этого заказчик тратит время, прикладывает усилия, проводит различные мероприятия, на которых, скажем, происходит обсуждение стратегии, что позволяет ключевым сотрудникам вендора понять общую картину, дальнейшее планирование, задачи, стоящие перед заказчиком.

В отличие от него Олег Белов сомневается в том, что на корпоративном мероприятии кредитной организации будет уместно присутствие, например, поставщика серверного оборудования: “Считаю, что в первую очередь вендор должен удобно и выгодно доставить требуемый товар. Следующий уровень удобства — это помощь в выборе частного решения, а далее уже следуют уровни, относящиеся к бизнесу интеграторов”.

Да, хороший вендор должен понимать, зачем он работает с вашей компанией, и лишь тогда он может продать не только товар, но и услугу, констатирует г-н Белов. Но так как и товар, и услуга оплачиваются заказчиком, то на корпоративные мероприятия именно вендор должен приглашать заказчиков, где в непринужденной беседе может рассказать о своем новом продукте и узнать о бизнес-планах заказчика. Причем, как рассказал Олег Белов, в банковском секторе эта традиция давно и устойчиво работает: “Поставщики ПО используют самые разнообразные способы общения с заказчиком для обмена информацией в неформальной обстановке. Я оцениваю такой подход не только как приятное времяпрепровождение, но и как перспективные, взаимовыгодные встречи”.

В дополнение Марина Аншина сетует на то, что одна из проблем построения эффективного взаимодействия с ИТ-вендорами в России заключается в сложности с целеполаганием в области ИТ: “Мой опыт показывает, что цели использования

ИТ в компании, цели отдельного проекта или задачи формулируются крайне расплывчато, поэтому зачастую трудно оценить, добились ли того, чего хотели. Тем более декомпозиция этих целей, в частности для вендора, представляется для большинства предприятий почти невыполнимой задачей. Оттого вендор приходит в компанию, плохо понимая, что от него хотят, и цена становится едва ли не основной меркой его работы”.

Схожую точку зрения разделяет Дмитрий Филатов, отмечая, что основная проблема в отношениях с вендорами существует изначально в различном понимании коренной задачи заказчика и собственной организации продаж: “Увы, в большинстве случаев приходится общаться с сотрудниками, в головы которых руководство вендоров помещает одну лишь “воронку продаж”, которая прикрывается кучей корпоративного мусора о миссии и партнерстве. Но именно на такой “воронке” в подавляющем случае строится разговор и деловые взаимоотношения. Отсюда получается, что предлагаемые решения имеют ограниченную эффективность в краткосрочной перспективе, устойчивость и финансовая стабильность компании, как правило, не берется в расчет, а именно это и обеспечивает стабильность коллектива вендора”.

Конечно, заказчику нужно знакомить с принципами ведения своего бизнеса и формулировать бизнес-задачи — но кого? — задается вопросом г-н Филатов. Как привлекать сотрудников вендора, если их трудовой стаж не измеряется годами в организации, претендующей на роль эксперта? И здесь проявляется второй важный аспект “воронки продаж в голове”, заключающийся в том, что к общению обычно расположены сотрудники направления продаж или энтузиасты, а не структура в целом. “Я не встречал вендора, который был готов принять условия, что фактор успешности моего бизнеса будет залогом его финансового благополучия, — признает он. — Как правило, оплата услуг экспертиз не привязана к эффективности или конечному результату, если не считать результат в килограммы бумаги, нормчасы или тонны аппаратной части”.

Исходя из своего опыта Дмитрий Филатов предлагает строить работу с вендором на базе простых принципов и вопросов, которые нужно не стесняясь задавать до начала проектов или сотрудничества. Прежде всего следует выяснить финансовые показатели вендора, котировку его акций. Если у компании будет финансовый провал, это отразится в самом прямом смысле на заказчике, и никакие прорывы с его стороны никто слушать не будет.

Необходимо также наличие специалистов, работающих у вендора более трех лет. Важно на той стороне иметь сотрудников, которые не только понимают базовые процессы, но и рады работать в своей организации. В результате заказчику не нужно будет каждые полгода тратить время и силы на то, чтобы объяснять, чем именно он занимается.

В дополнение к этому вендор должен декларировать жизненный цикл продукта и услуги до момента получения денег заказчиком, когда ничего уже нельзя изменить. В то же время он должен познакомить заказчика с глобальным видением своего развития, а возможно, — и со своей экосистемой. Важно посмотреть, чем дышит компания и какие ценности она исповедует.

И наконец, идеальным вариантом сотрудничества с вендором служит тот, если на “той стороне”, верят в свои проекты, а не в план продаж, и готовы принять условия заказчика. И тогда увеличение эффективности проекта станет основой прибыли, из которой будет обеспечено финансирование вендора.

Кто виноват?

Как считает Ларри Бонфанте, отношение к вендорам наиболее отчетливо проявля-

Canon: пять ступеней к внедрению MPS-решения

Согласно отчету Gartner, который был выпущен в июне нынешнего года и посвящен будущему офисной печати, в течение последующих 2—5 лет рынок услуг MPS (Managed Print Services), пройдя период устранения недостатков, выйдет на стадию продуктивности, обещающую значительный рост числа соответствующих контрактов. Уже сейчас можно констатировать повышение интереса к этой категории услуг, в том числе и в России. Вместе с тем речь идет о нишевом рынке, где действует ограниченное количество игроков — крупных вендоров, включая Canon, а также локальных системных интеграторов, а круг решаемых в рамках MPS-контрактов задач, как правило, носит вспомогательный характер по отношению к критически важным ИТ-системам заказчика. Такая ситуация в ряде случаев провоцирует упрощенный подход российских заказчиков к реализации MPS-проекта, что ставит под сомнение его конечные результаты. Между тем, согласно имеющемуся опыту, вхождение крупной компании в MPS-контракт занимает от одного до двух лет, и подходить к нему необходимо как к любому другому проекту управления ИТ-услугами. Именно поэтому, реализуя MPS-проекты, Canon рекомендует своим заказчикам неуклонно следовать базовым рекомендациям ITIL.

Ошибки на старте

Переход от традиционной модели потребления ИТ к сервисной, а в случае MPS от закупки оборудования и управления собственным парком печатающих устройств к управлению услугами печати, предоставляемыми внешним поставщиком в течение длительного периода, означает и необходимость трансформации привычной модели отношений «покупатель — продавец» в модель партнерства с целью совместного развития бизнеса. Однако реализовать такую трансформацию на практике оказывается непросто: нередко мешает сложившаяся у заказчика практика оформления сделок и выделения бюджетов. Выбирая поставщика MPS-услуг, такой заказчик хочет знать стоимость всего MPS-контракта (а не отдельных его этапов) или настаивает на отражении стоимости услуг поставщика в стоимости отпечатка, игнорируя предлагаемую поставщиком структуру затрат. Так, MPS-предложения Canon предполагают фиксированную (постоянные затраты поставщика услуг) и переменную (определяется реальными объемами печати, а также потребленными заказчиком разовыми услугами) части платежей, и именно такой подход обеспечивает ценовую прозрачность MPS-контракта. Попытки исключить из него фиксированную часть платежей и перевести ее в переменную неизбежно приводят либо к завышению расчетной стоимости отпечатка, либо к необходимости введения в контракт понятия минимального объема печати, за который заказчик платит в любом случае — даже если его реальные потребности оказываются ниже. И то и другое противоречит сути MPS-контракта, изначально предполагающего, что заказчик платит только за потребленный объем услуг по рыночным ценам.

Другая проблема, с которой нередко приходится сталкиваться непосредственно после заключения контракта, связана с формированием соглашения об уровне услуг (SLA). Подход, когда заказчик прописывает в таком соглашении всё до мельчайших подробностей и выставляет массу ограничений, крайне неэффективен, поскольку сужает возможности для роста бизнеса. Основная цель SLA — задать направление и некоторые ключевые параметры эффективности (KPI), которыми должен руководствоваться поставщик услуг. Прежде всего это доступность сервиса — легко рассчитываемый показатель. При этом, разрабатывая SLA на MPS-контракт, ИТ-служба заказчика должна исходить из своего внутреннего SLA, опре-

деляющего ее обязательства перед бизнес-подразделениями компании. То есть контракт с внешним поставщиком, во-первых, не должен противоречить внутреннему SLA, во-вторых, должен отражать критичные для заказчика направления изменений в его бизнесе, в-третьих, исключать задачи, которые невозможно выполнить в принципе. Попытка прописать в SLA на MPS-контракт буквально всё — первый признак того, что внутреннего SLA у ИТ-службы заказчика попросту нет.

Опираясь на ITIL

В ITIL описано, как можно избежать подобных проблем — прежде всего нужно соблюдать нормальный цикл запуска услуги, включающий пять взаимосвязанных этапов: обследование; проектирование; внедрение; поддержку и управление; оценку результата.



Пять этапов внедрения услуги управляемой печати

Обследование. Без этого этапа невозможно в принципе с достаточной точностью оценить параметры MPS-контракта, в том числе его бюджет. В его ходе предполагается сбор данных (с помощью технических средств) о количестве используемых у заказчика устройств и реальных объемах печати, а также качественная оценка ситуации и формулирование ожиданий пользователей, которые должны быть отражены во внутреннем SLA ИТ-службы заказчика и затем транслированы в SLA на MPS-услугу. В дальнейшем это позволит четко выстроить взаимоотношения в цепочке «пользователь — ИТ-служба — поставщик услуг».

В зависимости от ситуации этап обследования может выполняться с разной глубиной, в связи с чем в перечне услуг Canon для этого предусмотрены три опции: Basic Print Assessment (общее ознакомление в случае контракта с небольшой компанией), Print and Device Audit (сбор данных с помощью технических средств), Print TCO Audit and Assessment Service (расчет совокупной стоимости владения печатным парком). Результаты анализа, как правило, представляются в виде отчета.

Может ли заказчик выполнить обследование собственными силами? В принципе может. Однако для этого он должен иметь в штате своей ИТ-службы собственного аналитика с компетенциями в области услуг печати, а между тем даже среди компаний, стремящихся занять место на рынке MPS-услуг, далеко не все таковых имеют.

Проектирование. Данный этап тесно связан с предшествующим, поскольку результаты анализа позволяют определить, кому поручить проектирование решения. В принципе обследование может выполнить одна компания, а проектирование — другая или же они вместе. На этапе анализа может выясниться также, что необходимо устранить выявленные в инфраструктуре заказчика сопутствующие проблемы, не имеющие

прямого отношения к MPS. Роль заказчика в этой ситуации — активное управление такими контрактами на основе подхода PRINCE2 с последующим переходом к этапу проектирования.

Кому же доверить его выполнение? Казалось бы, преимущество тут на стороне ИТ-интегратора, поскольку он может выбирать лучшие из представленных на рынке решений, тогда как вендор, линейка продуктов которого всегда ограничена, будет стремиться продвигать собственные стандарты и потому окажется недостаточно гибким. Тем не менее на практике львиная часть контрактов достается вендорам. И объясняется это прежде всего доступом к технологиям.

В проекте MPS заказчик часть своего бизнеса выносит на сторону вендора, владеющего по сути инфраструктурой, в том числе

находясь еще на стадии проектирования решения. Типовое заблуждение выглядит так: если ПО установлено и оборудование запущено, значит, дело сделано. В действительности же этап не может быть закрыт, пока не собрана статистика и не оценены первичные результаты. И здесь просто необходимо работать с пользователями сервиса. Если на стадии перехода просто поставить их перед фактом, это неизбежно вызывает негатив. В этом случае любая ошибка или шероховатость в процессе внедрения обрабатывается масштабной серьезной проблемой. Поэтому готовить пользователей к работе в новых условиях нужно заблаговременно. Если у заказчика такого опыта нет, Canon рекомендует воспользоваться соответствующей услугой вендора. Предварительное обучение пользователей, вовлечение их в процесс изменений, подготовка «чемпионов» из числа социально активных работников дает помимо прочего интересный эффект в виде повышения качества использования техники. Нормализовать ситуацию во многом помогает и наличие внутреннего SLA, на который ИТ-служба может опереться в конфликтных случаях.

Поддержка и управление. Специфика этого этапа проявляется в качестве организации службы поддержки (help desk). Важную роль здесь играют средства мониторинга инфраструктуры печати, а также организация перенаправления заданий. Ряд задач, в частности обусловленных ошибками пользователей, может быть решен на первом уровне поддержки, поэтому Canon, выполняющая в MPS-контракте функции службы поддержки второго уровня, всегда готова поделиться своими сервисными базами с заказчиком и обучить его специалистов работе с простыми заявками.

Для повышения качества обслуживания пользователей неплохо также, чтобы вендор выделил отдельного менеджера, который хорошо ориентируется в процессах заказчика и может разобраться, как то или иное условие SLA может быть выполнено, а если не выполняется, то почему.

Оценка. Последний в цикле этап подразумевает пересмотр уже сделанного с целью выявления возможностей для совершенствования KPI. Его нужно включать в контракт и выполнять не реже раза в год (это связано с бюджетным планированием). Количественные исследования на этом этапе значительно упрощаются благодаря внедренным средствам мониторинга, но качественные остаются предметом для углубленного анализа с тем, чтобы можно было выйти на высший уровень управления сервисами, предполагающий планирование изменений в соответствии с ожидаемыми в следующем году потребностями бизнеса.

Оценка результатов — неотъемлемый элемент всего MPS-цикла. Исключение данного этапа из контракта чревато снижением уровня управления услугами до реактивного, когда изменения реализуются в ответ на уже возникшие проблемы.

Подводя итог

Хотя официально контракт на реализацию MPS-проекта может быть рамочным, европейская практика свидетельствует о том, что для достижения желаемого результата, в чем заинтересованы и заказчик, и поставщик услуг, каждый этап проекта нужно планировать, обсуждать и контролировать как отдельный проект с надлежащим оформлением проектной документации и выделением соответствующего бюджета. Заказчик при этом не только платит деньги, он еще является членом исполнительного комитета. И если в целях экономии или по иным причинам он ломает рекомендуемый ITIL пятиступенчатый цикл выполнения проекта и вовремя не акцентирует внимание на его результатах, то с проблемами неизбежно столкнутся обе участвующие в проекте стороны.

Быстрая DNS — это много довольных пользователей

О текущей ситуации с технологией DNS (система доменных имен), ее перспективах и применимости в практических проектах доктор Пол Мокапетрис, создатель DNS и председатель правления компании Nomiput, рассказал обозревателю PC Week/RE **Сергею Бобровскому**.

ИНТЕРВЬЮ

PC Week: Каково текущее состояние системы DNS, нуждается ли она в кардинальных изменениях?

ПОЛ МОКАПЕТРИС: Сервисы DNS используются при работе любой программы в Интернете, и требования к ним развиваются, по мере того как мы двигаемся от телефонных линий и FTP-протоколов к социальным сетям наподобие Facebook, а пользователи переходят от мэйнфреймов к ПК и мобильным устройствам. Сегодня технология DNS справляется со своими задачами, но нам необходимо увеличить сферу ее применения. В перспективе планируется расширить DNS-службы с миллиардов до триллионов имен, перейти на новые схемы доставки контента, а также упростить DNS-управление.

DNS способно помочь и сетевой безопасности, на что направлены различные инициативы Инженерного совета Интернета, в регистрации прав собственности на интернет-ресурсы. DNS-аналитика, поддерживаемая в нашей платформе N2, может быть использована для мониторинга состояния сети, а также обнаружения и решения проблем с ботнетами.

PC Week: Ваша компания занимается разработкой DNS-чипов. Почему появилась необходимость в аппаратной доработке технологии DNS?

П. М.: Быстрая DNS — значит быстрая работа приложений и много довольных пользователей. Люди привыкли оценивать серверы по числу поисковых запросов в секунду, но на деле все сложнее. В



Пол Мокапетрис

реальности пользователям надо предоставить возможность регистрировать и изменять DNS-данные, чтобы их телевизионные и телефонные сервисы работали исправно. Тут многое решит объем функциональных возможностей DNS, которые мы добавим, но, возможно, программным путем многие вещи удастся реализовать быстрее.

PC Week: Расскажите о вашей системе Nomiput N2 Platform.

П. М.: Суть платформы N2 — сбор и обработка данных нижнего уровня, которые формируются DNS- и DHCP-серверами, а также другими источниками, и предоставление значимых сведений клиентским приложениям. Например, наши средства анализа миллионов сетевых операций

нижнего уровня могут точно определить зараженные машины и предложить наилучшие способы оптимизации CDN-сетей. Мы рассчитываем, что в будущем наши пользователи и партнеры расширят архитектуру N2 подключением новых датчиков и систем обработки данных. Как и в случае с DNS, мы пока не знаем всех возможных способов использования платформы N2. Если при создании N2 мы сосредотачивались бы на конкретных сферах применения, она могла получиться недостаточно охватной и гибкой.

PC Week: Что вы думаете про альтернативы DNS — например, Google Public DNS?

П. М.: Публичные DNS-сервисы неизменно страдают одним недостатком: они создают небольшую задержку трафика DNS, потому что пользователю нужно связаться с ними, а не с локальным сервером в сети. Кроме того, они могут запутать CDN-системы и схемы подключений пользователей, связав их с неверными потоковыми серверами и т. п. Также важно понять, захочет ли пользователь демонстрировать свою сетевую активность и подвергать ее стороннему контролю и манипуляциям публичного DNS-сервиса или локального интернет-провайдера. На мой взгляд, оптимальной на сегодняшний момент ситуацией будет та, при которой локальный DNS-провайдер обеспечивает как высокую производительность DNS-системы, так и функции подавления вредоносных программ и ботнетов, которые выбирает сам пользователь. В будущем же мы, скорее, увидим перенос большей части функционала DNS на компьютеры пользователей.

PC Week: В начале 2000-х вы заявили, что примерно через 10 лет телефонные номера исчезнут, так как они больше не будут нужны, и появится возможность найти любого человека

через его “цифровой адрес”. Этого так и не случилось. Почему, как вы считаете?

П. М.: Для меня, как и для большинства пользователей смартфонов, телефонные номера уже исчезли из списка контактов, не говоря уже о Skype и других подобных сервисах. IP-адреса сами по себе никогда не станут заменой: возможно, я говорил о доменных именах. В любом случае, отмечу, что правительства ряда стран в настоящее время строят планы по отключению традиционных телефонных систем.

PC Week: В свое время вы раскритиковали Windows Vista за то, что по вине этой операционной системы удвоился DNS-трафик. А что вы скажете по поводу Windows 8?

П. М.: Новое решение Microsoft оказалось разумным и смогло избежать недостатков, на которые я указывал ранее.

Сегодня многие сервисы стараются оптимизировать пользовательские процессы, забывая про оптимизацию работы сети. Хорошим примером является принцип “happy eyeballs” (попытка установления соединения одновременно по IPv4 и IPv6. — С. Б.). Поскольку стоимость DNS-систем и сетевых услуг в целом падает, безусловно, мы увидим еще больше проявлений этой тенденции в ближайшем будущем: мы не беспокоимся об оптимизации, о том, сколько ручек и карандашей у нас есть, мы беспокоимся только о доступности того, что нам может понадобиться. Это тот самый принцип.

PC Week: Какие дела связывают вас с Россией?

П. М.: Сегодня мы видим огромный интерес к нашей новой архитектуре и развиваем пилотные проекты в России, изучая новый алфавит и потребности пользователей нашей страны.

PC Week: Спасибо за беседу.

ИТ-руководители...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 10

есть в трудные времена. Существует несколько сценариев, как следует поступать ИТ-руководителю, когда что-то идет не так, как предполагалось. Можно занять позицию поиска виноватых или спокойно вступить в диалог, направленный на то, как “мы” можем вместе решить возникшую проблему. Можно также игнорировать сложности, с которыми сталкиваются вендоры, и пытаться использовать их в качестве оправдания плохого оказания услуг или же принять на себя полную ответственность за действия и решения поставщиков. И наконец, в каких случаях ИТ-руководитель общается с руководством вендора — только тогда, когда хочет пожаловаться на его сотрудников или же высказать удовлетворение, если удалось достигнуть высоких результатов?

Марина Аншина полагает, даже просто знакомство с руководителем компании-вендора часто приводит к существенному улучшению качества работы его сотрудников. Разумеется, такое взаимодействие не должно быть только “черного цвета”. Руководитель — тоже человек, и если он постоянно слышит только жалобы, это негативно скажется на ходе реализации проекта.

Тем не менее, по наблюдениям г-жи Аншины, вариант, когда все проблемы сваливаются на вендора, достаточно распространены: “Все понимают, что это малоэффективно для проекта, но иногда помогает продлить “срок жизни” ИТ-руководителя, чем последние нередко и пользуются”. Наиболее эффективный путь — действовать одной командой, используя опыт ИТ-вендора и знание пред-

приятия и его бизнеса собственным ИТ-подразделением. Но это возможно в том случае, когда мотивация как первых, так и вторых сотрудников не приводит к столкновению друг с другом. “Пока же в ИТ-отрасли, к сожалению, явственно проследывается антагонизм между ИТ-руководителями и ИТ-вендорами, — констатирует она. — Пока обе стороны не поймут, что такое положение губит отрасль и, следовательно, и тех и других, ситуация не улучшится. И понимать надо быстро, потому что текущее положение опасно уже не только для ИТ, но и для российского бизнеса, и для государства в целом”.

По словам Марка Залана, важно помнить одно, что если ИТ-руководитель отвечает за выбор вендора, то он отвечает и за качество его работы. Успешными в такой ситуации они могут быть только вместе, поэтому-то диалог и конструктивное взаимодействие являются обязательным условием для успешного сотрудничества: “Общение с вендором во многом похоже на общение с сотрудниками, для которых позитивная обратная связь является чуть ли не более важной, нежели негативная. Я достаточно много времени вкладываю в выстраивание отношений с партнерами потому, что это важно не только и не столько при решении текущих вопросов, когда довлеет какой-то операционный момент, а потому, что, когда возникает серьезная проблема, на эти выстроенные отношения можно опереться”.

К нему присоединяется Олег Белов: “В моей практике были случаи, когда я писал благодарность сотрудникам фирмы. Полагаю, что это вовсе не лишнее, если для твоего бизнеса поставщик выложил “на все сто”. Пенять на вендора бессмысленно, как и бессмысленно перекладывать на него свою ответственность — в лю-

бом случае это был ваш выбор. Ну а переждать временные проблемы партнера и вовсе считаю в порядке вещей. При этом у вас не возникает проблема поиска нового партнера, и ваш вендор станет больше ценить вас за ваше терпение. Ведь вы же не подаете на развод, если у супруги насморк. В бизнесе, на мой взгляд, во главе угла должны стоять доверие и порядочность. Если эти качества составляют основу взаимоотношений партнеров, то их бизнес будет крепким и взаимовыгодным”.

Соглашаясь с ним, Дмитрий Филатов считает, что в кризисных ситуациях следует ни в коем случае не скрывать возникшую проблему, а сформировать кризисную группу из всех заинтересованных сторон, цель которой должна заключаться в разработке плана по поддержанию основного бизнес-процесса. “Не следует устраивать судилища, если вы не заинтересованы в разрыве контракта. Напротив, следует сотрудничать с сотрудниками вендора для формирования у них правильного понимания партнерства, объяснять, что за всей системой стоит не одна “воронка продаж”, а еще конкретные люди и их работа”, — подчеркнул он.

Константин Илларионов сформулировал пять основных причин, которые, по его мнению, определяют важность партнерства с вендорами.

Во-первых, уровень цен на рынке техники, комплектующих и ПО сильно варьируется. Поэтому общение заказчика с вендором является, с одной стороны, способом воздействия на посредника — дистрибьютора или интегратора, а с другой — способом воздействия и на самого вендора. В данном случае вендора можно рассматривать в том числе как гаранта стабильности при реализации договоренностей, касающихся поставок техни-

ки, определении границ цен, бюджета проекта и т. д.

Во-вторых, при взаимодействии с вендорами гораздо проще решаются вопросы, связанные с возможностью развертывания пилотного проекта или знакомства с уже запущенными успешными проектами на территории других заказчиков. Это зачастую очень важно для возможной корректировки технического задания и принятия окончательного решения по запуску проекта в целом.

В-третьих, при возникновении ситуации, когда поставленные задачи по проекту являются принципиально новыми для интегратора, т. е. не похожими на те, что они уже решали ранее. Непосредственное взаимодействие заказчика и вендора может стать единственным способом преодоления временной некомпетентности местного интегратора и, как следствие, повысит качество выполнения проекта. В конечном итоге оно пойдет на пользу и интегратору, позволив ему приобрести новый опыт.

В-четвертых, вендор обычно гораздо внимательнее слушает заказчика, нежели интегратора, по вопросам, связанным с ускорением сроков поставки, предоставлением дополнительного сервиса на стадии запуска и т. д. Решать такие вопросы напрямую бывает значительно эффективнее, нежели задавать их через цепочку посредников.

И наконец, в-пятых, постоянная и непосредственная работа с вендором позволяет получать информацию из первых рук и всегда находиться на гребне волны, а не чувствовать себя догоняющим. Внедряя всё самое лучшее и передовое, всегда исходя из принципа “цена — качество”, но при этом каждому ИТ-руководителю жизненно необходимо знать обо всех тенденциях в стремительно изменяющейся ИТ-среде.

ВЫБЕРИ

ЧЕВИДНОЕ!



ПОДПИШИСЬ

НА 2013 ГОД



Я подписываюсь

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

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

Копия квитанции об оплате от _____ с отметкой банка прилагается

Стоимость подписки:

На 6 месяцев (17 журналов) — 1020 рублей (в т. ч. НДС 10%)

На 12 месяцев (35 журналов) — 2100 рублей (в т. ч. НДС 10%)

Данное предложение на подписку и указанные цены действительны до 30.06.2013

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:		

“Осенний документооборот”: НОВЫЕ ТЕМЫ РЫНКА СЭД

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

В этом году сериал конференций компании “Электронные офисные системы” (ЭОС) под названием “Осенний документооборот” отметил “оловянный” (используя свадебную терминологию) юбилей: в нынешнем октябре прошло десятое ежегодное мероприятие. Хотя сразу нужно напомнить, что

КОНФЕРЕНЦИИ

кроме осеннего форума, ориентированного на аудиторию заказчиков, компания проводит еще и “Весенний документооборот”, где собираются ее партнеры. Сама ЭОС позиционирует свое октябрьское собрание как отраслевое мероприятие, и нужно признать, что для этого есть серьезные основания. Действительно, хотя конечно же тема деятельности ЭОС, развития ее бизнеса и продуктовых предложений присутствует на конференции во вполне явном виде, все же здесь в значительном объеме рассматриваются отраслевые вопросы, говорится о проблемах и тенденциях развития российского рынка в целом. К тому же регулярный многолетний цикл таких встреч дает хорошую основу для того, чтобы понять динамику формирования направления СЭД в нашей стране.

Открывая конференцию, председатель совета директоров ЭОС Владимир Баласанян начал с рассказа о работе компании на рынке, о ее основных достижениях за прошедший год и о планах на будущее. Ссылаясь на независимые исследования СЭД-отрасли (отчет DSS Consulting по итогам 2011 г.), он отметил лидирующее положение своей компании по всем показателям: ее флагманский продукт “Дело” занимает первую позицию как по числу реализованных проектов (25%), в том числе новых (28%), так и по количеству внедренных рабочих мест (55%).

Говоря о качественных изменениях на рынке в целом, руководитель ЭОС обратил внимание на то, что такие технологии и модели, как мобильная работа и облака, наконец-то претерпевают фазу перехода от слов к делу, а схема традиционного использования ИТ с помощью локальных сетей, похоже, будет постепенно уходить в прошлое. Создание единого облачного информационного пространства позволяет помимо всего прочего принципиально иначе подойти к реализации документационного взаимодействия между различными организациями, а также между организациями и частными лицами (последнее особенно актуально в плане автоматизации государственных услуг).

В то же время переход к реальной работе именно с электронными документами от нынешней модели, когда электронные формы используются лишь как оперативные вспомогательные средства работы с бумажными документами, выводит на первые позиции повестки дня вопросы архивного (долгосрочного) хранения электронных документов. Учитывая все эти

обстоятельства, Владимир Баласанян сформулировал актуальные проблемы электронного документооборота:

- переход к облачным сервисам, в первую очередь в виде модели SaaS;
- создание системы стандартов и регламентов по взаимодействию систем, по представлению и хранению документов;
- разработка технологий создания и хранения электронных подлинников.



Владимир Баласанян: “Одна из явных тенденций сегодняшнего дня — переход к облачным сервисам”

Обычно конференции ЭОС в существенной мере нацелены на вопросы автоматизации государственного сектора, и эту традицию поддержало выступление в пленарной части мероприятия советника председателя Госдумы Максута Шадаева об основных тенденциях развития СЭД в органах государственной власти. В качестве первой и, кажется, уже многолетней тенденции он отметил, что произошедшая в первой половине года смена власти (сначала законодательной, а потом и исполнительной) повлекла очередной пере-

смотры подходов к автоматизации работы властных структур. Акцент сейчас делается на возможности использования облачных решений (причем вроде бы с возможностью выбора из альтернативных вариантов), и, что очень важно, делаются первые попытки внедрить оценки эффективности внедряемых проектов, в том числе ввести единый норматив стоимости внедрения в расчете на одного пользователя. Разумеется, продолжает расти популярность планшетов и смартфонов, которые теперь депутаты и чиновники стараются использовать не только как модные аксессуары, но и для реальной работы.



Максут Шадаев: “В госорганах растет число проектов с требованием использования исключительно электронных документов”

Наконец-то обозначились подвижки в деле перехода к безбумажному документообороту: растет число проектов, которые ставят перед собой задачу полного отказа от бумажного документооборота в конкретные сроки, все чаще директивные требования содержат пункт “документы передаются только в электронном виде”, и, что очень показательно, шире применяется подход “без использования электронной подписи”. С 1 января 2013 г. на полностью безбумажный документооборот должны перейти подразделения аппарата Госдумы и должна быть внедрена система “электронный законопроект”, предусматривающая переход на полностью электронное согласование законопроектов (процесс, включающий 70 итераций).



Кирилл Терентьев: “Список прикладных SaaS-сервисов от “Ростелекома” будет расширяться”

Вместе с тем Максут Шадаев отметил, что в госорганах растет использование решетки на базе СПО и что даже сама Госдума хочет в дополнение к облачному решению на базе технологий ЭОС (планируется развернуть в 2013 г.) еще внедрить и систему на базе Alfresco. Правда, потом, отвечая на вопрос, зачем нужно такое “многообразие” технологий, он высказал и некоторые сомнения относительно перехода на СПО.

Тему облачных СЭД-решений продолжил в своем докладе заместитель дирек-

тора макрорегионального филиала “Центр” ОАО “Ростелеком” Кирилл Терентьев. Рассказав о принципиальных преимуществах использования облачных моделей и технологий, он сообщил, что в рамках программы по созданию ростелекомовской облачной платформы “o7” в системе уже реализованных сервисов потребителям предлагается облачное решение для автоматизации документооборота “o7.ДОК”, созданное по заказу “Ростелекома” компанией ЭОС на базе ее ЕСМ-системы eDocLib. Планируется развитие проекта за счет расширения функциональности (управление договорами и отношениями с клиентами, архивное хранение), а уже реализованный вариант проходит пилотное внедрение во Владимирской и Брянской областях.

О втором проекте (точнее, речь тут идет не об области, а о городской администрации) на конференции интересно рассказала команда из Брянска в составе представительницы заказчика, поставщика решения и внедренца. Начальник отдела информатизации и компьютерных технологий управления по обеспечению деятельности Брянской городской администрации Роман Агалаков сообщил, что история использования средств автоматизации документооборота в городских структурах началась еще в 2004-м, все эти годы система эволюционно развивалась, хотя в 2008—2010 гг. в условиях экономического кризиса процесс расширения явно замедлился. Задача коренной модернизации системы документооборота в городе была поставлена решительным образом в прошлом году (во многом вследствие растущих требований к автоматизации госуслуг), тогда началась проработка вопроса о выборе базового решения.

По своим возможностям заказчика вполне устроила система “Дело” компании ЭОС, но проблемой ее внедрения (как и любого другого продукта) была необходимость создания качественно новой (оптоволоконной) системы телекоммуникаций: Брянск город не очень большой по населению (412 тыс. жителей), но довольно значительный по географическим размерам — его площадь составляет 230 кв. км; нужно было соединить устойчивой сетью 15 организаций, располагающихся по 26 адресам, на расстоянии до 26 км от центра. Создание собственной оптоволоконной сети по капитальным затратам было почти нереальным для города, и решение проблемы было найдено весной этого года в виде появившегося предложения “o7.ДОК” от местного отделения “Ростелекома” с участием местного партнера “ЭОС”. Работы по внедрению начались летом, к середине осени в системе работало уже около сотни сотрудников, а к концу этого года проект должен выйти на плановый объем (350 пользовате-

лей при штатной численности всех отделов администрации в 550 чел.).

Уже не первый год одной из ключевых проблем внедрения в России полноценного электронного документооборота является необходимость решения вопроса с долгосрочным (в том числе вечным) хранением электронных документов. К сожалению, на нынешней конференции мнения Росархива, который отвечает в нашей стране за эти задачи, услышать не удалось (в предыдущие годы представители этой организации много говорили по теме в постановочном плане, но что удалось сделать в реальности, пока остается неизвестным), зато конструктивно поделится конкретным опытом работы именно в этой сфере наш балтийский сосед. Руководитель национального электронного архива Эстонии Сааревет Коит подробно рассказал о реализации проекта по обеспечению вечного хранения государственных документов.



Роман Агалаков: “Возможность использования облачного сервиса позволила нам решить проблему интеграции работы городских структур, расположенных на довольно большой территории”

Необходимость такого проекта во многом была вызвана тем, что стал нарастать объем документов, изначально созданных в электронном виде (например, таблицы Excel и презентации PowerPoint), но которые при этом требовали долгого хранения. Планирование работ в этом направлении началось в 2005-м, затем два года проходил анализ возможных вариантов, на разработку и внедрение было отведено пять лет (2008—2013), из них последние два — на установку и развертывание. Система построена на базе ПО Safety Deposit Box (проше говоря — “сейф”) английской компании Tessela, используемого в



Сааревет Коит: “Создание архива для вечного хранения документов — это задача, от которой нельзя прятаться, ее нужно и можно решать!”

ряде крупных архивов разных стран. Капитальные затраты на проект составили 2,2 млн. евро, которые распределились таким образом: основные компоненты — 1,2 млн., компоненты доступа — 0,5 млн., аппаратное обеспечение — 0,5 млн. Текущие операционные расходы: 0,35 млн. — зарплата сотрудников, 0,2 млн. — техническая поддержка системы. В штате проекта сейчас 14 человек: начальник, эксперты-руководители (3 человека), аналитик, архивист, администраторы (8), программисты (2). В настоящее время объем архива оценивается в 300 Тб.



Наталья Храмцовская: “Все действия государства в Интернете рассматриваются через увеличительное стекло и нередко воспринимаются с недоверием”

Балтийский гость рассказал о возникающих проблемах и о том, как они решались и решаются. Затрагивались принципиальные вопросы (например, соотношения понятий документа и материального носителя, как обеспечить сохранность и значимость документов через 100 и более лет, когда современного оборудования и ПО не будет и в помине, и т. д.). Но, к сожалению, сложилось впечатление, что слушатели все это воспринимали скорее как некоторые фантастические рассказы, не имеющие никакого отношения к нашей действительности. Вопросов из зала практически не было...

Microsoft, VMware, Amazon борются за первенство на пути к облакам

ДЖЕК КЛАРК

Новая версия Microsoft Windows Server подтвердила приверженность компании к собственной модели вычислений, гарантирующей тотальное применение Microsoft Azure — ее собственной платформы облачных технологий.

Выпуск корпорацией Microsoft новых продуктов — всего лишь один из примеров того, что предпринимают технологические компании для победы в конкуренции в сфере облачных вычислений. Три крупнейших игрока на этом поле — Microsoft, VMware и Amazon — стремятся укрепить свои позиции, используя самые разные стратегии, призванные заставить потенциальных заказчиков принять важнейшие и труднообратимые решения, что снова ставит вопросы о стандартах и приемах борьбы за клиента.

Знакомое зло лучше незнакомого

Тактика Microsoft проста: подавляющее большинство корпоративных заказчиков уже используют ее настольные операционные системы, и многие из них пользуются и серверными аналогами Microsoft. По данным аналитической компании IDC, во втором квартале 2012 года почти половина (47,9%) всех мировых доходов от продаж серверных операционных систем пришлась на долю Microsoft Windows Server.

Однако большая часть этой нагрузки легко может быть перенесена в частное облако, где Microsoft встречает конкуренцию со стороны VMware, или в публичное облако, где число пользователей Microsoft Windows Azure пока что значительно уступает числу клиентов, выбравших набор технологий Amazon Web Services.

Помимо совершенствования публичной облачной платформы Windows Azure стратегия Microsoft заключается в большем приближении к возможностям Amazon и обновлении Windows Server, чтобы он мог выступать в качестве “облачной” операционной системы. Для этого в последней версии были значительно расширены возможности гипервизора Hyper-V: улучшена репликация и программно-конфигурируемые сетевые функции, а с помощью ясного современного интерфейса, подобного тому, что используется в Microsoft Azure, повышено удобство работы.

Помимо всего перечисленного компания тесно увязала Azure и Windows Ser-

ver. Например, она облегчила связывание данных в двух системах, представив новую технологию Windows Virtual Hard Disk, позволяющую администраторам объединять данные в VHD-файл и выгружать их в Azure.

Развивая свои облачные продукты, Microsoft рассчитывает, что корпоративные заказчики согласятся перейти от одного знакомого интерфейса (Windows 7, а в пределах нескольких лет — Windows 8) к другому (Windows Server), затем обратят внимание на некоторые передовые облачные средства управления (System Center 2012) и в конце концов начнут двигать

Microsoft, VMware и Amazon — стремятся укрепить свои позиции, используя самые разные стратегии, призванные заставить потенциальных заказчиков принять важнейшие и труднообратимые решения, что снова ставит вопросы о стандартах и приемах борьбы за клиента.

свои данные в направлении облачных систем хранения, которые по внешнему виду будут практически идентичны локальным сетевым ресурсам.

Операционная система Microsoft против приложений VMware

В отличие от Microsoft компания VMware стремится использовать свое лидерство на уровне приложений (обеспечиваемое через ее широко используемые технологии виртуализации) как рычаг для привлечения корпоративных заказчиков к своей облачной платформе. По данным IDC, в июле 2012 г. 52,4% всех виртуальных машин в мире использовали гипервизор VMware, в то время как на долю Microsoft приходилось 26,6%. Если Microsoft предлагает отличные инструменты для управления Windows и виртуальными Windows-платформами, то VMware имеет преимущество, когда дело касается виртуализации приложений.

В мире VMware администраторы управляют не множеством операционных сис-

намотек, необходимо включаться в него, стараться управлять им. В конце презентации был сделан вполне логичный вывод в стиле “если вы не займетесь соцсетями, то соцсети займутся вами...”. Зал слушал внимательно и, кажется, с интересом. Но вопросов после доклада также не последовало...

Разумеется, программа конференции была намного шире, были доклады о развитии продуктового семейства ЭОС (тут тоже хорошо были видны тенденции рынка в целом — переход к управлению именно корпоративным контентом, поддержка мобильности, интеграция с другими системами и пр.), сообщения о реализации различных проектов (в частности, запомнился рассказ о системе оказания госуслуг в Бурятии). Тут мы постарались рассказать лишь о новых СЭД-темах, которые наверняка получат развитие в наступающем году. Впрочем, как и “традиционные” направления рынка средств управления документооборотом и корпоративным контентом.

тем, а различными приложениями. Среди преимуществ такого подхода — гибкость работы администраторов, упрощение политик контроля доступа и переноса данных за счет отличной избирательности технологий VMware.

Однако такой подход имеет свои недостатки — например, если вы хотите управлять всеми этими виртуальными машинами, вам необходимы инструменты VMware, а если вы хотите перейти во внешнее облако, то нужно найти облако со средствами управления, к которым вы привыкли, работая с VMware.

К сожалению, таких облаков на рынке не так много, а те, что есть, либо финансируются VMware (через Cloud Foundry), либо построены на платформе ее собственного решения vCloud Director. Хотя VMware любит приводить примеры публичных и частных облаков, построенных с использованием технологий vCloud Director (фирмы по производству спортивной одежды, телекоммуникационные компании и т. д.), ни одно из них не является сравнимым по своим размерам с таким гигантом, как Amazon.

Проблема VMware заключается в том, что ее технологии получили феноменальное распространение на уровне ЦОДов; когда же дело касается облаков, клиенты хотели бы получить больший контроль над используемыми технологиями. Облачные компании далеко не всегда хотят строить сервисы на базе закрытой технологической платформы, контролируемой и управляемой конкурентом.

По этой причине крупнейшие облака используют либо проприетарные технологии (Microsoft через Hyper-V для Azure), либо технологии на базе открытого кода (Red Hat через KVM), либо они окутаны завесой секретности (Amazon Web Services через улучшенный Xen-гипервизор).

Поэтому если в облаках не поддерживаются непосредственно технологии VMware, у администраторов появляется дополнительный уровень сложности при переносе данных в публичное облако. При переводе информации, например, в Amazon вам помимо прочего необходимо использовать Amazon EC2 VM Import Connector, чтобы импортировать данные из образов ESX VMDK.

Где же в итоге оказывается компания VMware? Примерно в той же позиции, которую она занимала последние два года, выступая в качестве лидера на уровне ЦОДов и стараясь отвоевать себе лучшее место на рынке больших облаков. Если вы используете технологии VMware, то создание облаков на платформе VMware для вас имеет серьезный смысл, и VMware знает об этом; она добавляет все больше функций и возможностей к своим предложениям в этой области. Но привяжитесь к этой платформе слишком сильно — и вы уже не сможете с нее соскочить.

Amazon хочет всё

Amazon подходит к той же проблеме с другой стороны, нежели Microsoft и VMware. В то время как эти две компании искали способы перенести данные своих клиентов в облака, Amazon пошла по другому пути и сфокусировалась на том, чтобы облегчить работу администраторов по выгрузке данных из облачных ресурсов Amazon и их импорт в локальные ЦОДы.

Причина в том, что облако Amazon имеет все шансы стать главным облаком, которое компании используют при разработке публичной облачной модели, и что-

бы добиться этого, Amazon создает большой набор технологий, облегчающих подключение частных облаков к ее ресурсам.

Amazon придерживается стратегии из разряда “разделяй и властвуй”; следуя ей, компания атакует локальные ЦОДы с самых разных направлений. Разработанные ею инициативы, такие как Amazon Storage Gateway, направлены на распространение технологий Amazon в частных ЦОДах.

Компания также строит систему партнерских отношений с перспективными разработчиками. Одним из важнейших является партнерство с фирмой Eucalyptus, предлагающей технологии создания эластичных облачных платформ в локальной сети.

Наконец, Amazon благодаря своему размеру и растущей важности своих API обретает все большую поддержку со стороны ведущих поставщиков ИТ-продуктов для корпоративного сектора (от Oracle до IBM), которые разрабатывают технологии, облегчающие перенос данных между их приложениями и облачными ресурсами.

Стратегия Amazon наиболее проста из всех существующих, ибо позволяет стоять поодаль и смотреть, как растет число программных коннекторов для связи ее платформы с другими платформами и системами, однако это может быть самой большой проблемой для администраторов хранилищ данных. Дело в том, что успех Amazon на рынке определен ее массовым восприятием со стороны экосистемы партнеров, последователей и восторженных поклонников. В результате корпоративным пользователям предлагается масса опций, но ограничиваются функции управления.

Каждая из трех компаний разработала свой собственный метод соединения центра обработки данных заказчика с публичными облаками, но предлагаемые ими подходы имеют свои риски и достоинства, которые необходимо принимать во внимание.

Суммируя всё вышесказанное относительно стратегий Microsoft, VMware и Amazon в отношении облаков, можно выделить три варианта действий. Либо администратор полностью замыкается в пространстве технологий Microsoft и получает все преимущества максимальной простоты их применения, обеспечиваемые этим подходом, либо он выбирает более сложный путь применения разрозненных, но хорошо сопровождаемых технологий VMware, либо отказывается от предлагаемых удобств в пользу решения Amazon, получая таким образом максимально возможный уровень гибкости при выборе, внедрении и развитии своего решения.

Каждый подход имеет свои плюсы и минусы, однако учитывая, какие игроки принимают участие в этой гонке на пути к полномасштабному применению облачных технологий, мы скорее всего увидим, как конкуренция за покупателей виртуальных ресурсов приведет к падению цен и предложению новых функциональных возможностей.

Сервисы Microsoft: акцент на минимизацию стоимости без ущерба для качества

Корпорация Microsoft уже давно является одним из крупнейших потребителей ИТ. Именно масштабный опыт построения и использования своей огромной ИТ-инфраструктуры в значительной степени способствовал

ИНТЕРВЬЮ переходу компании к продвижению ИТ-сервисов, функционирующих на основе собственной глобальной сети ЦОДов. При этом вся система изначально работает в режиме “двойного назначения”: по прямому — как мощности, решающие соответствующие вычислительные задачи, и по вспомогательному, но также очень важному — демонстрируя клиентам способы создания и эксплуатации современных ЦОДов в облачную эпоху. Именно поэтому вопросы “аппаратной” ИТ-инфраструктуры в последние годы регулярно обсуждаются на технических мероприятиях Microsoft. На прошедшей этой осенью конференции Microsoft Management Summit 2012 тему представлял почетный инженер (Distinguished Engineer) Microsoft в области разработки архитектуры серверного оборудования и стандартов подразделения Global Foundation Services (GFS) **Дилип Бхандаркар**, который еще в 1997 г. был избран почетным членом известной международной ассоциации “Институт инженеров по электротехнике и электронике” (IEEE) за вклад в разработку принципов архитектуры RISC и анализ производительности компьютерных систем. О вопросах проектирования и использования дата-центров с ним беседовал обозреватель PC Week/RE **Андрей Колесов**.

PC Week: Для начала хотелось бы узнать, чем именно занимается подразделение GFS, как вы попали туда и за что там отвечаете.

ДИЛИП БХАНДАРКАР: Основная задача GFS видна из его названия: это технический фундамент для обеспечения работоспособности и доступности по всему миру онлайн-ресурсов Microsoft — более 150 сервисов и порталов, включая MSN, Windows Live и Microsoft Azure. Нет нужды напоминать, что Microsoft — изначально софтверная компания. Но шесть-семь лет назад корпорация четко осознала, что ИТ будут развиваться в сторону облачных вычислений и чтобы занять в этом новом ИТ-мире лидирующие позиции, нужно менять модель своего бизнеса, переходить на сервисные схемы взаимодействия с заказчиками и партнерами. А для этого нужно иметь собственную мощную ИТ-инфраструктуру, ориентированную не на обслуживание своих внутренних задач, а именно на предоставление внешних услуг, причем в глобальных масштабах. И не просто предоставлять, но быть лидером в этой сфере, каким Microsoft давно является в области ПО.

Решение такой задачи потребовало от компании серьезных инвестиций, а также привлечения новых кадров, уже имеющих опыт в подобного рода вопросах. В том числе руководство Microsoft пригласило в 2007 г. на работу и меня. А до этого я занимал должность директора по передовым архитектурам подразделения Digital Enterprise Group компании Intel, где решал вопросы продвижения на рынок серверных платформ, в том числе в режиме плотного общения со специалистами компаний-заказчиков из разных отраслей. Такой парадокс: Intel всегда считалась сугубо аппаратной компанией, хотя там работает множество программистов, разработчиков ПО. А Microsoft — компания софтверная, но в ней трудится очень большая группа специалистов в области разработки технических средств и построения аппаратной ИТ-инфраструктуры.



Дилип Бхандаркар

Задача группы, где работаю я, — создание современных ЦОДов, функционирующих с минимальными эксплуатационными затратами и при этом с максимальной энергоэффективностью. Смею вас уверить, что эти показатели серьезно влияют на стоимость конечных сервисов, а значит, и на их конкурентоспособность на рынке.

PC Week: Microsoft не занимается продажей “железа” и аппаратных технологий, по крайней мере пока. Но каков ее вклад в развитие этих средств? Она просто использует для внутренних целей чужие разработки или ведет собственные исследования, результатами которых в той или иной мере готова (хотя бы и за деньги) делиться с другими участниками рынка?

Д. Б.: Мы не просто потребляем имеющиеся на рынке технологии, но ведем активные разработки в области создания серверной и инженерной инфраструктуры и делимся нашим опытом с отраслью. Нужно посмотреть на движение Microsoft в этом направлении. Создание ИТ-инфраструктуры для ее глобального внешнего использования — это не то же самое, что создание инфраструктуры для своих внутренних целей. Пусть даже ваша компания такая же огромная, как Microsoft, в любом случае внутренняя система хорошо просчитывается в плане ее нагрузки, в том числе планируемой на будущее. У нее не столь высокие требования к эффективности, как у публичных масштабных сервисов. Для публичных облаков требуется высокая динамичность и масштабируемость с одновременной минимизацией затрат. Понятно, что это оптимизационная задача, не имеющая общего решения, тут нужно выбирать приоритеты, искать компромиссы.

Компания Google пошла по пути достижения максимальной производительности, не сильно обращая внимание на стоимостные показатели. Фактически это заказной индивидуальный проект, пригодный только для данного поставщика. Хочу при этом сразу подчеркнуть, что такой подход определяется общей позицией Google на рынке, ее бизнес-моделью.

Microsoft — совсем иная компания. Она в отличие от Google продает ИТ, поэтому себестоимость для нее очень важна, к тому же она в той или иной степени намерена тиражировать свои достижения на рынке. При построении собственной ИТ-инфраструктуры Microsoft ориентируется на стандартные отраслевые аппаратные решения. Но то, что годится “для себя”, не подходит для внешней облачной инфраструктуры. Мы не стали заказывать специальную технику для се-

бя, как это делала Google. Мы — этим как раз занималась группа инженеров под моим руководством — разработали новые отраслевые спецификации для облачных серверов стандартной конфигурации. Там было только то, что нам необходимо, и не было ненужных нам компонентов, например оптических накопителей и множества портов ввода-вывода.

Далее мы обратились к нескольким производителям оборудования с вопросом: могут ли они сделать оборудование по нашим спецификациям и сколько это будет стоить? В результате проведения такого своеобразного тендера мы выбрали себе поставщика, но хочу обратить внимание, что речь шла о стандартном оборудовании, которое и эта компания, и другие производители могут делать и продавать кому угодно. В этом есть наш прямой интерес: чем шире эта техника будет представлена на рынке, тем она будет дешевле, в том числе и для нас. Наша стратегия в плане создания новой ИТ-инфраструктуры была взаимовыгодной и для нас, и для производителей, и для других потенциальных потребителей этой продукции.

PC Week: То есть если раньше мы говорили о формировании стандартов для ИТ на уровне серверов, то сейчас речь идет об унификации ИТ для более высокой абстракции, на уровне дата-центров? Правильно ли я понимаю, что является понятие “архитектура ЦОДов” и соответственно возникает конкуренция между разными архитектурами от различных вендоров?

Д. Б.: О конкуренции среди архитектур пока нет речи, все вполне открыто. Например, я участвую в конференциях Google, где выступаю с докладами, обсуждаю вопросы со специалистами этой и других компаний. У нас есть единое сообщество специалистов в этой области, мы знакомы, в том числе по совместной работе, многие просто дружат. У нас нет барьеров для общения.

PC Week: Может быть, это направление находится в “исследовательской стадии”? Приведу историческую аналогию: в 1930-е физики-ядерщики разных стран представляли собой одну семью, всё открыто публиковалось. Но как только начались серьезные ядерные проекты, всё общение и вся открытость сразу прекратились. Такое не может произойти с ЦОДами?

Д. Б.: Я пока не вижу такой перспективы. Дело в том, что я не считаю, что существуют какие-то принципиальные секреты на аппаратном уровне, которые позволят Microsoft как-то выделиться на общем фоне поставщиков ЦОД-услуг. То есть, конечно, имеются серьезные отличия Microsoft от Google или Amazon, но они лежат не в плоскости архитектуры ЦОДов, а в других слоях, наверное, больше на уровне бизнес-моделей или в софтверном слое.

Другое дело, что есть определенный разрыв в уровне ЦОДов, используемых крупными глобальными сервис-провайдерами, и тем, что используется заказчиками. И политика Microsoft ориентирована как раз на преодоление такого разрыва, на продвижение передового опыта на более широкий рынок.

PC Week: И все же какова цель демонстрации вашего опыта и ваших возможностей в области ЦОДов? Вы хотите научить российских заказчиков и провайдеров создавать дата-центры или просто убедить клиентов в надежности Microsoft как поставщика ИТ-услуг?

Д. Б.: Наверное, и то и другое. Вообще-то это мой второй визит в Москву, первый состоялся два года назад, тогда я рассказывал российским ИТ-специалистам о на-

ших достижениях, о наших планах. Но любое такое выступление — это двуправленный процесс. С одной стороны, я делюсь своими знаниями, с другой — сам получаю новую информацию и знания от аудитории, из общения с ней. В том числе в плане понимания, что и как нам нужно делать дальше, в частности с учетом региональных особенностей. Ведь одно — сделать систему, обслуживающую США, и совсем другое — обслуживающую весь мир, разные страны, где есть свои традиции, законы и пр.

Конечно, очень важно показать возможности Microsoft в ее новом качестве сервис-провайдера. Ведь рынок пока воспринимает ее почти исключительно как поставщика ПО, но не услуг. “С какой бы стати мне переносить почтовые системы со своих серверов в дата-центр Microsoft?” — это вполне законный вопрос потребителя ИТ, на который мы должны давать четкие, понятные ответы. Мы должны показать, что являемся надежным партнером в этом новом для нас качестве.

PC Week: Хотелось бы перейти к более специальным аспектам построения ЦОДов. Как повышение эффективности аппаратной инфраструктуры дата-центра влияет на себестоимость услуг для конечного пользователя? Есть ли у Microsoft методики подобных расчетов?

Д. Б.: Расчет себестоимости — это очень сложная задача, у которой нет однозначного решения. Тут нужно учитывать и капитальные затраты, и операционные расходы, и стоимость всех ресурсов — аппаратных, софтверных, человеческих. Я занимаюсь формированием только одного слоя пирога, которым является современный ЦОД, и не очень в курсе, как именно рассчитывается конечная цена сервисов, но знаю, что вклад инженерной и аппаратной инфраструктуры весьма существенен. Я это знаю хотя бы потому, что перед нашей командой постоянно ставится задача снижения энергопотребления, повышения эффективности использования техники.

PC Week: Решение почти любой задачи сопряжено с выбором компромисса между стоимостью и качеством. Как вы подходите к такой проблеме?

Д. Б.: Как вы наверняка знаете, есть две основные оптимизационные задачи: в одном случае фиксируется цена и под нее достигается лучшее качество, во втором — устанавливается уровень качества и минимизируется цена. Мы, конечно же, работаем по второй схеме: качество и надежность услуги — главный приоритет. Да, одним из наших конкурентных преимуществ является акцент на минимизацию стоимости наших сервисов, но тут мы как раз должны показать, что предлагаем такие цены без ущерба для качества.

PC Week: Вы были в Москве два года назад. Чем нынешний ваш визит отличается от предыдущего? Что нового для себя вы узнали сейчас?

Д. Б.: В целом аудитория в России очень подготовленная, обсуждения идут примерно на том же уровне, что и во всем мире. Но вот какую особенность хочу отметить. В 2010 г. я общался почти исключительно с действующими ИТ-специалистами. А сейчас у меня было еще и очень интересное выступление перед студентами в Открытом университете Сколково. Там меня слушали молодые люди, я делал технический доклад на английском языке, и было видно — в том числе по вопросам из зала — что в целом меня хорошо понимают. Это очень интересное и важное изменение, которое говорит о том, что тема создания эффективных дата-центров выходит на качественно новый уровень, что формируется новое поколение специалистов для решения этих задач. Это очень позитивно!

PC Week: Спасибо за беседу.

PC WEEK RUSSIAN EDITION

КОРПОРАТИВНАЯ ПОДПИСКА

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

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

(Заполните анкету печатными буквами!)

1. К какой отрасли относится Ваше предприятие?

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

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

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

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

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

7. ИЧП (индивидуальное частное предприятие)

- 7. 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) _____

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

- 1. EC 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) _____

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

- Да Нет

Уважаемые читатели!

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

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

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

- Да Нет

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

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

14. Не 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)?

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

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

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

Программное обеспечение

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

Внешние сервисы

- 46. _____
- 47. _____

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

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

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

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

Дата заполнения _____
 Отдайте заполненную анкету представителям PC Week/RE либо пришлите ее по адресу: 109147, Москва, ул. Марксистская, д. 34, корп. 10, PC Week/RE.
 Анкету можно отправить на e-mail: info@pcweek.ru

PCWEEK RUSSIAN EDITION REVIEW

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И РЕШЕНИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА

СРЕДСТВА РАЗРАБОТКИ

НОЯБРЬ • 2012 • МОСКВА

<http://www.pcweek.ru>



Рынок средств разработки в эпоху ИТ-перемен

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Давно прошли те времена, когда понятия ЭВМ и программисты были в какой-то степени синонимами, или, точнее, “близнецами-братьями”. Когда программисты олицетворяли все сообщество вычислительных пользователей: сами писали техническое задание, сами разрабатывали ПО, сами его эксплуатировали. С тех пор минуло уже более двух десятилетий в нашей стране, а на Западе — и того больше. ЭВМ стали называться компьютерами, программисты — разработчиками, а сами они составляют мизерную часть пользовательского сообщества. Всего каких-то одиннадцать миллионов профессиональных разработчиков ПО в 2012 г. (по теоретическим оценкам IDC) среди как минимум двух-трех миллиардов ИТ-пользователей на планете.

И тем не менее нет нужды пояснять: мал золотник, да дорог! Ведь все достижения ИТ становятся доступны пользователям только через ПО, которое создают именно разработчики. И значимость той или иной страны в мировом ИТ-рейтинге во многом определяется именно числом программистов (по оценкам той же IDC, лидируют тут США с 3,1 млн., Россия находится на шестом месте в мире с 300 тыс., занимая при этом первую позицию в Европе).

Что касается освещенности темы средств разработки ПО в целом, которая в середине 1990-х занимала чуть ли не 50% объема ИТ-СМИ, то в последнее десятилетие явно ушла на задний план внимания широкой ИТ-общественности, уступив первые места вопросам внедрения и эксплуатации ИТ. Однако и тут снижение “публичной освещенности” совсем не означает, что проблемы создания ПО стали менее актуальными, чем раньше. Просто эти вопросы сместились в профессиональную среду.

Однако сейчас тема разработки ПО опять выходит из тени в зону повышенного внимания всего ИТ-рынка. Причина понятна: мир ИТ переживает серьезные качественные изменения, связанные с переходом в “облачное состояние”. Это сопровождается существенной коррекцией подходов к разработке ПО, преобразованиями на платформенном уровне, появлением качественно новых платформ и обострением конкуренции между различными платформами. Между поставщиками платформ опять началась активная борьба за независимых разработчиков как главный фактор успеха своей продукции.

Еще один важный аспект — смешение видов и жанров разработки ПО (клиентские, серверные и Web-приложения, базы данных, Web-дизайн), ранее существовавших в значительной степени независимо друг от друга. Отдельно нужно сказать и о доминировании в ИТ-отрасли комплексного подхода к решению задач разработки и эксплуатации ПО. Еще в конце 1990-х годов вопросы разработки ПО на рынке стали перерастать в проблематику управления жизненным циклом приложений (ALM).

Что сегодня представляет собой рынок средств разработки и их использования?

Какие тенденции тут наблюдаются и что можно ожидать в будущем? Глубокие ответы на эти вопросы вполне легко потянут на серьезную исследовательскую работу. И все же мы решили начать поиск этих ответов, обратившись к ряду экспертов российской ИТ-отрасли.

Рынок средств разработки сегодня

Даже просто сформулировать, что представляет собой рынок средств разработки, оказалось (впрочем, как и можно было ожидать) почти нереальной задачей. Огромный спектр инструментария и платформ разнообразного назначения. Традиционные параметры оценки рынка в денежном выражении тут изначально не работают: огромная доля инструментов не продаются за деньги. Обратите внимание — не являются бесплатными (таких тоже много), а не продаются, например, поставляются в составе комплексных платформ. Именно поэтому аналитики для оценки размеров рынка средств разработки обычно используют “штучные” показатели, чаще всего — число их пользователей, разработчиков. В мире такие исследования проводятся (хотя, кажется, все меньше и меньше), в России этот вопрос не изучался фактически никогда.

На качественном уровне можно — хотя и довольно условно — выделить такие группы разработчиков по типу создаваемого ПО: серверное, клиентское, мобильное и Web. Еще одна важная градация — по уровню отчуждаемости ПО: программные продукты (независимые софтверные вендоры — ISV), заказные разработки (то, что раньше называлось “офшорники”) и внутрифирменные. Как эти группы соотносятся между собой, сказать сложно, но доля in-house, возможно, находится на уровне 30—50%. Еще лет двадцать назад была весьма большая группа “программистов для себя” — непрофессиональных программистов, пишущих код для собственного потребления (например, научные расчеты). Сейчас их число, кажется, снизилось до малозаметной величины.

В старые времена ПО обычно делилось на две части: системное и прикладное, и была соответствующая градация среди программистов. Можно предположить, что не менее 95% российских программистов занимаются созданием прикладных программ.

Еще одно важное деление: средства разработки общего назначения и специализированное ПО. Для этой характеристики можно еще использовать другой аспект — низко- и высокоуровневые средства. Сейчас, наверное, не стоит развивать эту во многом спорную тему о категоризации средств разработки, но в качестве иллюстрации отметим, что есть системы разработки вроде Java или .NET, а есть такая, как “1С:Предприятие”.

В целом можно сказать одно: структурировать само понятие “рынок средств разработки” очень сложно, поэтому давайте узнаем мнения экспертов с качественными оценками ситуации. Сразу отметим, что в одном они единодушны: мы сейчас переживаем интересный период перемен.

Руководитель направления стратегического развития бизнеса Intel в России и СНГ Вадим Сухомлинов представил именно системное видение ситуации в отрасли (приятно отметить некоторое совпадение наших подходов к структуризации темы): “Рынок средств разработки ПО очень обширен и представляет собой совокупность из различных групп решений. Можно попытаться классифицировать их по типу платформ, для которого предназначены разрабатываемые приложения — прикладные приложения под “классические” десктопы, ноутбуки, серверы независимо от типа ОС. Другой сегмент — веб-приложения, сюда можно включить средства по разработке и отладке на языках Ruby, PHP, Python, HTML5 и другие. Средства для разработки мобильных приложений под ОС типа IOS, Android, Windows 8 и т. д. Ну и платформенные языки — вроде “1С”, SAP и т. п. Для каждого сегмента характерны свои особенности. В первом случае (“классика”) довольно распространены как open-source-решения (GCC, Eclipse и др.), так и коммерческие пакеты (MS Visual Studio, Intel Software Development Tools, IBM COBOL и многие другие). Особенность этого сегмента в том, что сейчас в связи с ростом популярности мобильных и веб-приложений количество задействованных там разработчиков практически не растет. В то же время наблюдается рост числа приложений для веба (SaaS, веб-сайты, облачные решения) и для мобильных платформ. Заметно растёт интерес к средствам автоматизированного тестирования приложений, проверки корректности. Это связано с сокращением сроков разработки под требования рынка и соответствующим фокусом на разработку функционала, определяющего конкурентные преимущества вместе с балансом по качеству”.

Руководитель отдела технологического развития компании CUSTIS Игорь Беспальчук отметил качественные изменения на рынке, указав, что за последние годы появилось несколько новых ниш. При этом развитие процесса определяется тремя основными факторами: стремительное развитие коммуникаций, повышение мобильности и персонализации вычислительных устройств и общий сдвиг к сервисной парадигме. В образовавшееся рыночное пространство хлынули все от мала до велика, и это движение порождает соответствующий информационный шум — кажется, что вне облаков и мобильных устройств жизни нет. Но на самом деле это конечно же не совсем так, просто в этой области сейчас проявляется наибольшая активность и идут самые быстрые изменения. Наш эксперт считает, что за пять — десять лет бум утихнет и даже произойдет частичный откат. Со ссылкой на мнение мировых авторитетов (например, Стив Возняк, напарник Стива Джобса по созданию Apple) он говорит о чрезмерной увлеченности облаками и потере контроля над данными.

Генеральный директор “1С-Битрикс” Сергей Рыжиков видит тему “рынка средств разработки” несколько с другой

Наши эксперты



МАКСИМ БАЛАШ, первый заместитель генерального директора компании “Прогноз”



ИГОРЬ БЕСПАЛЬЧУК, руководитель отдела технологического развития компании CUSTIS



ДЕНИС КОТЛЯРОВ, руководитель направления по продвижению инструментов для разработчиков Microsoft Russia



СЕРГЕЙ РЫЖИКОВ, генеральный директор компании “1С-Битрикс”



ВАДИМ СУХОМЛИНОВ, руководитель направления стратегического развития бизнеса Intel в России и СНГ



ДМИТРИЙ ХАНЕЦКИЙ, лидер направления Rational, департамент программного обеспечения, IBM в России и СНГ

стороны. В качестве главного аспекта он выделяет два направления:

1) использование самих средств для веб-разработки, таких как .NET и другие привычные инструменты. Большинство облачных продуктов по сути представляют собой веб-сайты с особенностями технологий;

2) адаптация имеющихся средств разработки для создания облачных сервисов, и примером тому является платформа “1С:Предприятие 8.3”.

Однако такое видение ситуации все же представляется довольно упрощенным и, наверное, во многом объясняется позиционированием на рынке компании, возглавляемой экспертом. Достаточно хотя бы сказать о том, что такие облачные направления, как IaaS и PaaS, вообще не связаны с сайтостроением, а назвать самый известный в мире SaaS-сервис — salesforce.com — веб-сайтом было бы очень большой натяжкой.

Руководитель направления по продвижению инструментов для разработчиков Microsoft Russia Денис Котляров также включился именно в облачную тему, говоря о том, что средства разработки развиваются в соответствии с требованиями к инструментальной поддержке со стороны разработчиков облачных приложений. Он сказал о необходимости ▶

обеспечивать принцип максимальной доступности инструментов и платформ для разработчиков, выделив несколько моментов: “Во-первых, средства разработки предоставляются бесплатно, во-вторых, их настройка и управление компонентами, необходимыми для создания облачных приложений, также полностью автоматизированы; на нашей платформе эту задачу решает инструмент Web-Platform Installer. И наконец, самое важное — это повсеместное проникновение стандартов”. Далее он отметил, что при создании облачных приложений разработчики стремятся использовать технологии и инструменты, созданные в соответствии с последними стандартами, такими как HTML5, это заставляет поставщиков облачных услуг внедрять поддержку соответствующих технологий, что в свою очередь делает облака более открытыми, доступными и позволяет разработчикам быть гибкими в выборе платформы, на которой будет работать решение. В целом же, по его мнению, тенденцией последних лет становится переход самих инструментов разработки в облака, в результате чего средства программирования поставляются в виде SaaS-решений. Именно в таком направлении развиваются и средства разработки Microsoft: в качестве примера г-н Котляров привел платформу разработки с кодовым именем Nara (для создания приложений под Office 2013), которая доступна из облака. Пока она, правда, сильно уступает настольным решениям по разработке облачных приложений, но все же позволяет делать полезные вещи. “В ближайшие годы нас ждет все больше SAAS-решений по разработке приложений”, — оптимистично обещает сотрудник Microsoft.

“Российский рынок средств разработки начал активно развиваться чуть более четырех лет назад”, — считает лидер направления Rational в департаменте программного обеспечения компании IBM в России и СНГ Дмитрий Ханецкий. Если судить по такой оценке, создается впечатление, что история российского рынка средств разработки началась с прихода сюда Rational... Но в целом с последующими высказываниями эксперта вполне можно согласиться: “Как раз года четыре назад заказчики начали относиться к процессу создания и сопровождения ИТ-систем с большим вниманием — стало очевидно, что для устойчивого развития бизнеса требуются специализированные продуктивные системы, способные решать вопросы поддержки процесса разработки бизнес-критичных систем. Именно тогда системы уровня ALM начали закрепляться в бизнес-практиках российских компаний. На сегодняшний день рынок средств разработки поделен между предложениями крупных вендоров и комбинированными, нишевыми решениями, включая open-source-решения”.

Своеобразный итог этой части обсуждения подвел первый заместитель генерального директора компании “Прогноз” Максим Балаш: “Вопрос слишком широкий, поскольку можно говорить и о разных сферах разработки ПО, и о разных классах продуктов (от базовых языков и сред программирования до высокоуровневых платформ настройки приложений)”. Говоря же о сфере интересов собственной компании — разработка продуктов для бизнес-аналитики, он отметил, что рынок развивается очень динамично, в том числе и в России: “Российским разработчикам и бизнес-пользователям доступны самые современные инструменты большинства крупных вендоров, представленных в “магическом квадранте платформ бизнес-аналитики” компании Gartner (А. К.: где представлен и сам “Прогноз”!)”.

Тут нужно отметить, что современные BI-платформы — это не только продукты для конечных пользователей, но и высокоуровневые специализированные средства разработки BI-решений. И в этой

связи Максим Балаш особо отмечает высокий уровень компетенций относительно возможностей различных средств разработки BI-приложений как среди исполнителей, так и среди заказчиков ПО: “Современный заказчик уже вполне уверенно ориентируется в особенностях тех или иных продуктов, исходя при принятии решения не только из известности бренда, но и из конкретных задач своей организации, будь то бизнес или сфера госуправления”.

Какие тенденции на рынке: куда идем?

Тенденций много, они проявляются в разных аспектах и срезах, при этом все они — если приглядеться — сильно взаимосвязаны. Получилось так, что почти все наши эксперты не очень “пересекались” во мнениях, выделив наиболее важные для себя аспекты темы.

“Важная тенденция состоит в объединении инструментов разработки с облачными платформами для развертывания сервисов. Это происходит и в Amazon Web Services, и в разработке “IC”, и при интеграции в Azure”, — говорит Сергей Рыжиков, судя по всему, имея в виду переход к использованию модели PaaS, и добавляет: “В дальнейшем мы будем видеть тенденцию формирования неразрывной связи инструментов разработки и облачной инфраструктуры эксплуатации. На рынке уже несколько лет идет процесс создания операционных систем нового поколения, где средой является непосредственно облако — оно предоставляет разработчику не только API и процессорные мощности, но и готовые сервисы, упрощающие разработку, и даже систему биллинга для своих приложений”. Со своей стороны тут, правда, нужно добавить, что процесс тесной интеграции средств разработки и операционных платформ начался давно, еще в конце прошлого века (Java, Microsoft, та же “IC” и др.). Именно тогда аналитики стали говорить об исчезновении направления средств разработки как самостоятельного рынка.

Безусловно, ключевыми направлениями всего современного ИТ-рынка является движение в сторону сплошной облачности и всеобщей мобильности. И в этой связи Игорь Беспальчук отмечает, что сейчас все производители средств разработки всерьез озабочены тем, чтобы занять место в “сервисно-мобильной” сфере, а для этого нужно завоевать приверженность разработчиков сервисов. При этом стандартом де-факто становится требование обеспечения возможности представления сервиса на самых разных устройствах с минимальными затратами пользователя на поиск и разворачивание клиентского приложения. Решение же этой задачи обеспечивается несколькими в существенной мере конкурирующими между собой способами, на рынке все это хорошо видно на примере значительных различий в подходах к разработке клиентских приложений для разных программно-аппаратных платформ.

Так, еще несколько лет назад считалось, что магистральным путем решения вопроса поддержки многоплатформенного интерфейса должны стать Web-технологии. Казалось, создание нового стандарта HTML5 сможет уравнивать возможности Web-клиентов с традиционными настольными приложениями, унифицировав подход к программированию для различных устройств. Перспективы HTML5 казались настолько “безоблачными”, что по пути его горячей поддержки пошла даже Microsoft, фактически забросив собственную (и по мнению многих специалистов, весьма удачную) технологию Silverlight.

Но за последний год стало видно, что HTML5 не очень все же отвечает возлагаемым на него надеждам. Комментируя этот момент, Игорь Беспальчук указывает, что большую фору в решении задач создания унифицированных клиентских приложений и сейчас имеют раз-

работчики веб-браузеров на базе HTML5, но их унификация этого подхода имеет следствием значительные ограничения (о чём недавно публично заявил и глава Facebook Марк Цукерберг). По направлению к единой клиентской платформе для всех устройств идет и Google с инициативой NativeClient, преодолевающей ограничения HTML, но она пока не получила широкого распространения, поскольку, очевидно, не выгодна производителям HTML-браузеров. Корпорация Microsoft, в свою очередь, предлагает в качестве решения традиционный вариант использования единой платформы под лозунгом “One OS to rule them all” (“одна ОС для всех”), подразумеваемая, само собой, что “ОС” и “Windows” — это синонимы. Компания даже пытается привлечь на свою сторону легионы JavaScript-разработчиков, чем сильно пугает своих традиционных сторонников. Правда,

Мир ИТ переживает серьезные качественные изменения, связанные с переходом в “облачное состояние”. Это сопровождается существенной коррекцией подходов к разработке ПО, преобразованиями на платформенном уровне и т. д.

такие “угрозы” (и противникам, и сторонникам) со стороны Microsoft пока никто всерьез не воспринимает, поскольку, по мнению нашего эксперта, на мобильном рынке ее перспективы довольно призрачны. Тем не менее он отмечает, что рынок разделился на тех, кто замер в ожидании, и тех, кто активно “проталкивает” какое-либо средство, проча его в качестве универсального (на что никакое из существующих претендовать пока не может). Скорее всего, если миру разработки клиентского ПО и суждено объединиться под общей крышей единой платформы, то эта платформа не будет похожа ни на какую из нынешних.

Со своей стороны отметим, что ИТ-мир уже не первое десятилетие решает подобные проблемы унификации технологий, и потому ответ на вопрос, что нас ожидает в этом направлении, в целом хорошо известен: полной унификации не будет никогда, мир будет находиться в состоянии динамического равновесия с более или менее значительными амплитудами колебательных движений под действием большого комплекса центростремительных и центробежных сил.

Денис Котляров, говоря о тенденциях на рынке, выделяет в первую очередь облачную сферу, отмечая тут два тренда. Первый, он уже говорил о нем, — постепенный переход инструментов в облака. Развивая эту мысль, он указывает, что ряд таких решений доступен уже сейчас и все больше компонентов будет доступно из облака в ближайшее время. В качестве примера он приводит такие требовательные к вычислительным ресурсам решения, как нагрузочное тестирование — идеальный кандидат для переноса в облако — или сборка решений, также ресурсоемкая задача, уже решенная для приложений Windows Phone 8 (вот он, пример “единой ОС”), которые можно компилировать в облаках (опять же в облаках Microsoft).

Второй тренд, который видит представитель Microsoft, — расширение сценариев применения облака разработчиками: “Как и с другими технологиями, чем доступнее становятся облака, тем больше сценариев их применения появляется. Например, сейчас уже доступны решения по организации бэк-энда мобильных приложений в облаке, что является идеальным решением для разработчиков

мобильных приложений, так как содержать свою собственную инфраструктуру им не выгодно. Не за горами активный переход веб-разработчиков в облака, в том смысле, что дата-центры, в которых сейчас публикуются веб-сайты, будут сами постепенно переходить в облака, а за ними и веб-разработчики. Уже сейчас на рынке есть интересные предложения для веб-разработчиков с самыми разными запросами. И конечно же все новые сценарии потребуют инструментальной и технологической поддержки, которая обязательно появится в средствах разработки”.

Вадим Сухомлинов в своем комментарии решил сосредоточить внимание на другой важной тенденции в области ИТ — консьюмеризации, затронувшей сферу средств разработки в виде появления простых инструментов для создания типового функционала, которые могут применяться непрограммистами: “Сейчас такие решения появляются для веб- и простых мобильных приложений. Возможно, с развитием технологий обработки естественного языка и жестов появятся системы автоматической обработки требований, а в будущем — и создание приложений по описанию”. Разумеется, он не мог обойти стороной и облачные дела, сказав, что основными направлениями тут являются вопросы работы с распределенными данными, обеспечение высокой доступности и масштабируемости, а также сфера Big Data (тут заметен интерес к разработке приложений для Hadoop, NoSQL и других решений). Что касается языковых средств, то он выделил очередной рост интереса к кросс-платформенным решениям, подстегнутый распространением мобильных платформ и их различиями. Вадим Сухомлинов оптимистично оценивает перспективы HTML5, отмечая, что этот язык, изначально предназначенный для разметки веб-страниц, сейчас начинает приобретать свойства, позволяющие использовать его для разработки приложений. Соответственно можно ожидать развития специализированных средств разработки облачных приложений, аналитических решений для “больших данных”, средств разработки мобильных и социальных (для социальных сетей) приложений.

Разумеется, важной — и давней — тенденцией развития инструментальных средств разработки является переход к пониманию процесса разработки в контексте концепции ALM. Говоря о будущем ALM-систем, Дмитрий Ханецкий указывает на необходимость четко понимать не только их бизнес-роль, но и функциональное предназначение, которое легко можно уложить в несколько слов: обеспечение эффективной командной работы участников процесса создания и сопровождения ПО. Будущее, по его мнению, за интеграционными платформами, в которых будет организована не просто вся процедура обеспечения жизненного цикла разработок, но и надежная и удобная среда взаимодействия пользователей различных функциональных подразделений. Сейчас же большинство решений в этой области представляют собой разрозненные пазлы, состоящие из модулей систем различных производителей, при этом далеко не всегда легко совместимых между собой.

Решение проблемы несовместимости довольно очевидно (мы о нем уже говорили выше на примере мобильных приложений) — использование единой системы от одного поставщика. Вполне естественно, Дмитрий Ханецкий в данном случае имеет в виду платформу IBM. Представитель корпорации затронул также тему соотношения между open-source-решениями и узкоспециализированными вендорными продуктами с централизованной платформой создания и сопровождения ПО. По его мнению, открытое ПО, как правило, выбирают для того, чтобы закрыть отдельные “куски” процесса, решить отдельные задачи, но если

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 20 ►

Платформа, которую ждали

ОЛЕГ СЕРОВ

В этом году на рынке приложений Business Intelligence произошло событие, способное дать мощный толчок к дальнейшему развитию и распространению BI-решений в государственном и коммерческом секторах. PROGNOZ Platform — платформа, на которой, по данным TAdviser, разрабатывается до половины российских BI-проектов, — выведена на рынок как самостоятельный продукт и доступна сегодня широкому кругу разработчиков и системных интеграторов.

Речь идет о седьмом релизе собственной разработки компании “Прогноз”: первые версии платформы (тогда она называлась “Аналитический комплекс (АК) ПРОГНОЗ”) появились еще в начале 90-х годов. На протяжении всей истории своего развития этот российский продукт задавал высокую планку в сфере разработки аналитических систем. В значительной степени благодаря ему к моменту массового прихода в Россию зарубежных вендоров рынок был уже подготовлен: десятки систем на базе АК ПРОГНОЗ действовали в федеральных и региональных администрациях и министерствах, банках, на промышленных предприятиях. В 2001 г. платформа была признана типовым средством разработки аналитических систем в Банке России.

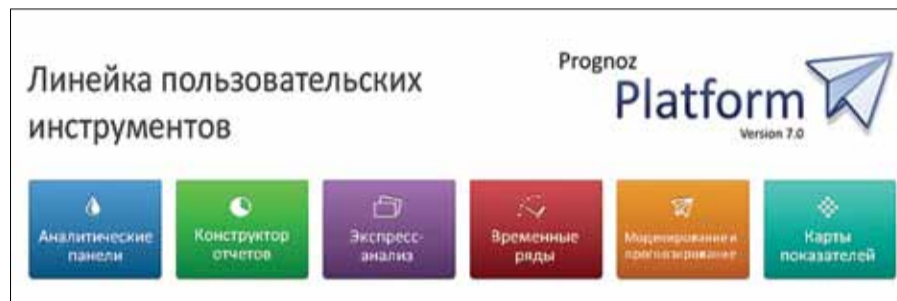
Всего же на сегодняшний момент инструментарий PROGNOZ Platform реализован в более чем тысяче проектов в 35 странах мира. Среди них, например, система для подготовки “Мирового экономического обзора” — главной публикации Международного валютного фонда, система анализа состояния железнодорожной инфраструктуры в Дании, система расчета и прогнозирования потребления электроэнергии в национальном масштабе в Китае.

Универсальный подход

Причина подобной популярности — это, в первую очередь, универсальность платформы. По словам **Максима Балаша, первого заместителя генерального директора компании “Прогноз”**, реализованные в ней BI-инструменты в различных комбинациях востребованы и в финансовом, и в корпоративном, и в государственном секторах. Они позволяют, во-первых, собирать, верифицировать, консолидировать большие объемы данных из разнородных источников, во-вторых, проводить на их основе комплексный мониторинг и анализ ключевых пока-

зателей, настраивать модели и выполнять сценарные прогнозные расчеты в зависимости от управляющих факторов. Из наиболее актуальных задач, которые сегодня решаются с помощью PROGNOZ Platform в бизнесе, можно назвать управление рисками, формирование отчетности, планирование и бюджетирование, в том числе калькулирование фактической себестоимости по местам возникновения затрат.

Особое внимание хотелось бы обратить на средства поддержки принятия решений — инструменты предска-



тельной аналитики, которые по сути являются ноу-хау разработчиков “Прогноза”. “Дело в том, что наша компания вышла из научной среды, ее основатель и генеральный директор Дмитрий Андрианов — доктор физико-математических наук, автор более 100 публикаций, посвященных применению методов математического моделирования в экономике, — поясняет Максим Балаш. — И в нашей платформе, в блоке моделирования и прогнозирования, нашли отражение результаты многолетних исследований собственных научных центров и лабораторий компании”.

Инструменты нового поколения PROGNOZ Platform — платформа нового поколения, позволяющая создавать высокотехнологичные бизнес-приложения “под ключ”. В наборе ее компонентов есть все необходимые средства для создания полноценной многофункциональной BI-системы: от конструктора хранилища данных, модулей загрузки данных (ETL) и ведения нормативно-справочной информации, среды разработки приложений (SDK) — до функциональных пользовательских модулей уровня Data Discovery и продвинутой аналитики. Базовый уровень платформы представлен модулями управления метаданными, администрирования и информационной безопасности, сервером приложений и Web-сервисами. Классические инструменты отчетности

включают в себя аналитические панели (dashboards), средства экспресс-анализа (OLAP) и составления регламентных отчетов. Ну, а для решения более сложных аналитических и управленческих задач, помимо упомянутых уже моделирования и прогнозирования, в PROGNOZ Platform заложены средства анализа временных рядов и формирования карт стратегических показателей (scorecards).

“Настолько широкий функционал, — обращает внимание Максим Балаш, — полностью удовлетворяет тем требова-

ниям к современной BI-платформе, которые выдвигает Gartner в текущем году. Для нас стало весомым признанием качества нашей платформы включение ее в “Магический квадрант BI-платформ” 2012 г.”.

Надо сказать, что PROGNOZ Platform — единственная российская разработка в сфере Business Intelligence, признанная на таком высоком мировом уровне. В ней реализованы практически все новейшие технологии, востребованные рынком. Это In-Memory — кэширование результатов запросов и вычислений в оперативной памяти, позволяющее значительно повышать производительность аналитических систем, это Search-Based BI — аналитические средства с поисковым интерфейсом, позволяющие оперировать с большими объемами данных (Big Data). Это Collaborative Decision Making — интегрированные инструменты совместного принятия решений, объединяющие пользователей в разных точках планеты.

Также в PROGNOZ Platform реализована поддержка разработки мобильных приложений: через нативный клиент для iOS доступны инструменты OLAP, аналитические панели и средства анализа временных рядов. В частности, на основе этого инструмента “Прогноз” создает мобильные приложения для международных финансовых организаций (МВФ, Всемирный Банк, Африканский банк развития), обеспечивающие легкий и быстрый

доступ к огромным объемам макроэкономической информации: IMF eLIBRARY, World Bank Data Finder, AfDB Statistics и др. В платформе поддерживается возможность работы по принципу SaaS (Software-as-a-Service), через систему облачных сервисов, интеграция с социальными сетями и геоинформационными системами.

BI “для самообслуживания”

По сути, можно сказать, что платформа, выведенная на рынок компанией “Прогноз”, задает новые стандарты на рынке бизнес-аналитики не только России, но и мира. Ведь в ней максимально полно реализован принцип Self-service BI, освобождающий бизнес-пользователей от необходимости привлекать для работы с приложением квалифицированных ИТ-специалистов. Значительная часть инструментов PROGNOZ Platform, включая модули продвинутой аналитики, обладает интуитивно понятным интерфейсом и возможностью загружать информацию не только из централизованных баз данных, но и из широкого спектра локальных пользовательских файлов. Поддерживается работа с хранилищем данных и инструментами аналитики непосредственно из среды MS Office. Лучшие практики бизнес-аналитики, наработанные “Прогнозом” за 20 лет, интегрированы в платформу в виде готовых наборов показателей, преднастроенных модулей и отчетов по различным отраслям.

Единство метаданных, модульная архитектура и современные средства интеграции делают PROGNOZ Platform исключительно гибким и адаптивным продуктом, который можно быстро и безболезненно встраивать в существующую ИТ-инфраструктуру в самых разных видах комплектации, впоследствии наращивая ее по мере необходимости. По словам Максима Балаша, лицензионная политика компании “Прогноз” позволяет клиенту выбирать только те функциональные блоки, которые требуются ему на конкретном этапе реализации BI-проекта, тем самым значительно сокращая стоимость и сроки внедрения.

Все это делает современные достижения в сфере бизнес-аналитики доступными не только для крупных корпораций и органов власти, которые до недавнего времени были основными потребителями BI-решений, но и для широкого круга компаний малого и среднего бизнеса и даже для индивидуальных пользователей. А это значит, что благодаря PROGNOZ Platform в сфере автоматизации управления бизнес-процессами и поддержки принятия решений нас ждут большие, поистине революционные перемены.

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

Рынок средств...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 19

говорить о создании инфраструктуры для разработки масштабного решения, то единый подход, единая стратегия и единое решение оправданны. При децентрализованном решении заказчик несет риски, связанные с интеграционной составляющей, а также с передачей данных между различными модулями системы. Для большинства заказчиков процесс разработки связан с бизнес-критичными системами, что, в свою очередь, определяет высокую стоимость затрат в случае их нерентабельности. Поэтому важно понимать, что цена ошибки в разрабатываемой системе может быть намного дороже единовременных затрат на вне-

дрение надежного программного комплекса, способного обеспечить выпуск качественных программных продуктов.

Весьма любопытную точку зрения о “драйверах рынка” высказал Максим Балаш. Оказывается, важным фактором развития новых технологий и разработки новых продуктов является планка требований, задаваемая консалтинговыми агентствами (Gartner, Forrester, IDC). Поясняя такое мнение, он указывает, что лидеры мировой аналитики опираются на реальные подходы, уже в том или ином виде реализованные в конкретных продуктах, а заказчики, ориентируясь на такие исследования, общие тренды и “моду”, проявляют интерес к новым возможностям, используют их для решения своих задач и тем самым развивают сами инструменты и расширяют сферу

их применения. В сфере прикладных систем, в том числе и в бизнес-аналитике, видно проявление современных трендов — SaaS, мобильность, технология In-Memory. Ключевой тенденцией, как считает Максим Балаш, является ориентация на бизнес-пользователя даже в технологическом слое системы. Речь идет о том, что возможности интерфейса должны позволять ему на интуитивно понятном уровне настраивать решение под свои конкретные задачи без навыков программирования и привлечения ИТ-специалиста.

Разработчики и бизнес-руководители — их роль в создании новых ИТ-решений

Тут вроде бы все понятно: без разработчиков никакие новые решения появиться не смогут, и никто из разработчиков

не будет создавать новые решения, если на них не будет в том или ином виде спроса со стороны потребителей. Тем не менее вопрос увязки интересов и возможностей разработчиков и пользователей был и остается очень актуальным, и сегодня он проявляется в формате концепции DevOps, суть которой можно определить так:

подход к предоставлению ИТ-сервисов, основанный на agile-философии (быстрая, гибкая разработка и внедрение), с ориентацией не на ортодоксальные процессы, а на конечные бизнес-результаты.

Нацеленность на конечный бизнес-результат! Казалось бы, качественно новая постановка всей проблематики. Но если вспомнить историю ИТ, то можно увидеть, что именно так и была организована разработка ПО всего каких-то двадцать-тридцать лет назад. И все же — “так, ▶

Заказная разработка как услуга

На рынке ПО две довольно четкие ниши занимают тиражные продукты и приложения, разрабатываемые на заказ.

О том, каковы особенности средств и методов заказной разработки, рассказывает Игорь Беспальчук, руководитель отдела технологического развития одного из ведущих игроков российского рынка заказных разработок — компании CUSTIS.

Какие средства и методологии разработки отличают создание заказной прикладной системы от тиражируемой?

Если взглянуть на современный процесс разработки, то он эволюционирует, смещая уровень сервиса ближе к потребителю. Поставщик ПО становится все ближе к заказчику и гораздо внимательнее смотрит на то, что тому нужно. Уже недостаточно просто продать программный продукт или разработать систему по спецификации. Нужно, глубоко понимая бизнес заказчика и его динамично меняющиеся потребности, быть готовыми к тому, чтобы действовать оперативно (а иногда и проактивно), при необходимости внося изменения как в ИС, так и в деятельность организации.

В низкоуровневом проектировании, разработке и тестировании для нас нет каких-либо заметных отличий от тиражной разработки. Мы используем вполне обычные и распространенные IDE-среды (Microsoft Visual Studio для систем на базе Microsoft .NET и IntelliJ IDEA для Java), системы контроля версий (Subversion), баг-трекеры (BugZilla). С другой стороны, иногда сотрудники организации-заказчика имеют непосредственный доступ к нашему трекеру задач, в котором осуществляется и фиксируется довольно интенсивный поток общения на проектные темы. Это позволяет выстроить более оперативное и прозрачное взаимодействие с заказчиком.

Достаточно ли заказному разработчику и в частности вашей компании имеющихся на рынке коммерческих инструментальных средств или вам приходится создавать для себя и собственные инструменты?

Процесс разработки или методология разработки — это тоже инструменты, с помощью которых вы добиваетесь результата. В любой момент времени вы можете поменять свой инструмент и взять другой, более совершенный, более тонкий или более эффективный. Это одинаково справедливо и для заказной, и для тиражной разработки. Поэтому, на наш взгляд, разница между ними в большей степени не в методологиях и инструментах, а в целях и результатах.

На этапе подготовки требований к новой системе или для доработки существующей важно эффективно воспринять замысел заказчика и сформировать понятную всем участникам концепцию решения. С нашей



Игорь Беспальчук

стороны в совещаниях и интервью с ключевыми представителями заказчика участвуют несколько экспертов — по архитектуре, в предметной области, а также руководитель проекта. Наиболее эффективными инструментами тут являются маркерная доска и диктофон.

Результаты совещаний фиксируются в форме протоколов и эскизов решений. Чтобы не возникало проблемы консолидации множества исправлений, мы используем централизованную систему работы с документами MediaWiki. Для каждого заказчика делается отдельная инсталляция вики-системы, что обеспечивает необходимый уровень конфиденциальности. Вся проектная информация структурируется и провязывается гиперссылками и системой категорий. Очень помогает также полнотекстовый поиск.

Для различного рода схем и диаграмм (а это один из самых ценных артефактов при проектировании) используются или фотографии маркерной доски, или Microsoft Visio. Наша практика показывает, что на этом этапе важнее гибкость изобразительного средства, и хотя мы часто рисуем диаграммы UML, в любой момент сохраняется возможность отойти от стандартной нотации и ввести свою, более подходящую и творческую. Например, для проектирования учетных аспектов наших систем мы разработали собственную нотацию — диаграммы учета. Специализированные инструменты, ориентированные на строгое соблюдение нотации UML, у нас не приживаются, поэтому хорошей альтернативы Microsoft Visio мы пока не видим, хотя регулярно изучаем аналоги.

Конечно, как и у любого другого производителя ПО, за многие годы работы у нас накопилось большое количество библиотек, паттернов и инструментов, специфичных

для нашей области. Основным таким активом для наших задач является “Учетная Машина” — специализированная платформа для разработки учетно-аналитических систем. Эти средства уникальны, но их вряд ли можно отнести к специфике именно заказной разработки.

Специфические отличия иного рода возникают на более поздних стадиях работы. Тесно взаимодействуя с заказчиками в решении их бизнес-задач, мы нередко берем на себя часть деятельности по внедрению, сопровождению и администрированию разработанных нами программных продуктов — в духе популярной сегодня концепции DevOps. При этом регулярно приходится заниматься масштабными инсталляциями или обновлениями ПО и БД (десятки и сотни серверов и рабочих мест). Выполнять эту работу вручную невозможно, поэтому мы разработали собственный инструмент CUSTIS Patcher, позволяющий централизованно управлять накатом обновлений с контролем ошибок и запретом на работу в некорректных состояниях. Часто этим инструментом пользуются и специалисты заказчика, устанавливая очередные версии нашего ПО самостоятельно. Полноценных аналогов этого инструмента на рынке мы не встречали.

В последнее время в ИТ все большую популярность приобретает сервисный подход. Находит ли он применение в разработке ПО, в частности заказного?

По сути своей заказная разработка с самого начала близка к сервисному подходу. При взаимодействии с заказчиком один на один гораздо естественнее не ограничиваться только разработкой ПО, а активно участвовать в более близких к бизнесу заказчика процессах внедрения, сопровождения и администрирования. Но и в этом случае встает вопрос о расширении уровня сервиса с тем, чтобы каждому клиенту предоставить более качественную услугу.

Для одного из заказчиков было организовано постоянное присутствие нашего специалиста на его площадке. Такой подход позволяет в максимально короткие сроки решать задачи сопровождения — проводить консультации пользователей, диагностировать и решать проблемы, оперативно производить настройку ПО. Конечно, это стоит недешево, но клиент готов платить за хороший сервис, когда понимает, насколько он упрощает себе жизнь.

Крупные информационные системы рано или поздно под давлением возрастающих масштабов бизнеса или в силу необходимости обновления технологий начинают нуждаться в модернизации и перепроектировании. Если этого не делать, то со временем заказчик с удивлением обнаруживает, что система перестает справляться со своими

задачами, а ее сопровождение дорожает. Обычно к моменту, когда он готов сформулировать новый заказ, всё уже слишком запущено, систему надо переделывать целиком, а это выливается в очень долгосрочный и дорогостоящий проект, с которым через пять лет повторится та же история.

Решение проблемы мы видим в расширении сервиса. От просто разработки по заказу мы переходим к долгосрочному управлению созданным нами ИТ-активом предприятия. Оно включает мониторинг активности и нагрузки, анализ устойчивости и запасов производительности, своевременное предложение по модернизации и масштабированию системы. Мы берем на себя дополнительную ответственность, но и от заказчика это требует большего доверия к нам как к партнеру. Для выполнения таких обязательств мы, к примеру, должны быть лучше осведомлены о стратегических планах компании-заказчика.

Можно ли называть это передачей разработки ПО на аутсорсинг?

По сути всё, о чем мы говорим, вполне можно назвать аутсорсингом. Но нужно понимать, что большинство проблем и неудач с аутсорсингом связаны именно с неправильно проведенными границами, неверно выстроенными отношениями, низким уровнем ответственности и доверия между заказчиком и подрядчиком. Попытка отдавать на аутсорсинг “только кодирование” приводит к негативному эффекту: контракт включает в себя детально прописанные требования, и в результате заказчик получает то, что было зафиксировано в спецификации, а не то, что ему действительно нужно. Если нашу модель заказной разработки рассматривать как аутсорсинг, то это “аутсорсинг с человеческим лицом”.

Каковы более отдаленные перспективы развития такого подхода?

Скорее всего продолжением этих тенденций в будущем станет включение в состав сервиса вопросов аппаратного обеспечения. Но, как и в случае простого облачного сервиса хранения, крупный бизнес пока не готов отдавать контроль над своими данными сторонним подрядчикам. На возвращение нового уровня ответственности и доверия нужно время.

Акцент на сервисном подходе и удовлетворении нужд заказчика постепенно сдвигает границы контрактов ближе к его бизнес-задачам и отдаляет от кажущейся более четкой и очевидной, но на деле очень неустойчивой парадигмы “требования — код”. В экономике есть понятие “неоклассического контракта”, описывающего долгосрочный договор о сотрудничестве в условиях неопределенности. В неоклассическом контракте стороны активно взаимодействуют друг с другом, причем личные отношения играют важную роль. Именно такой тип отношений исповедует философия Agile, которую мы понимаем как готовность сконцентрироваться на том, что нужно заказчику.

да не так”: времена, когда программисты были и единственными пользователями своего ПО, уже никогда не вернуться.

Говоря о роли разработчиков, Вадим Сухомлинов отмечает, что именно их компетенция является скорее всего наиболее важным фактором, определяющим успех проекта. Именно разработчики могут скорректировать выбор инструментальных средств, архитектуру системы исходя из бизнес-требований, обеспечить сроки разработки и качество решения.

Развивая эти же мысли, Сергей Рыжиков подчеркивает, что разработчики выбирают инструменты, которые дают им больше контроля, помогают увеличить скорость разработки и обеспечивают возможность максимально быстро перенести имеющиеся приложения в облачную инфраструктуру.

Смещение уровня сервиса ближе к потребителю — это сегодня один из главных сегодняшних трендов в ИТ-индустрии, считает Игорь Беспальчук. Он уверен, что сейчас уже мало кого устраивает просто разработка программного продукта по подготовленным требованиям. Сегодняшний поставщик ИТ-решений должен быть готов предоставить сервис значительно более высокого уровня, включающий более тесное взаимодействие с заказчиком для решения бизнес-задач. Компания-разработчик при этом выступает не как ресурс по созданию ПО по спецификациям и не как ресурс специализированной рабочей силы, а как целостный ресурс развития бизнеса. При этом отмечается, что для достижения синергетического эффекта в таком пар-

терстве от заказчика требуется высокий уровень доверия к поставщику, а от поставщика — высокий уровень ответственности за качество сервиса в целом, от анализа проблем и разработки ПО до поддержки и эксплуатации. Тут Игорь Беспальчук отмечает набирающую зрелость концепцию DevOps, акцентируя важный момент: команды разработчиков должны понимать новую философию, воплощенную в принципах Agile и DevOps, но большинству компаний в нашей стране еще предстоит культурная ломка, чтобы перейти к новой парадигме.

Тут, наверное, стоит вспомнить о классическом вопросе о сути программирования — это наука или искусство? — который был поставлен еще в 60-е годы прошлого века (в общем-то на заре ИТ)

и на который довольно быстро был найден ответ: это технология. И тем не менее давняя мечта руководителей ИТ-проектов — перевести процесс разработки ПО в вариант “автоматической конвейерной сборки” — до сих пор так мечтой и остается. Об этом фактически говорит и Денис Котляров: “Несмотря на все значительные улучшения технологий и стандартов, роль разработчика трудно недооценить. Хотя новые инструменты помогают разработчику концентрироваться на основной задаче путем автоматизации рутинных операций, поддержки стандартов, что облегчает разработку под различные платформы и появление большого набора библиотек, никто пока не научился создавать решения без участия инженера-программиста. В этом смысле

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 под-

писку всех государственных

библиотек, юридических

лиц в Москве, Московской

области и крупных регио-

нах РФ.

Тел./факс (495) 788-39-88;

e-mail: shop@setbook.ru;

www.setbook.ru

• ООО “Урал-Пресс”

г. Екатеринбург — осу-

ществляет подписку

крупнейших российских

предприятий в более чем 60

своих филиалах и предста-

вительствах.

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 фи-

зических 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@periodikals.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, pretenzi@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

Рынок средств...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 21

роль разработчиков стала только важнее, так как ПО проникло во все сферы деятельности человека и потребность в разработках ПО с каждым годом неуклонно растёт. Чего стоит только бум последних лет с разработкой приложений под мобильные устройства”.

Со своей стороны, Дмитрий Ханецкий все же делает акцент на важности инструментов: “Аналитики, разработчики, тестировщики — это люди, которые реализуют бизнес-требования заказчика. От квалификации зависит очень многое, но важно и то, какими инструментами они пользуются. Продуктивность увеличивается в разы, если команда пользуется удобным инструментарием, позволяющим отслеживать продукт на всех этапах его жизненного цикла”.

Максим Балаш иллюстрирует сложность и порой непредсказуемость процесса развития продукта на примере инструмента In-Memogu. Сначала эта технология появилась в отдельных “легких” BI-продуктах, которые начинают применять кэширование информации на стороне клиента как один из основных подходов к ускорению аналитических операций. Этот тренд подхватывается аналитиками: в их требованиях к функционалу появляется поддержка подобной технологии. На это реагируют другие вендоры, и в итоге технология, зародившись в одном классе продуктов, переключается в совершенно другой, в данном случае — в аппаратно-программные комплексы. Тут эксперт показывает: сначала технология была преимущественно клиентской, а потом стала серверной и, более того, программно-аппаратным комплексом с высоким уровнем распараллеливания.

Что же касается роли бизнес-руководителей, то здесь Дмитрий Ханецкий отмечает, что они “...отвечают за здоровье проекта в целом — за соблюдение

сроков исполнения, стоимость реализации, качество, а также исполняют функции контроля и управления командой”. Логично развивая свое видение процесса разработки, он указывает, что руководителями для этого опять же необходимы специальные инструменты.

Сергей Рыжиков концентрирует свое внимание на облачных перспективах и потому уверен: для руководителей проектов на первом месте стоит скорость переноса текущих решений в облачную инфраструктуру. Именно это позволяет им максимально быстро перейти к коммерческой эксплуатации облачных сервисов, чтобы получать выгоду на новых рынках.

Игорь Беспальчук смотрит на проблему участия бизнеса в создании новых ИТ-решений в комплексной постановке вопроса, отмечая, что руководство компаний должно относиться к ИТ (будь то внутренняя ИТ-служба компании или внешний подрядчик) как к полноправному партнеру, от которого с каждым годом все больше и больше зависит течение бизнеса. Соответственно необходимо, чтобы стратегическое движение бизнеса формировалось совместно с ИТ-представителями исходя из общего понимания целей организации и новых возможностей ИТ. При этом кроме общего понимания целей важно представление о качестве сервиса. Необходимо, чтобы именно эти высокоуровневые представления о целях (“чего мы хотим достичь?”) и качестве (“что мы считаем достаточным уровнем качества?”) были максимально объективированы и согласованы. Исходной точкой во взаимодействии должно быть именно согласование целей и критериев качества, а не директивное руководство. Естественно, что это возможно только в том случае, когда ИТ-служба или подрядчик обладает достаточной компетентностью для самостоятельного успешного ведения проектной деятельности и управления процессами.

Задача бизнес-руководителя состоит в том, чтобы максимально четко определить бизнес-требования к разрабатываемой ИС, причем важно это сделать с учетом времени, запланированного на разработку, чтобы избежать ситуации, когда создаваемое решение устаревает еще до завершения разработки. Таково мнение Дениса Котлярова, который далее подчеркивает, что решение такой задачи включает в себя выбор перспективной платформы и технологий разработки. Понятно, что роль эта важная и ответственная и чтобы “исполнять ее”, нужно быть дальновидным специалистом, не бояться принимать ответственные решения на перспективу, в том числе не опасаясь недопонимания. В то же время он отмечает, что бизнес-руководитель должен быть хорошим администратором, правильно планировать распределение ресурсов, следить за соответствием трех сторон важного треугольника: “ресурсы — качество — время”. Сегодня все это нужно делать буквально в реальном времени, так как циклы разработки сократились до нескольких недель. И тут он согласен с высказанной ранее точкой зрения о важности технических средств: “За последние годы появилось множество улучшений, и инструментальная поддержка гибких методологий разработки, управления требованиями, а также другие инструменты позволяют руководителям эффективно решать такие задачи”.

Вадим Сухомлинов считает, что основная роль бизнес-руководителей состоит в том, чтобы обеспечить процесс разработки и необходимые ресурсы. При этом под процессом он имеет в виду определение и сбор требований (включая привлечение разного рода специалистов), определение, согласование и отслеживание финансовой составляющей и сроков. Очень важно при этом понимать тенденции развития рынка в целом, что особенно актуально, когда речь идет о разработке рыночного продукта.

НР обвинила...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

о махинациях, показали, что Autopomу выдавала доходы от продажи оборудования за доходы от поставок ПО и регистрировала некоторые лицензионные сделки с партнерами как доход, даже если никто из заказчиков ПО не покупал. Это позволило руководству компании “раздуть” доход и маржу от продажи софта и ввести в заблуждение НР, которая купила Autopomу, чтобы подстегнуть свой софтверный бизнес в надежде, что он будет более прибыльным, чем продажа серверов.

Из-за этих финансовых махинаций НР и потеряла свыше 5 млрд. долл. из списанных 8,8 млрд., а остальные потери связаны со снижением стоимости акций компании и ухудшением ситуации на рынке.

НР уже обратилась с просьбой провести расследование в комиссию по ценным бумагам

США и в ведомство по расследованию крупных финансовых махинаций Великобритании. Кроме того, компания собирается требовать возмещения убытков в гражданском суде, но пока не сообщает, когда и против кого будет направлен такой иск. По словам Мег Уитман, быстрых результатов ждать не приходится, поскольку такое расследование скорее всего займет не один год.

Неясно также, будет ли НР обвинять кого-либо за нынешних руководителей компании в мошенничестве. Пока что Мег Уитман возложила ответственность на бывшего главу Лео Апотекера и бывшего главного финансового директора Шейна Робинсона.

В своем заявлении Лео Апотекер сообщил, что он потрясен и огорчен этими разоблачениями и готов всячески содействовать расследованию данного дела. А бывший глава Autopomу Майк Линч категорически отверг обвинения НР, заявив, что они ложные, и сославшись

на то, что чистоту сделки проверяли множество консалтинговых и юридических фирм. Он добавил, что многие топ-менеджеры НР в последние годы принимали участие в управлении Autopomу.

Наблюдатели также были ошарашены этой новостью. По их мнению, никогда еще на ИТ-рынке не было финансовых махинаций такого масштаба. Они полагают, что если все подтвердится, последствия для НР будут плачевными. И хотя НР продолжает верить в перспективность продуктов Autopomу, вряд ли этот скандал пойдет на пользу продажам.

Что касается результатов IV квартала, то доход упал на 6,7% — до 29,96 млрд. долл., а убытки составили 6,85 млрд. (для сравнения: год назад компания получила 239 млн. долл. прибыли). Такие результаты сильно разочаровали инвесторов, и акции НР упали на 11,2%, до самого низкого уровня начиная с 1994 г.



№ 32
(817) БЕСПЛАТНАЯ
ИНФОРМАЦИЯ
ОТ ФИРМ!

ПОЖАЛУЙСТА, ЗАПОЛНИТЕ ПЕЧАТНЫМИ БУКВАМИ:

Ф.И.О. _____

ФИРМА _____

ДОЛЖНОСТЬ _____

АДРЕС _____

ТЕЛЕФОН _____

ФАКС _____

E-MAIL _____

- 1С 1
- APC..... 9
- CANON..... 11
- ELKO GROUP 3
- ELKO GROUP 24
- HEWLET-PACKARD..... 5
- NIAGARA 23
- PANASONIC..... 7

ОТМЕТЬТЕ ФИРМЫ, ПО КОТОРЫМ ВЫ ХОТИТЕ ПОЛУЧИТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ИНФОРМАЦИЮ, И ВЫШЛИТЕ ЗАПОЛНЕННУЮ КАРТОЧКУ В АДРЕС РЕДАКЦИИ: 109147, РОССИЯ, МОСКВА, УЛ. МАРКСИСТСКАЯ, Д. 34, КОРП. 10, PC WEEK/RUSSIAN EDITION; или по факсу: +7 (495) 974-2260, 974-2263.

NIAGARA
Российские Суперкомпьютеры



Niagara. Просто, удобно, надежно

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



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

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

БУДЬТЕ НА ВЫСОТЕ!



Ноутбук VAIO SV-S13A2V9R/S

VAIO

- Ощутите в руках компактный, лёгкий и прочный корпус из сплава магния и углеродного волокна.
- Оцените скорость работы ноутбука на базе процессора Intel® Core™ i7 с технологией Intel® Turbo Boost, мощной дискретной графикой и длительным временем работы от аккумулятора.