

18+ PCWEEK RUSSIAN EDITION

СК ПРЕСС

№ 16 (836) • 18 ИЮНЯ • 2013 • 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

Microsoft готовит новое поколение платформенного ПО

АНДРЕЙ КОЛОСОВ

Microsoft готова к вызовам времени и будет совершенствовать свою программную платформу в соответствии с глобальными тенденциями развития ИТ, делая акцент на разумную интеграцию традиционных и качественно новых технологий и моделей их применения заказчиками. Именно эта мысль проходила красной нитью через всю конференцию TechEd North America '2013, проходившую в первых числах июня в



Бред Андерсон: "Только Microsoft предоставляет сегодня корпоративным заказчикам надежную цепочку решений от клиентских систем до облаков"

Нью-Орлеане (США) и открывшую волну этих ежегодных мероприятий по всему миру (до России она докатится в ноябре). Саму идею наглядно продемонстриро-

вал корпоративный вице-президент направления Microsoft Server & Tools Бред Андерсон, выехав на сцену для своего пленарного выступления на люксовом автомобиле "Эстон Мартин". Наверное, это должно сказать аудитории: облака облаками, но они не могут заменить надежных, проверенных десятилетиями ИТ-подходов. И не заменят проверенных годами и делами вендоров, уточнил выступивший следом руководитель ИТ-инфраструктуры компании "Эстон Мартин" Дэниель Роч-Роке, конечно же имея в виду хозяев мероприятия.

В плане материализации этих общих идей Microsoft представила на конференции ожидаемые в недалеком будущем версии ряда ключевых ИТ-решений для созданий гибридных облаков — Windows Server 2012 R2, System Center 2012 R2 и SQL Server 2014. Как пояснил Бред Андерсон, главное, что объединяет новые продукты, — их нацеленность на задачу стирания границ между дата-центрами предприятий, вычислительными ресурсами сервис-провайдеров и Windows Azure. В них используются новейшие достижения в области виртуализации, программно-управляемых сетей, хранения и восстановления данных, обработки информации в режиме in-memory. И все это спроектировано в рамках концепции

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 11 ▶

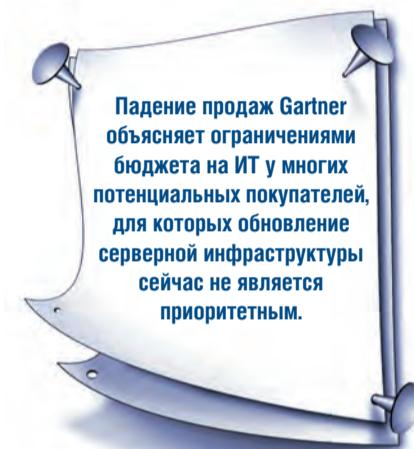
На серверном рынке хорошо себя чувствуют лишь Dell и Cisco

ЛЕВ ЛЕВИН

Как сообщает в своем очередном отчете аналитическое агентство Gartner, в I квартале нынешнего года поставки серверов по всему миру сократились по сравнению с тем же периодом 2012-го на 0,5%, а выручка их производителей упала на 5%. Единственно, где серверный рынок вырос, — это страны Азиатско-Тихоокеанского региона, в которых поставки за год увеличились на 7%, а доход от продаж серверов — на 1,7%, а также США.

Продажи серверов стандартной архитектуры (на базе процессоров x86) остались практически на прошлогоднем уровне, хотя доход от них вырос на 1,8%, зато сектор Unix-систем на базе процессоров RISC и Itanium, где основными игроками являются HP, IBM и Oracle, сократился более чем на треть: продажи этих серверов упали на 35,8%, а число поставленных машин — на 38,8%. Продажи серверов остальных архитектур (в основном это мэйнфреймы IBM zSeries) за год выросли на 3,8%.

По-прежнему первое место по выручке от продаж серверов занимает IBM, а по числу поставленных машин — HP. Из ведущих вендоров свою долю удалось увеличить лишь Dell, которая производит только серверы стандартной архитектуры. Кроме того, компания Cisco, сравни-



Падение продаж Gartner объясняет ограничения бюджета на ИТ у многих потенциальных покупателей, для которых обновление серверной инфраструктуры сейчас не является приоритетным.

тельно недавно вышедшая на серверный рынок со своими системами стандартной архитектуры UCS, за год увеличила число поставленных машин на треть и по этому показателю уже обогнала Oracle.

По данным Gartner, продажи блейд-серверов в течение года упали на 5%, а число поставленных лезвий уменьшилось на 5,9%. Стоит отметить, что до 2013-го продажи этих серверов стабильно росли в течение десяти лет с тех пор, как серверные вендоры освоили форм-фактор лезвий, и, по-видимому, можно говорить, что этот сектор рынка уже до-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 11 ▶

В НОМЕРЕ:

WorldWide Telescope в "Лунариуме" 3

Новшества Windows 8.1 8

"Конгресс" для депутатов 12



Безопасность или удобство? 16

Народ за э-демократию 18

Автоматизация ритейла 20

Apple выпустила сразу две новые ОС

СЕРГЕЙ СТЕЛЬМАХ

На ежегодной конференции для разработчиков WWDC Apple представила новую настольную систему OS X Mavericks, мобильную платформу iOS 7, а кроме того, она обновила модельный ряд своих компьютеров MacBook и рабочих станций Mac Pro. OS X Mavericks получила обновленную программу Finder для работы с файлами и папками. В качестве дополнительных опций в ней появились вкладки и разметка контента при помощи тегов (ключевых слов). Заявлено, что при помощи вкладок можно избавиться от значительного числа открытых окон, если возникнет необходимость работы с несколькими папками одновременно, в то время как при помощи тегов можно облегчить сортировку файлов по группам. Помимо упрощения сортировки при помощи тегов можно облегчить поисковые задачи на компьютере. Кроме того, поиск контента можно осуществлять сразу по нескольким тегам.

Mavericks получила улучшенную поддержку нескольких экранов — теперь с её помощью на подключённые к ПК мониторы можно будет выводить различные приложения, к примеру iPhoto и Keynote, при этом при помощи меню

дублирования Dock пользователь сможет переносить файлы с одного монитора на другой. Эта опция может быть полезной для биржевых маклеров, профессионалов, работающих с видеоконтентом и пр.



Рабочие станции Mac Pro получают миниатюрный корпус цилиндрической формы

Apple обновила настольный браузер Safari — он получил боковую панель с закладками и возможность обмена ссылками. Теперь пользователь сможет открывать закладки и осуществлять навигацию, не закрывая боковую панель. Сотрудники Apple подчеркнули, что Safari более энергоэффективен, чем Chrome и Firefox. Apple также обновила

приложение iCal. При просмотре запланированных встреч оно позволит получить информацию о маршруте и времени, которое ему нужно будет потратить на дорогу. Новая технология iCloud Keychain избавит от необходимости запоминать длинные пароли. При помощи последней версии Центра уведомлений пользователь может ответить на адресованный ему твит или сообщение в социальной сети.

В настольную ОС также добавлены ранее типичные для iOS приложения — карты Maps и ридер iBooks. Первое позволяет выбрать в настольной версии Maps маршрут и перенести его в аналогичное приложение на iPhone для последующего использования в мобильном режиме. С помощью iBooks на компьютере доступны для чтения те же книги, что и на айфоне или айпаде. Еще одной интересной новинкой ОС стала функция фонового обновления прикладных приложений, что избавляет пользователей от необходимости проверки обновлений.

По заявлению Apple, значительно улучшена производительность OS X Mavericks. Этого удалось добиться за счёт применения технологии компрессии оперативной памяти, которая, по

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 11 ▶

ISSN 1560-6929 13016

9 771560 692004

VMware: виртуализация — основа развития современных ИТ

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Virtually Unlimited — под таким лозунгом прошла очередная российская конференция VMware Forum 2013, и этот слоган, двойственный в своем понимании (формальный перевод — “практически неограниченный”, но при этом

тут явно присутствует и “виртуализация”), кажется, должен был отразить главную мысль компании-организатора: именно технологи

виртуализации остаются фундаментом развития современных корпоративных ИТ и основой бизнеса компании VMware. Эту же мысль четко высказал вице-президент по маркетингу VMware в регионе EMEA Эли Канаан, отметивший, что именно достижения в области виртуализации позволили ИТ-отрасли в конце прошлого десятилетия поставить вопрос о переходе на качественно новый — облачный — этап развития, который сама VMware характеризует также термином ITaaS (ИТ как сервис). И сегодня, опираясь на созданный ею виртуализационный базис и реализуя идею “доставки инфраструктуры через облачные сервисы на все устройства”, компания фокусирует свою деятельность на трех стратегических направлениях: программно-конфигурируемые дата-центры (SDDC), гибридные облака и переход от ПК к мобильным устройствам.

Сформулированная еще в прошлом году концепция SDDC является логическим развитием идеи виртуализации серверов, но теперь речь идет о создании качественно нового изолирующего слоя между ПО и аппаратными средствами на уровне отдельного компьютера, а вычислительной инфраструктуры в целом. По оценкам

VMware, в видимой перспективе рынок SDDC-средств будет расти на 20% ежегодно — до величины в 28 млрд. долл. в 2016-м.

Еще быстрее будет расширяться сегмент гибридных облачных услуг, которые нацелены на объединение возможностей публичных и частных облаков: здесь прогнозируется ежегодный рост в 30%, до отметки 14 млрд. долл. через три года. В этом контексте Эли Канаан сообщил о предстоящем запуске компанией своего первого публичного облачного IaaS-сервиса VMware vCloud Hybrid Service, доступность которого в Европе ожидается в 2014 г.

И наконец, третье направление — виртуализация рабочих мест и связанная с нею тенденция перехода от использования ПК в качестве клиентских мест к применению широкого спектра мобильных устройств (EUC, End-User Computing). Оно также будет динамично расти в масштабах всей отрасли на 20% в год, до 8 млрд. долл. в 2016-м. Правда, тут Эли Канаан сделал очень интересное замечание, которое можно было

понять как корректировку в официально высказанный еще несколько лет назад руководством VMware тезис о наступлении эры “пост-ПК”: “Не нужно понимать этот термин слишком прямолинейно, как уход ПК с рынка. Речь конечно же идет лишь о том, что ПК перестают быть монополистом, обеспечивающим доступ пользователей к ИТ-ресурсам. Сейчас формируется новая клиентская среда с быстро расширяющимся участием смартфонов и планшетов, в которой, однако, и ПК по-прежнему будут занимать свое достойное место”.

Хотя сегмент EUC вроде бы отстает по объему от других виртуализационных ИТ-направлений, именно в нем сегодня нахо-

дится один из главных драйверов развития ИТ-рынка в целом. Как раз тут происходят настоящие революционные процессы, когда сотрудники предприятий в явочном порядке, порой в нарушение установленных корпоративных правил, начинают использовать на работе уже привычные для них собственные смартфоны и планшеты. Для обозначения такой категории пользователей на ИТ-рынке даже появился соответствующий термин — “мобильные повстан-

цы”, а для применяемых в компаниях в обход ИТ-подразделений облачных ресурсов — “скрытые облака”. Эли Канаан выразил уверенность, что никакие чисто запретительные действия не смогут помешать этому естественному движению пользователей в облачно-мобильное будущее, и, напомнив известную истину: “Если процесс нельзя ликвидировать, то его нужно возглавить”, — призвал ИТ-специалистов встать во главе реализации современных ИТ-тенденций, понимая при этом роль виртуализации: “Только средства виртуализации смогут решить возникающие проблемы с управляемостью корпоративных ИТ в условиях расширяющейся мобильности и быстро растущего спектра применяемых клиентских устройств”.

Подводя итог своего анализа развития мирового облачно-виртуализационного рынка, руководитель европейского маркетинга VMware оценил возможность роста его суммарного объема до 50 млрд. долл. к 2016 г., с ежегодным ростом более чем на 20%. Доля, на которую претендует на нем сама VMware, не уточнялась, но ясно было дано понять, что она собирается занимать тут лидирующие позиции.

Глобальные планы действий VMware подкрепляются соответствующими действиями “на местах”. Глава представительства VMware в России и СНГ Александр Василенко, рассказывая об уже проделанной работе и планах на будущее, подчеркнул, что развитие бизнеса компании в нашей стране пойдет одновременно в трех направлениях: охват новых категорий заказчиков, предоставление более широкого спектра продукции и расширение регио-

нального присутствия. Если до сих пор основной фокусной аудиторией VMware в России были крупные (скорее даже очень крупные) компании, то теперь в поле пристального внимания вендора войдут также предприятия среднего бизнеса. В продуктовом плане по направлению SDDC будет продвигаться не только хорошо известная в нашей стране платформа vSphere, но весь пакет vCloud Suite в полном составе, а в сфере EUC — новый набор Horizon Suite, включающий и решение View. О планах относительно VMware vCloud

Hybrid Service можно будет говорить только в следующем году.

Предполагается расширение штата российского подразделения VMware с 32 сотрудников в 2012 г. до 57 в нынешнем. При этом расширение кадрового состава будет сопровождаться принципиальными структурными изменениями. Так, уже сейчас созданы отдельный департамент по работе с партнерами и новый департамент General Business, который будет ориентироваться на работу с новыми категориями заказчиков, в том числе из сегмента среднего бизнеса. В ближайших планах — открытие представительства в Екатеринбурге, Казани, Новосибирске и других регионах страны.



Эли Канаан: “Технологии виртуализации остаются основой реализации ключевых трендов развития современных ИТ — облачных вычислений и всеобщей мобильности”



Александр Василенко: “Мы будем держать курс на заказчиков из среднего бизнеса, а также на крупных клиентов, которые не используют или только начали использовать решения VMware”

Avanpost: российские ИБ-интеграторы недооценивают IDM

ВАЛЕРИЙ ВАСИЛЬЕВ

Российская компания Avanpost, разрабатывающая и продвигающая одноименный программный комплекс IDM, заметно активизировалась после того, как ее приобрела ГК LETA, и особенно в 2012 г. после назначения ее генеральным директором Андрея Конусова.

Как считает г-н Конусов, спрос со стороны российских компаний на системы IDM далек от насыщения. По его оценкам, объективная потребность в IDM-системах есть у всех компаний, в которых работает более 500 человек, поскольку неавтоматизированное управление доступом в таких структурах приводит к высоким накладным расходам и ИБ-ошибкам вследствие ручного администрирования. В то же время в России системы IDM внедрены не более чем в 20% крупных компаний, не более чем в 5% компаний с численностью персонала от 500 до 1000 человек и практически отсутствуют в компаниях с меньшим количеством сотрудников. Для сравнения: в странах с развитой ИТ-инфраструктурой IDM используют не менее 80% крупных компаний, более половины средних компаний и 10—20% компаний малого бизнеса. Проецирование этих показателей на российские перспективы г-н Конусов

оценивает как потенциал первого эшелона отечественного рынка IDM.

Вместе с этим он выражает сожаление по поводу вялого отношения большей части российских ИБ-интеграторов к направлению IDM. Г-н Конусов полагает, что в нынешних условиях высокого потенциального спроса на функционал IDM и уровня разогретости темы они просто

проигрывают по сравнению с той меньшей частью из них, которая соглашается с оценками компании Avanpost перспектив IDM в России и которая сегодня, почувствовав конъюнктуру, как выразился г-н Конусов, “продает ПК Avanpost, как горячий пирожок”. По его словам, адекватная спросу активность интеграторов на рынке IDM могла бы увеличить объем продаж его компании в 2012 г. не на 20%, а в разы по сравнению с полученными результатами и ближайшими планами (напомним, что в 2012 г. объем продаж составил в ценах вендора 35 млн. руб., а в планах этого года — примерно 100 млн. руб.).

Инертное поведение российских ИБ-интеграторов г-н Конусов объясняет тем, что в массе своей они сосредоточены на обслуживании всего нескольких своих ключевых заказчиков, которые планируют закупки на года два-три вперед и обеспечивают интеграторам 50—70% дохода. Как следствие, интеграторы резко снизили активность в борьбе за новых

клиентов. По его мнению, сегодня лучше себя чувствуют те из российских ИБ-интеграторов, которые еще только борются за место на рынке. В их числе есть и крупные ИТ-интеграторы, которые решили осваивать направление ИБ.

Компания Avanpost приняла меры к тому, чтобы преодолеть такие присущие лидирующим на рынке IDM-решениям недостатки в потребительских характеристиках, как высокая стоимость, отсутствие коннекторов к информационным системам, популярным в среде российских корпоративных пользователей, жесткие требования к ролевой модели доступа. Так, вендор обещает в конце третьего квартала текущего года выпустить новый инструментарий Role Management & Analytics, который позволит автоматизировать назначение прав доступа на основе модели бизнес-ролей, что значительно упростит и сократит процесс внедрения IDM Avanpost.

Как пояснил г-н Конусов, средняя стоимость проекта внедрения ПК Avanpost составляет 15 млн. руб., сюда входит стоимость клиентских и серверных лицензий, серверов, услуг консалтинга, разработки коннекторов к информационным системам заказчика и работ по внедрению.

Цена среднего коннектора около 150 тыс. руб. (на настоящий момент в портфеле вендора более сотни готовых коннекторов к наиболее распространенным в России прикладным системам). Как правило, согласованно с IDM у заказчика работает более десятка ИС, и к каждой из них требуется свой коннектор. В результате стоимость коннекторов в общей стоимости проекта составляет заметную часть.

Поскольку работа коннекторов тесно связана с ядром системы, их созданием Avanpost занимается самостоятельно и не предлагает сторонним компаниям интерфейсы прикладного программирования (API). Это позволяет на фоне постоянно модернизируемого ядра системы корректно вносить изменения в продукт в целом.

Внимание потенциальных заказчиков могут привлечь возможности ПК Avanpost, отражающие такие современные тренды в ИТ, как мобильность пользовательского доступа и поддержка облачных архитектур.

Новый модуль Avanpost Mobile уже поддерживает однократную аутентификацию (SSO) для планшетов и смартфонов, работающих на платформе Android, и безопасную работу с корпоративной информацией за счет организации защищенного соединения на время сеанса связи. Компания Avanpost заявила о завершении в ближайшее время аналогичного модуля для ОС WindowsPhone и намерениях разработать к середине осени такой же модуль для платформы iOS.

Рассматривая публичные облачные IDM-сервисы как перспективу завтрашнего дня, г-н Конусов сообщил о том, что уже сегодня ПК Avanpost технически позволяет управлять доступом к ИТ-ресурсам, реализованным в публичных облачных архитектурах. Однако ввиду низкого (пока) спроса на этот функционал своей IDM-системы Avanpost не занимается его широкой рекламой, ограничиваясь демонстрациями по индивидуальным обращениям заказчиков.



Андрей Конусов: “Современные IDM-решения объединяют функционал IDM, инфраструктуру PKI, управление носителями ключей доступа, функционал SSO, взаимодействие с УЦ и СКУД”

Как считает г-н Конусов, спрос со стороны российских компаний на системы IDM далек от насыщения. По его оценкам, объективная потребность в IDM-системах есть у всех компаний, в которых работает более 500 человек, поскольку неавтоматизированное управление доступом в таких структурах приводит к высоким накладным расходам и ИБ-ошибкам вследствие ручного администрирования. В то же время в России системы IDM внедрены не более чем в 20% крупных компаний, не более чем в 5% компаний с численностью персонала от 500 до 1000 человек и практически отсутствуют в компаниях с меньшим количеством сотрудников. Для сравнения: в странах с развитой ИТ-инфраструктурой IDM используют не менее 80% крупных компаний, более половины средних компаний и 10—20% компаний малого бизнеса. Проецирование этих показателей на российские перспективы г-н Конусов

"1С" ГОТОВИТ НОВУЮ ВЕРСИЮ ERP-СИСТЕМЫ

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Спустя неделю после официального выпуска версии 8.3 платформы "1С:Предприятие" фирма "1С" сообщила о своих планах создания ERP-решения следующего поколения — "1С:Управление предприятием (ERP) 2.0". Анонс был сделан

КОНФЕРЕНЦИИ

на 5-й конференции "Решения "1С" для корпоративных клиентов" (10—15 июня). Хотя официально бета-версия системы будет выпущена к концу лета, с ее возможностями уже смогли познакомиться участники мероприятия в Доминиканской Республике. Представляя новый продукт, финальный вариант которого должен появиться на рынке до конца года, директор "1С" Борис Нуралиев сообщил, что всем пользователям текущей версии ERP-системы

(1С:УПП), которые захотят приобрести новую версию еще до выхода окончательного продукта, будут предоставлены серьезные скидки, а участники конференции смогут это сделать сейчас за 5% ее новой цены. Представители ряда компаний уже проявили интерес к такой возможности.

Открывая конференцию, Борис Нуралиев сообщил, что в этом году его компания отмечает неформальный четвертьвековой юбилей: в 1988-м, в разгар начала перестройки в стране на базе неформальной команды единомышленников был сформирован тематический хозрасчетный отдел проектного института, который в начале 1990-х стал основой компании, получившей название "1С". По мнению бессменного директора, можно выделить две этапные точки развития компании, отстоящие на 10

лет: в 1998 г. "1С" переходит из категории малого бизнеса в категорию среднего бизнеса, а в 2008-м превращается из успешной компактной организации среднего масштаба в большой холдинг. Если такая динамика сохранится, то, наверное, в 2018 г. "1С" перейдет в разряд публичных корпораций: кажется, руководство компании отложило на более отдаленный срок выход на IPO, о планах которого было объявлено еще три года назад.

Напомним, что ровно 10 лет назад, летом 2003 г., "1С" начала решительное расширение своего присутствия на российском рынке средств ИТ-автоматизации, выпустив технологическую платформу нового поколения — "1С:Предприятие 8", четвертая "подверсия" которой начала свою жизнь

в начале июня нынешнего года. Тогда далеко не все верили в успешные перспективы борьбы фирмы в этой сфере (в первую очередь, с мировыми ИТ-гигантами) на рынке средних, а тем более крупных предприятий. Но последние сомнения в успешности этих планов у аналитиков отпали еще несколько лет назад, и вопрос стоял лишь о возможной скорости продвижения "1С" в освоении корпоративного рынка.

Борис Нуралиев отметил, что экономическое ПО "1С" распространено очень широко: выпущено более 1000 тиражируемых прикладных решений; они

установлены более чем в 1 млн. коммерческих предприятий и государственных учреждений; в 750 городах действуют более 6700 внедренческих партнерских организаций "1С:Франчайзи", в которых работает более 100 тыс. квалифицированных ИТ-специалистов; в ИТ-службах организаций-пользователей решений "1С" работают более 200 тыс. специалистов; на языке системы "1С:Предприятие" программирует более 300 тыс. специалистов.

Технологической основой направления экономического ПО "1С" является платформа "1С:Предприятие". Рассказывая об архитектуре системы и логике ее развития, руководитель отделения разработки ПО фирмы "1С" Сергей Нуралиев сооб-



Сергей Нуралиев: "Наш опыт показал правильность выбранного нами принципа четкого разделения нашего ПО на технологическую платформу и создаваемые на ее основе прикладные решения"

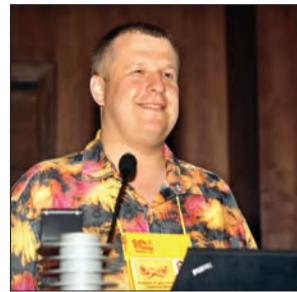
шил, что с выпуском версии 8.3 эта система будет разделена на два направления — ПРОФ И КОРП, первое из которых нацелено на массовый рынок СМБ, а второе — на корпоративный сегмент крупных и очень крупных заказчиков.

Что касается главной темы конференции — решений для корпоративных клиентов, то сегодня в арсенале фирмы создано целое семейство прикладных систем, среди которых флагманским считается "1С:Управление производ-

ственным предприятием". Его первый вариант был выпущен в 2004 г. Напомнив об этом, директор по ERP-решениям фирмы "1С" Алексей Нестеров сказал, что "1С:УПП" создавалось для комплек-

сной автоматизации отдельных предприятий, в первую очередь заводов. Новый продукт "1С: Управление предприятием (ERP) 2.0" будет нацелен на крупные холдинговые структуры.

Он напомнил, что продукты линейки "1С:УПП" (сейчас представлены версией 1.3) зарекомендовали себя как надежные и современные ERP-решения.



Алексей Нестеров: "Особое внимание при разработке нового ERP-решения было уделено реализации функциональных возможностей, востребованных крупными предприятиями различных направлений деятельности"

На данный момент предприятиями Российской Федерации, Украины, Казахстана, Беларуси и других стран приобретено более 17 500 комплектов основных поставок "1С:УПП" и отраслевых решений на ее основе, более 470 тыс. клиентских лицензий для работы с этими продуктами. Общая численность персонала предприятий различных отраслей, использующих эту систему, составляет около 6 млн. человек. По данным регулярных опросов, удовлетворенность клиентов вы-

бором, сделанным в пользу внедрения "1С:УПП", в 90% случаев оценивается на "хорошо" и "отлично".

Будущий продукт "1С:Управление предприятием (ERP) 2.0" — решение нового поколения, реализованное на платформе "1С:Предприятие" 8.3. Оно является развитием "1С:УПП" 1.3, учитывает опыт, накопленный при внедрении и использовании этой системы в таких масштабных проектах, как автоматизация более 7000 рабочих мест в ОАО "КАМАЗ", более 5000 рабочих мест в ЗАО "Трансмашхолдинг" и др. Решение разработано проектной командой, объединившей свыше 100 специалистов, при участии экспертного совета, в который вошли специалисты ведущих партнеров "1С" (Центры компетенции по производству, Центры разработки "1С") и руководители профильных подразделений крупных промышленных предприятий.

В Московском планетарии установлен "Всемирный телескоп" Microsoft

ВЛАДИМИР МИТИН

Московский планетарий — это не только самый большой в Европе звездный купол ("Большой Звездный зал", диаметр купола-экрана 25 метров, площадь 1000 кв. метров). Это ещё "Большая обсерватория", "Малый Звездный зал", площадка под открытым небом

ИНСТАЛЛЯЦИИ

("Парк неба"), 4D-кинотеатр, классический "Музей Урании" (Урания, дочь Зевса и Мнемозины, мать Гименея, считается музой астрономии), интерактивный музей "Лунариум" и многое другое. Главная идея интерактивного музея — заменить монолог экскурсовода и пассивный осмотр экспозиции вовлечением посетителей во взаимодействие с экспонатами. Сотрудники планетария утверждают, что осна-

щение "Лунариума" — ныне это более восьмидесяти экспонатов ("Черная дыра", "Волшебная палочка-гиперболюид", "Еж из феррожидкости", "Плазменный шар", "Оптические иллюзии" и т. д.) — находится на уровне европейских научных музеев. "Лунариум" размещается на двух этажах и состоит из разделов "Астрономия и физика" и "Постижение космоса".

В конце мая при поддержке Microsoft в "Лунариуме" появился интерактивный стенд, управляемый жестами и превращающий процесс исследования планет, звезд и галактик в увлекательное виртуальное путешествие. Работа стенда основывается на использовании тех же статерабайтных ресурсов, что и функционирование WorldWide Telescope (WWT), открытого в 2008 г. в результате

проекта, реализуемого научно-исследовательским подразделением Microsoft Research с использованием технологии Silverlight и позволяющего детально рассматривать планеты Солнечной системы, изучать созвездия и наблюдать как уже произошедшие небесные явления, так и те, которые еще только произойдут. Проект WWT предлагает множество готовых мультимедиа-экскурсий,

рассказывающих об интереснейших объектах Вселенной. Он позволяет также наносить на звездную карту или на карты планет собственные данные и самостоятельно создавать увлекательные туры. Одним словом, социально значимый "Виртуальный телескоп" Microsoft является не только прекрасным средством презентации научных данных, но и ценным помощником для преподавателей, школьников, студентов, астрономов-любителей.

"WorldWide Telescope представляет собой облачное хранилище данных о нашей Вселенной, совмещающее терабайты изображений, полученных с телескопов и космических станций, в одну огромную панораму Вселенной, — отмечает специалист департамента технологий Microsoft в России Камилл Ахметов. — Это хранилище продолжает пополняться новыми данными, в частности полученными с помощью марсоходов. Кроме того, постоянно совершенствуются средства отображения этих данных". В "Лунариуме" изображения, извлеченные из WWT-хранилища, демонстрируются на большом ЖК-экране LG, а управление стенда жестами обеспечивается посредством сенсора Kinect (контроллер, разра-



Зал "Лунариума", в котором установлен стенд WorldWide Telescope

ботанный компанией Microsoft и первоначально, в 2009 г., представленный для консоли Xbox 360, а затем, в 2012-м, и для Windows-ПК).

"Благодаря стенду, использующему ресурсы проекта WorldWide Telescope, посетители "Лунариума" получают возможность исследовать планеты, а также совершать виртуальные туры по галактикам, — говорит научный директор Московского планетария Фаина Рублёва. — Я уверена, что этот экспонат будет очень популярен среди наших гостей. Различные составляющие нашего комплекса ежегодно посещает свыше миллиона человек".

Отметим, что интерактивный стенд WorldWide Telescope лишен ряда недостатков одноименного сайта (www.worldwide-telescope.org), который пока имеет только англоязычный интерфейс и работает не со всеми операционными системами.



Камилл Ахметов демонстрирует работу интерактивного "Всемирного телескопа" Microsoft

СОДЕРЖАНИЕ

№ 16 (836) • 18 ИЮНЯ, 2013 • Страница 4

НОВОСТИ

- 1 **Microsoft совершенствует** свою программную платформу
- 1 **Gartner оценила** поставки серверов по всему миру за I квартал 2013 г.
- 1 **Apple представила** новую настольную систему OS X Mavericks и мобильную платформу iOS 7
- 2 **Технологии виртуализации** остаются основой бизнеса компании VMware
- 2 **Андрей Конусов:** “Спрос со стороны российских компаний на системы IDM далек от насыщения”
- 3 **“1С” сообщила** о планах создания ERP-решения следующего поколения — “1С:Управление предприятием 2.0”
- 3 **При поддержке** Microsoft в “Лунариуме” появился интерактивный стенд, управляемый жестами
- 6 **Решения SAS** помогают кредитным организациям находить клиентов
- 6 **SAP представила** программу партнерства HANA Enterprise Cloud
- 7 **Двадцатилетие “Компьютинка”** на российском рынке ИКТ
- 8 **Microsoft: Windows 8.1** предоставляет новые сетевые возможности, мобильность и безопасность
- 8 **SAP активизируется** на рынке CRM
- 9 **Новая схема** подготовки и сертифи-

кации специалистов по продуктам Microsoft

- 9 **Аналитики Gartner** не нашли лидеров на рынке систем управления ИТ-сервисами
- 10 **Критерии успешности** ИТ-проектов
- 10 **Schneider Electric** настроена на плановую работу в России

ЭКСПЕРТИЗА

- 12 **Система “Конгресс”** компании Polimedia успешно справилась с автоматизацией работы в Госсвете Коми
- 13 **Комплекс Вн-ВА** поднимает анализ данных на новый уровень
- 14 **Перспективы повышения** эффективности виртуальных инфраструктур с помощью SDS

УПОМИНАНИЕ ФИРМ В НОМЕРЕ

1С	3	BMC Software	9	EasyVista	9	Intel	21	ProjectLink	10
Айти	17	Boston	21	EMC	15,23	LANDesk	9	Qualcomm	21
Компьюлинк	7	CA Technologies	9	FiberLink	16	LETA	2	Salesforce.com	8
ПМСОФТ	10	Calxeda	21	FrontRange	16	Marvel	21	SAP	6,8,10,18
AMD	21	Cherwell Software	9	Solutions	9	Microsoft	1,3,8,9,18,23	SAS	6,18
Apple	1	Cisco Systems	10,16,23	Hornbill	9	NetApp	16	Schneider Electric	10
AppliedMicro	21	10,16,23		HP	1,9,13	Oracle	1,8,10,13,18	SeviceNow	9
Avanpost	2	CMCS	10	Huawei	21	Polymedia	12	Texas Instrument	21
Axios System	9	Dell	1,21	Hybris	8	VMware	2,14,23		
				IBM	1,9,18,23				

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.

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

- 17 **Ежегодная научно-практическая конференция** “Информационная система инновационного вуза — 2013”
- 18 **ВЦИОМ: 80%** населения поддерживает создание электронного правительства
- 18 **Сложности мировой экономики** привели к снижению на рынке ВІ
- 19 **Тьерри Дьё:** “Операторским компаниям все сложнее работать в высококонкурентной среде”
- 20 **Новые форматы** реальной торговли и ИТ
- 21 **На чем мы работаем?**
- 21 **Перспективы ARM-технологий**
- 23 **Устройства хранения данных,** реализующие инновационные схемы записи и считывания информации

БЛОГОСФЕРА PCWEEK.RU

Мобильные технологии на пути в Project Management

Сергей Свинарев,
pcweek.ru/mobile/blog

Дик Фарис — один из двух основателей компании Primavera, а сегодня вице-президент подразделения Oracle Primavera, начал свое выступление на недавней XII конференции по управлению проектами (прошла в конце мая под эгидой ПМСОФТ) довольно неожиданно. Он сообщил, что теперь не берет в поездки ноутбук, а пользуется только смартфоном (iPhone 5), который позволяет ему решать большинство задач. В частности, сказал он, презентация, которую вы сейчас увидите, будет транслироваться на проектор с iPhone 5. Действительно, дальше пошли прививочные слайды презентации, подготовленной, как признался Дик Фарис, с помощью приложения Keynotes и сохраненной в Dgorbox. В ходе презентации, когда докладчику понадобился видеоролик (о нем немного позже), iPhone обратился к сервису YouTube. Никаких глюков не было.

Сначала я подумал, что Дик Фарис, несмотря на солидный возраст, в душе остается гиком, а потому и в официальном выступлении не может удержаться, чтобы не похвастаться своими фенечками. Но оказалось, что это был продуманный ход, сделанный для того, чтобы привлечь внимание аудитории на современные технологии, которые в ближайшем будущем найдут применение и в управлении проектами.

Он выразил уверенность, что в перспективе все менеджеры проектов перейдут с ноутбуков на планшеты. Они начнут широко использовать в полевых условиях мобильные приложения, которые принимают во внимание точное местоположение и с учетом этого выдают нужную информацию о тех или иных объектах. Для поиска нужных сведений, получения рекомендаций, выработки проектных решений все чаще начнут применяться корпоративные социальные сети.

С помощью технологий 3D-печати можно будет создавать трехмерные макеты изделий, сооружений или ланд-

шафтов, имеющих отношение к проекту. Широкое применение в Project Management Дик Фарис предсказывает интеллектуальным очкам Google Glass с функциями дополненной реальности (Augmented Reality). К примеру, находясь на объекте, менеджер проекта сможет поочередно смотреть через очки на те или иные изделия или сооружения и видеть наложенные на них данные о стоимости, запасах или сроках исполнения. Здесь и подошла очередь видеоролика из YouTube, о котором я писал вначале. В нем демонстрируется, как, надев очки, мастер автосервиса BMW осуществляет ремонт определенного узла автомобиля, получая визуальные и голосовые подсказки по выполнению последовательности операций...

Венчурный рынок России, похоже, пребывает в патовой ситуации

Денис Воейков,
pcweek.ru/gover/blog

В пресс-релизе по поводу прошедшего недавно Весеннего университета Национальной ассоциации бизнес-ангелов процитирован председатель правления ОАО “РВК” Игорь Агамирзян: “Рынок обладает рядом диспропорций: по секторам, стадиям, соотношению реальных инвестиций и доступных на рынке денег. Мы выделяем несколько ключевых моментов.

В России большая часть инвестиций (около 70%) идет в интернет-проекты, причем в основном не в серьезные ИТ, а в электронную коммерцию, которая не имеет прорывного потенциала и глобальных перспектив. На инвестиции в life science, т. е. весь кластер, связанный с биотехнологиями и фармацевтикой, по нашим оценкам, является вторым по привлекательности и скорости роста, остается около 15%. Примерно половина всех денег инвестируется в проекты поздней стадии. На ключевой сегмент работы, посевной, у нас приходится меньше 5% доступных на рынке денег. Мы также видим, что на венчурном рынке есть переизбыток денег, нехватка проектов и компаний, в которые можно инвестировать всерьез”.

О том, что венчурные инвесторы в России отдадут предпочтение несложным интернет-проектам, для которых характерна быстрая окупаемость и сверхприбыли (при удачном, разумеется, раскладе), было известно давно. А вот то что этим самым инвесторам уже не во что вкладывать и на рынке переизбыток свободных денег, для меня в изрядной степени новость.

В этой связи лично я задался бы вопросом, данная ситуация — это в большей степени проблема стартапов, которые, по всей видимости, выдохлись и новых идей не генерируют, или это проблема инвесторов, заиклившись на быстрых проектах?..

Когда же компьютеры станут умнее нас?

Сергей Бобровский,
pcweek.ru/idea/blog

Конец мая ознаменовался целой серией обсуждений этой темы среди специалистов по искусственному интеллекту.

Кевин Друм, политический блогер, пишущий для ресурса Mother Jones, полагает, что компьютеры с интеллектом уровня человека (HLAI) появятся в 2040-м году, а размером они будут с теннисный мячик (этих же оптимистичных оценок придерживаются практически все сторонники технологической сингулярности, экспоненциального развития технологий на базе ИТ, просто конкретные подходы могут быть разными). Компьютеры найдут идеальные технологии энергоснабжения, роботы будут выполнять всю домашнюю мало- и среднеквалифицированную работу.

Критики утверждают, что прогресс в сфере AI пока весьма слабый, однако это связано с сильной недооценкой потенциала человеческого мозга. Но на сегодня уже выяснена его физическая производительность: 100 триллионов нейронных активностей в секунду; железо достигнет этого уровня в период 2015—2025 гг.

The Economist отмечает, что HLAИ зародится скорее всего в недрах Google за счет того, что AI-программы таким образом получают доступ к глобальной базе информации, а также смогут обмениваться знаниями друг с другом через

облачные системы. Наверняка быстро разовьются человеко-машинные интерфейсы, привязанные непосредственно к мозгу белкового существа, а люди превратятся в киборгов. Ну или как минимум практически наверняка следует ожидать нейроимплантатов — усилителей нашей памяти и мышления.

А главное, многие классические составляющие нынешней системы мира — социальные, экономические, политические — перейдут в невидимый виртуальный мир, а что получится в итоге, предсказать трудно...

Ошибка номер один исправлена

Сергей Голубев,
pcweek.ru/foss/blog

В конце мая Марк Шаттлворт сообщил, что знаменитая критическая “ошибка № 1” присвоен статус исправленной. Напоминаю, что речь идет о записи “Microsoft has a majority market share”, появившейся в 2008-м году. Создатель системы Ubuntu считает, что такой проблемы больше не существует.

В комментариях он ссылается на то, что развитие мобильных систем привело к тому, что продукция Microsoft больше не доминирует на рынке пользовательских решений. Ее уже вытеснили iOS и Android.

Проверить обоснованность решения Марка Шаттлворта я не могу, но мои личные наблюдения его подтверждают. Уже несколько моих знакомых после покупки планшета практически отказались от использования настольной машины. Оказалось, что все так называемые домашние задачи можно решать и без нее.

Поговаривают, что планшеты уже всю используют и в корпоративном секторе. Но врать не буду — сам не видел. Только читал, причём примеры решаемых задач были какие-то надуманные (или как минимум второстепенные).

Лично меня в этой ситуации радует одно. Если проблема решена, то уже стоит забыть о “против Windows” и сосредоточиться на “за Linux”. Это, на мой взгляд, значительно важнее и интереснее...

От базовых задач до важнейших бизнес-приложений.

Серверы IBM System x легко справятся с любой рабочей нагрузкой

Нет двух компаний с одинаковыми требованиями к ИТ. Поэтому IBM предлагает новую линейку серверов System x, предназначенных для обработки рабочих нагрузок, начиная от простых задач и до сложных облачных бизнес-приложений. Эти серверы на базе новейших процессоров Intel® Xeon® серий E5-2600 и E5-2400 допускают настройку конфигурации: заказчик может выбрать компоненты, необходимые ему сегодня, и впоследствии добавлять новые по мере изменения задач, стоящих перед компанией. Кроме того, бизнес-партнеры IBM могут помочь в выборе сервера в соответствии с конкретными потребностями и дополнить решение подходящей системой хранения данных, сетевыми средствами и программными решениями IBM, что позволит действительно оптимизировать ИТ-инфраструктуру.

Новая линейка настраиваемых серверов для решения задач вашей компании.



IBM System x3550 M4 Express



От 118 016 руб.*

P/N: 7914K3G

Один процессор Intel® Xeon® E5-2630 6C с тактовой частотой 2,3 ГГц и кеш-памятью 15 МБ с частотой 1333 МГц (95 Вт)
Память 16 ГБ (два модуля RDIMM¹ емкостью 8 ГБ (2Rx4, 1,35 В, 1333 МГц))
Внешний отсек для подключения 2,5-дюймовых твердотельных дисков SAS²/SATA³ с функцией горячей замены
Контроллер M5110 (512 МБ флеш), устройство записи дисков, два блока питания с функцией горячей замены – 2x550 Вт
Гарантия – 3 года

IBM System Storage DS3500 Express



От 157 648 руб.*

P/N: 1746-xxx

1 или 2 контроллера
Кеш-память – 2/4 ГБ
Внешние интерфейсы – SAS² 4/8 портов 6 Гб/с, 8 портов FC⁴ 8 Гб/с, iSCSI⁵ 8 портов 1 Гб/с или 4 порта 10 Гб/с
До 192 дисков
Flash/VolumeCopy⁶, Dynamic Disk Pooling⁷, расширенная удаленная репликация, мониторинг производительности, опция повышения производительности по требованию
3,5- и 2,5-дюймовые диски
Гарантия – 3 года



IBM System x3500 M4 Express

От 75 008 руб.*

P/N: 7383K3G

Один процессор Intel® Xeon® E5-2620 6C с тактовой частотой 2,0 ГГц и кеш-памятью 15 МБ с частотой 1333 МГц (95 Вт)
Память 8 ГБ (один модуль RDIMM¹ емкостью 8 ГБ (2Rx4, 1,35 В, 1333 МГц))
Внешний отсек для подключения 2,5-дюймовых твердотельных дисков SAS²/SATA³ с функцией горячей замены
Контроллер M5110 (512 МБ кеш с батареей), устройство записи дисков, два блока питания с функцией горячей замены – 2x750 Вт
Гарантия – 3 года

Убедитесь сами

Новый инструмент подбора серверов IBM System x поможет выбрать подходящий сервер и сэкономить средства.

ibm.com/systems/ru/express1



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

8 800 2006 900



¹ RDIMM – регистровый модуль памяти с двусторонним расположением микросхем. ² SAS – последовательный интерфейс. ³ SATA – последовательный интерфейс IDE (IDE – параллельный интерфейс подключения накопителя). ⁴ FC – волоконно-оптический канал. ⁵ iSCSI – интерфейс малых вычислительных систем, предназначенный для передачи данных посредством межсетевых каналов. ⁶ VolumeCopy – функция, обеспечивающая полную репликацию одного логического тома на другой. ⁷ Dynamic Disk Pooling – объединение дисков в единый виртуализованный ресурс хранения данных. Заменяет собой стандартную RAID-группу, повышает надежность, производительность и скорость восстановления после ошибки.

* Все указанные цены – рекомендованные розничные цены для базовой конфигурации, приведены исключительно для информационных целей и не являются офертой. Цены не включают в себя налоги и таможенные платежи, а также могут меняться, в частности при изменении курса доллара США к российскому рублю. За информацией об актуальных ценах обращайтесь к бизнес-партнерам IBM в вашем регионе: www.ibm.com/ru/partners. IBM не несет гарантийных обязательств по отношению к продуктам или услугам, предоставляемым третьими лицами, включая продукты с пометкой ServerProven или ClusterProven. Прочая информация о гарантийных условиях приведена на странице www.ibm.com/ru/services/gts/ma/warranty.html. IBM, логотип IBM, ibm.com, System Storage, System x, Express Advantage, FlashCopy, ServerProven, ClusterProven являются товарными знаками или зарегистрированными товарными знаками International Business Machines Corporation в США и/или других странах. Список товарных знаков, зарегистрированных IBM на настоящий момент, представлен по адресу www.ibm.com/legal/copytrade.shtml. Intel, Intel logo и Xeon являются товарными знаками либо зарегистрированными товарными знаками, права на которые принадлежат корпорации Intel или ее подразделениям на территории США и других стран. Наименования других компаний, продуктов и услуг могут быть товарными знаками или знаками обслуживания третьих лиц. © 2013 IBM Corporation. Все права защищены.



Учредитель и издатель
ЗАО «СК ПРЕСС»

Издательский директор

Е. АДЛЕРОВ

Издатель группы ИТ

Н. ФЕДУЛОВ

Издатель

С. ДОЛЬНИКОВ

Директор по продажам

М. СИНИЛЬЩИКОВА

Генеральный директор

Л. ТЕПЛИЦКИЙ

Шеф-редактор группы ИТ

Р. ГЕРР

Редакция

Главный редактор

А. МАКСИМОВ

1-й заместитель главного редактора

И. ЛАПИНСКИЙ

Научные редакторы:

В. ВАСИЛЬЕВ,

Е. ГОРЕТКИНА, Л. ЛЕВИН,

О. ПАВЛОВА, С. СВИНАРЕВ,

П. ЧАЧИН

Обозреватели:

Д. ВОЕЙКОВ, А. ВОРОНИН,

С. ГОЛУБЕВ, С. БОБРОВСКИЙ,

А. КОЛЕСОВ

Специальный корреспондент:

В. МИТИН

Корреспонденты:

О. ЗВОНАРЕВА, М. ФАТЕЕВА

PC Week Online:

А. ЛИВЕРОВСКИЙ

Тестовая лаборатория:

А. БАТЫРЬ

Ответственный секретарь:

Е. КАЧАЛОВА

Литературные редакторы:

Н. БОГОЯВЛЕНСКАЯ,

Т. НИКИТИНА, Т. ТОДЕР

Фотограф:

О. ЛЫСЕНКО

Художественный редактор:

Л. НИКОЛАЕВА

Группа компьютерной верстки:

С. АМОСОВ, А. МАНУЙЛОВ

Техническая поддержка:

К. ГУЩИН, С. РОГОНОВ

Корректор: 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, 2013

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 шрифты фирм «Темза», «Телиос» фирмы TypeMarket.

Современная аналитика в микрофинансировании

ОЛГА ЗВОНАРЕВА

Сегодня наряду с банковским сектором активно развивается микрофинансирование, предоставляя гражданам и малым предприятиям возможность быстрого получения кредитов. Усиление конкуренции на этом

БИ

рынке способствует интересу микрофинансовых организаций (МФО) к изучению реальных и потенциальных клиентов и проведению качественных аналитических исследований о том, кто является лучшим клиентом, кому следует предоставить кредит, а кому отказать.

“Это и есть та ценная информация, которую мы помогаем извлечь из данных, накапливаемых компаниями для обоснования решений, принимаемых относительно клиентов, развития бизнеса, направленных инвестиций, сокращения затрат”, — заявил Антон Заяц, директор по развитию бизнеса “SAS Россия/СНГ” на пресс-конференции 30 мая совместно с российской микрофинансовой компанией “Домашние деньги”. В ходе мероприятия участником была представлена презентация интересного исследования — “портрет микрофинансового заемщика” и проведена интерактивная деловая игра, позволившая им увидеть и проанализировать сложные неявные зависимости между портретом и поведением той или иной группы заемщиков на основе решения SAS.

Кто он — активный заемщик, мужчина или женщина? Сколько ему лет? Для каких целей он берет деньги? А главное — отдаст ли он их вовремя?

Исследование проводилось экспертами компании “Домаш-

ние деньги” на основе детального анализа клиентской базы за период с октября 2011 г. по сентябрь 2012-го. В его основу легли поведенческие характеристики заемщиков, воздействие территориальных, временных и сезонных факторов.

По словам Андрея Бахвалова, главного исполнительного директора компании “Домашние деньги”, решению провести исследование предшествовала работа с более чем 350 тыс. заемщиков. “Мы накопили огромную статистику. А с учетом того, что в отличие от банков выплата платежей заемщиками у нас осуществляется еженедельно, очевидно, что об этих 350 тысячах мы получили больше данных, чем любой банк в стране.

Поэтому количество информации огромное, и, конечно, без применения современных вычислительных систем мы вряд ли смогли бы строить эффективный бизнес”.

“Мы стали сотрудничать с SAS в 2012 г. и использовали их инструментарий для построения моделей скоринга. Исследование, о котором мы говорим сегодня, во многом было построено с применением этого инструментария, потому что в нем заложено большое число пересечений и сопоставлений данных. Скажем, попытка понять, какие клиенты платят лучше, какие хуже. Это все дольше и сложнее анализировать в привычных инструментах, например в Excel. В нашем бизнесе клиент платит еженедельно, и нам нужно быстро и оперативно получать информацию, ежедневно иметь свежие данные в разных разрезах”, — пояснил Максим Быков, руководитель управления методологии

розничных рисков компании “Домашние деньги”.

Для проведения исследования были использованы SAS Enterprise Guide и SAS Enterprise Miner.

SAS Enterprise Guide — клиентское приложение, обеспечивающее быстрый доступ не только к средствам создания отчетов, но и к большей части аналитического программного обеспечения SAS. С помощью этого решения бизнес-аналитики и иные пользователи информации могут обращаться к данным на разных платформах и создавать базовую табличную и графическую отчетность, а также использовать базовые статистические функции.

SAS Enterprise Miner представляет собой полнофункциональное решение для предиктивной аналитики и интеллектуального анализа сложных данных, поиска устойчивых закономерностей и возможности принимать с их помощью решения, основанные на фактах. На прикладном уровне данный инструментарий используется для скоринговых моделей (модель, позволяющая сопоставить характеристики заемщика с численным значением, — рейтинг, характеризующий кредитоспособность, вероятность успешного исхода кредитной сделки).

Используя эти два аналитических решения, эксперты выяснили, какие займы и на какие сроки наиболее востребованы среди заемщиков; на какие цели чаще всего берут займы, в каких регионах; кто аккуратнее погашает долг — мужчины или женщины; в какой степени платежеспособность клиентов зависит от возраста, уровня образования и профессии.

Так, было установлено, что женщины являются более активными пользователями услуг микрофинансовых компаний и чаще, чем мужчины, повторно обращаются за новым займом.

Средний возраст заемщика микрофинансовых организаций составляет 37 лет, причем в Екатеринбурге он меньше и равняется 35, а в Ростове-на-Дону — 39 годам.

Большая часть заемщиков старается брать максимально возможные суммы займов на максимальные сроки.

Чем короче срок займа, тем быстрее он погашается. При этом клиенты пожилые (от 65) и молодежь (до 35 лет) погашают займы раньше, чем заемщики среднего возраста.

Торопятся с погашением займов в Южном и Центральном федеральных округах, реже других погашают досрочно жители Поволжья.

При оценке влияния факторов сезонности на активность заемщиков было отмечено: мужчины значительно чаще берут займы в первом квартале года, в период основных российских праздников (январь, февраль и март — 42%), и постепенно их активность снижается к августу (37%).

Женщины же, напротив, больше займов берут ближе к лету, пик приходится на июль и август (по 63%) — сезон отпусков, детских каникул и подготовки детей к школе.

Большой процент займов приходится на ремонт квартиры и дачи (36,32%), на семейные события (8,74%), ремонт автомобиля (7,76%) и на отдых (7,30%). Наименее популярная цель — покупка одежды (2,93%).

Максимальное количество займов на ремонт квартиры и дачи выдается людям в возрасте от 26 до 55 лет (более 30% займов).

“Сейчас мы продвинулись дальше и, также используя решение SAS, проводим риск-аналитику и другие сложные исследования. К примеру, в области проведения рекламных кампаний”, — сказал Максим Быков.



Антон Заяц



Андрей Бахвалов



Максим Быков

SAP приступает к созданию экосистемы продаж HANA

МАЙКЛ ВИЗАРД

На протяжении последних четырех лет SAP готовила трансформацию корпоративных ИТ с помощью перехода к обработке данных в оперативной памяти на платформе SAP HANA. Недавно SAP изложила свое представление о той роли, которую должен играть в этой трансформации канал продаж.

На конференции Sapphire Now 2013 корпорация представила программу партнерства SAP HANA Enterprise Cloud, предоставляющую обеспечивающим канал продаж партнерам доступ к инструментам продаж, передовому опыту и другим техническим и помогающим организовать сбыт ресурсам.

Если в выводе HANA на рынок SAP быстро добилась успеха, то ее стратегия использования канала продаж HANA оставалась незавершенной. По условиям программы партнерства SAP HANA Enterprise Cloud партнеры могут продавать экземпляры HANA, запускаемые в облачной среде, или развертывать эту технологию в собственных облаках.

“Мы хотим создать дружественную экосистему”, — сказал один из генеральных директоров SAP Билл Макдермотт. — Мы не желаем ни с кем ссориться. Мы хотим

устанавливать дружественные партнерские отношения на основе глубокого доверия”.

SAP довольно неопределенно сообщила, каких скидок на продукты следует ожидать партнерам, но подчеркнула, что платформа SAP HANA должна, например, существенно увеличить использование предоставляемой клиентам полосы пропускания, поскольку потребует постоянного доступа к большим объемам данных.

SAP HANA создана на базе состоящей из столбцов базы данных, которая размещается в опе-

ративной памяти (DRAM) и на твердотельных устройствах хранения (SSD), в результате чего скорость обработки возрастает на несколько порядков. Это не только избавляет от необходимости пакетной обработки, но и позволяет одновременно в реальном времени осуществлять аналитику и транзакции. В то же время за счет более эффективного использования SQL и хранения процедур и устранения зависимости от дисковых систем хранения на 30% снижаются общие затраты на управление ЦОДом, что в значительной мере связано с применением на платформе SAP HANA алгоритмов компрессии данных.

Такая консолидация является обоюдоострым оружием

“Компьюлинк” не заметил стагнации российского ИКТ-рынка

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

Подводя итоги двадцатилетней деятельности компании “Компьюлинк” и представив финансовые результаты за 2012 г., ее президент Михаил Ляц подверг сомнению отчеты IDC о снижении темпов роста российского

БИЗНЕС рынка ИКТ. По его мнению, IDC исследует далеко не все сегменты нашего рынка, уделяя основное внимание только хорошо измеримым показателям по продажам оборудования и услуг. На самом деле, по мнению г-на Ляца, за предыдущий год рынок ИКТ вырос как минимум на 15—20%. В какой-то мере это подтверждается рядом крупных проектов, выполненных “Компьюлинком”. С другой стороны, выручка “Компьюлинка” уменьшилась по сравнению с 2011 г. примерно на 2 млрд. руб. и составила 15,8 млрд.

Впрочем, причина указанного спада выяснилась довольно быстро. Как объяснил Михаил Ляц, снижение выручки связано с выходом из состава группы “Компьюлинк” консалтинговой компании GMCS (как только что стало известно, ее приобрела фирма MAYKOR). Сегодня в группу входят управляющая компания и шесть дочек: “Компьюлинк Интеграция” (системная интеграция), “Компьюлинк Инфраструктура” (управление комплексными проектами в сфере строительства сетей связи, объектов промышленного, гражданского и федерального назначения), “ЕвразТелеКом” (проекты по строительству и наладке систем связи), “Кворум” (консалтинг в области систем корпоративного управления), Redlab/Redcenter (консалтинг и обучение) и Perimetrix (управление жизненным циклом информации ограниченного доступа).

По словам вице-президента “Компьюлинка” по экономике и финансам Дмитрия Долбика, сегодня с заказчика очень трудно получить предоплату в размере, превышающем 20% стоимости проекта, что заставляет подрядчика искать источники относительно недорогих кредитов. Низкие процентные ставки банки устанавливают лишь для достаточно прозрачных в финансовом отношении заемщиков.

Неспроста, говоря о наиболее важных моментах 20-летнего развития своей компании, Михаил Ляц особо отметил вхождение в состав ее акционеров таких внешних инвесторов, как Delta Capital Management (2002), RP Explorer Master Fund, New Europe Capital Fund и “Ренессанс Пре-ИРО Фонд” (2005—2006). В результате существенно повысилась культура корпоративного управления: с 2003 г. достоверность консолидированной финансовой отчетности ГК “Компьюлинк” подтверждается заключением международных аудиторских компаний. В 2011-м 13% акций “Компьюлинка” купил Внешэкономбанк, чьи кредиты сделали возможным один из наиболее интересных проектов (о нем чуть ниже).

В структуре доходов группы самую большую долю составляют проекты по системной интеграции (58,6%) и поставке оборудования (21,5%). В отраслевом разрезе 52,8% приходится на телеком;

16,1% — на госсектор; 10,6% — на нефтегазовую индустрию и 8,3% — на энергетику. Среди наиболее заметных были названы проекты по созданию ЦОДа в банке ВТБ, по разработке системы коммерческого учета нефти в терминалах Омского НПЗ (“Газпром-нефть”), по внедрению автоматизированной системы закупок товаров и услуг для нужд атомной отрасли в “Росатоме”, по цифровизации сельских АТС по заказу “Ростелекома” и развертывание инфраструктуры широкополосного доступа по технологии GPON для МГТС.

Особый интерес представляет проект, в рамках которого “ЕвразТелеКом” осуществляет в Дальневосточном, Сибирском, Северо-Западном и Поволжском федеральных округах строительство волоконно-оптических линий связи (ВОЛС), которые впоследствии будут переданы в собственность трем ведущим сотовым операторам — “Билайну”, “МегаФону” и МТС. На 80% (1,9 млрд. руб.) проект обеспечен кредитом Внешэкономбанка.

В настоящее время практически готова первая очередь ВОЛС протяженностью 3,5 тыс. км и ведутся работы по согласованию, приемке и передаче ее в собственность. Достоинством такой бизнес-модели участники считают уменьшение объема собственных инвестиций операторов и избежание дублирования сетевых инфраструктур (последнее особенно важно для сложных для освоения и малонаселенных территорий).

Как утверждает Дмитрий Долбик, затраты операторов снижаются при этом в три-четыре раза. По словам генерального директора “Компьюлинк Инфраструктуры” Юрия Ванина, каждый из них получает по 16 волокон из 48, имеющихся в кабеле, что с большим избытком покрывает все их потребности и гарантирует отсутствие конкурентного давления со стороны региональных и иных операторов связи и ШПД. На строительство первой очереди ушло полтора года, и еще полгода потребуется для проведения необходимых административных процедур. После передачи ВОЛС в собственность операторов “Компьюлинк” возьмет на себя вопросы технического обслуживания и поддержки сети. В планах “ЕвразТелеКома” — строительство еще одной подобной ВОЛС протяженностью 16 тыс. км, пользователями которой наряду с большой тройкой могут стать “Ростелеком” и “ТрансТелеКом”.

Совершенно очевидно, что будучи коммерческим, проект “ЕвразТелеКома” выполняет важную социальную функцию, поскольку обеспечивает доведение современной инфраструктуры передачи данных до самых отдаленных и малонаселенных регионов нашей страны. Думается, государство могло бы оказывать подобным проектам какую-то финансовую поддержку. Пока что, по словам Михаила Ляца, его участие сводится к кредитованию через Внешэкономбанк, имеющий статус российской государственной корпорации.



Михаил Ляц: “Снижение выручки в 2012 г. связано с выходом из состава группы “Компьюлинк” консалтинговой компании GMCS”



Юрий Ванин: “Каждый оператор большой тройки получает по 16 волокон из 48, имеющихся в кабеле, что с большим избытком покрывает все их потребности”

Microsoft

9:04 ДМИТРИЙ, МАРИЯ, ЕКАТЕРИНА и НАТАЛЬЯ открывают документ PowerPoint + МАРИЯ дописывает вступительную часть, находясь в пробке + ДМИТРИЙ меняет таблицы в соответствии с фирменным стилем клиента + ЕКАТЕРИНА подключает всех к чату, чтобы проверить финальные правки + НАТАЛЬЯ репетирует вместе с командой выступление на видеоконференции + МАРИЯ публикует финальный документ в облако для звонка в 10 утра 9:42

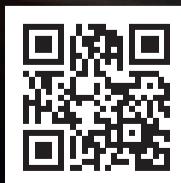
весь офис Синхронизирован

Office 365

ЛЕГКО РАБОТАТЬ В ОФИСЕ,
КОГДА ВЕСЬ ОФИС В ОБЛАКЕ.

Видеоконференции в формате HD /
Электронная почта бизнес-класса / Удобные
средства управления / Корпоративная
социальная сеть / Доступ откуда угодно /
Полнофункциональные приложения Office

Узнайте, как Office 365 может изменить работу вашей команды, на Office365.com.



© Microsoft Corporation. Все права защищены. Владелец товарных знаков Microsoft, Office 365, зарегистрированных на территории США и/или других стран, и владельцем авторских прав на их дизайн является корпорация Microsoft. Другие названия компаний и продуктов, упомянутые в тексте, могут являться зарегистрированными товарными знаками соответствующих владельцев. Функционал требует использования Wi-Fi, интернет-соединения или мобильного соединения (может взиматься дополнительная плата). Необходимо использование оборудования с поддержкой видео высокой четкости (HD). На правах рекламы.

Что нового несёт Windows 8.1 для бизнеса

СЕРГЕЙ СТЕЛЬМАХ

Microsoft надеется, что её ОС Windows 8 выберут не только рядовые потребители, но и представители бизнеса. Компания разработала рекомендации по переходу на Windows 8 для крупных компаний, но те, как показывает опрос ресурса TechRepublic, не очень спешат обновляться. По данным исследования (в опросе участвовали 1200 представителей ИТ-компаний), доля тех, кто планирует «обновиться» до Windows 8 в течение ближайших 12 месяцев, сравнительно невелика — 10,7%. Ещё 23,8% опрошенных проигнорируют эту ОС, в то время как 49,9% в настоящее время не имеют видов на Windows 8, но могут поменять свое мнение в будущем.

Вот на эти-то категории респондентов и нацелены усилия Microsoft. Чтобы усилить на них «давление», софтверный производитель даже посвятил один из разделов официального сайта ОС Windows обновлению Windows 8.1, разместив там информацию о его основных функциях и особенностях. Так, основная задача Windows 8.1 заключается в усовершенствовании функций, которые необходимы сотрудникам различных компаний и предприятий: «Мы создали Windows 8, чтобы у профессионалов была возможность оставаться на связи со своими клиентами и коллегами в любое время и в любом месте. Windows 8.1 предоставит вам новые сетевые возможности, мобильность и безопасность, работающие на самой мощной платформе, разработанной специально для современного бизнеса», — сообщается на сайте. Среди новшеств, которые предоставит Windows 8.1, названы более удобная синхронизация файлов, усовершенствованная система аутентификации при доступе к корпоративному ресурсу, упрощенное подключение к принтеру с помощью Wi-Fi и NFC.

Ещё больше подробностей о Windows 8.1/Windows RT 8.1 представители Microsoft раскрыли на конференции TechEd North America. Стало известно, что вдобавок к таким востребованным в бизнес-секторе функциям Windows 8, как Windows To Go, шифрование дисков BitLocker и поддержка сетевых возможностей DirectAccess, прибавится множество новых. Вот некоторые из них.

Сетевые возможности:

- печать при помощи NFC. Теперь можно просто коснуться устройством под Windows 8.1 корпоративного принтера с поддержкой NFC, и он напечатает нужный материал;

- прямая печать через Wi-Fi. Стало доступно соединение с Wi-Fi Direct-принтерами без установки дополнительных драйверов или ПО;

- нативная поддержка беспроводных дисплеев Miracast. Пользователи смогут показывать контент на любом устройстве с поддержкой технологий Miracast через Bluetooth или NFC без дополнительных переходников;

- общий доступ к сетевым подключениям. Пользователи смогут использовать возможность превращения своих ПК с Windows 8 в точки доступа Wi-Fi;

- автоматическое подключение к VPN-сетям. Когда приложения или какие-либо ресурсы запросят доступ к VPN-сети, Windows 8.1 автоматически произведет авторизацию. Данная функция будет работать с VPN-клиентами как разработки Microsoft, так и сторонних производителей.

Безопасность:

- новые варианты аутентификации. Поддержка биометрических устройств на основе отпечатков пальцев и виртуальных смарт-карт для мультифакторной

аутентификации. Пользователь сможет связать отпечаток со своим аккаунтом Microsoft. Это даст ему возможность входить в систему, утверждать покупку программ или авторизовываться в про-

возможности персонализации. Пожалуй, главная из них — это возможность загружать систему прямо в режим рабочего стола минуя стартовый экран Windows 8. Эта опция придется по душе тем, кто пользуется компьютером без сенсорного экрана и не нуждается в приложениях, адаптированных для него.

С выходом обновления изменению подвергнется также интерфейс Windows 8:

- экран блокировки можно будет украсить слайд-шоу из пользовательских фото;
- введены два новых размера для плиток на стартовом экране системы, что позволит удобнее ими «маневрировать»;
- приложения можно будет сортировать по названию, категориям, частоте использования

и дате установки, а также формировать в задаваемые пользователем группы;

- появятся новые возможности для персонализации устройств — больше цветов, которые можно определить в качестве фона для рабочего стола, и альтернатива в виде анимированных обоев;
- панель поиска будет работать с глобальной сетью, локальными приложениями, файлами на устройстве и в облачном хранилище, представляя результаты в фирменном плиточном стиле новой ОС;
- сохранять файлы в облачном сервисе SkyDrive и открывать их в дальнейшем можно будет напрямую из общего интерфейса Windows 8.1, в том числе в офлайн-режиме;
- одновременно работая с несколькими запущенными программами, можно будет изменять размеры окон, разделяя экран на несколько секторов.

Конечно, это далеко не полный список того, что пользователи увидят в Windows 8.1. Например, поиск станет не просто всплывающей панелью, а полноценным хабом, внутри которого будет выполняться поиск среди приложений, настроек, файлов и даже в Интернете. На сенсорной клавиатуре появится возможность вводить знаки препинания и специальные символы долгим нажатием на нужную клавишу, а также быстрыми движениями вверх по сенсорным кнопкам для часто используемых знаков. Будет доработан магазин приложений, в нём появятся расширенные возможности поиска и сортировки программ, а сам интерфейс будет использовать место на экране более рационально.

Что касается приложений, то, по словам старшего менеджера по маркетингу продукции Microsoft Майкла Нихауса, для тех пользователей Windows 8, которые не устанавливали предварительную версию «восьмёрки», но желают обновиться до Windows 8.1, переустанавливать приложения не придётся — все их настройки, данные и приложения будут перенесены автоматически. Он заявил при этом, что обновление с 8 до 8.1 будет сопоставимо с переносом пользовательских данных с Windows 7 на Windows 8.

Кроме того, Нихаус рассказал, что Microsoft рассчитывает уменьшить багаж унаследованного кода для 8.1 по сравнению с Windows 8, для чего команда инженеров работает над удалением устаревших компонентов, временных файлов, а также над улучшенной технологией сжатия, чтобы больше места высвободить на компьютерах пользователей. Специалист отметил, что для установки предыдущей версии Windows 8.1 потребуется 4 Гб свободного пространства.

Напомним, что предварительная версия ОС Windows 8.1 будет представлена 26 июня, а окончательная должна появиться до конца нынешнего года.



Microsoft позиционирует Windows 8.1 как набор усовершенствованных функций, которые необходимы сотрудникам различных предприятий

граммах, приложив палец к сканеру. Кроме того, отпечатком пальца можно будет «защитить» личные папки;

- дополнительные функции Windows Defender и Internet Explorer. Встроенный антивирус Microsoft обзаведется мониторингом сетевых соединений, а IE11 сможет сканировать бинарные расширения (например, ActiveX) при помощи антивирусов перед непосредственным использованием самих расширений.

Управление:

- блокировка изменений начального экрана для корпоративных устройств. Теперь можно будет контролировать раскладку приложений начального экрана и запрещать любую персонализацию внутри рабочих групп или целой компании;
- очистка данных по работе с удаленным предприятием. Станет возможным удалять всю служебную информацию, оставляя нетронутыми пользовательские данные с персонального устройства на Windows 8.1;
- поддержка Open MDM. Новые возможности OMA-DM (Open Mobile Alliance Device Management) встроены в ОС и позволяют управлять мобильными устройствами, используя сторонние решения MDM (например, MobileIron или AirWatch) без наличия дополнительных программ;
- присоединение к рабочему месту. Новая функция позволит предоставлять общий доступ к защищенным корпоративным данным только зарегистрированным пользователям;
- назначенный доступ. Возможность блокировки некоторых функций системы (например, приложений Windows Store) на определенный период.

Windows 8.1 названа разработчиками в шесть раз более безопасной, чем Windows 7, и в двадцать раз безопасней Windows XP. Возможно, это обстоятельство станет ещё одним поводом для обновления до Windows 7 или 8 тем компаниям, которые его по тем или иным причинам либо откладывают, либо не планируют вовсе.

Microsoft рассказала о так называемой концепции Provable PC Health (окончательное название может быть другим). Идея заключается в том, что установленная на машине пользователя версия ОС сравнивается с «эталонной» на предмет поиска критических изменений, которые могут быть следствием действия вирусов, вредоносных программ и т. п. Вполне возможно, что данный механизм будет напоминать алгоритм сравнения контрольных сумм файлов для проверки их идентичности.

Многие пользователи Windows 8 ожидают от обновления возвращения кнопки «Пуск», которая, по всей видимости, действительно должна там появиться. Помимо возврата меню «Пуск» Microsoft расширила для пользователей некоторые

SAP бросает вызов Salesforce.com

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

Компания SAP покупает частную фирму Hybris (Швейцария), производителя программных продуктов для электронной коммерции, которые позволяют взаимодействовать с потребителями с помощью разных каналов, устройств и других средств связи. Условия сделки не раскрываются, но по сведениям из осведомленных источников сумма составляет порядка 1 млрд. долл.

По единодушному мнению наблюдателей, этот шаг SAP в сторону электронной коммерции объясняется желанием обойти фирму Salesforce.com, которая в прошлом году вытеснила немецкого гиганта с первой позиции на рынке CRM. Так, по данным Gartner, в 2012-м доход SAP на рынке CRM вырос всего на 0,1%, в то время как у Salesforce.com — на 26%.

Hybris, основанная в 1997-м, сейчас является быстрорастущей компанией, выпускающей программную платформу для электронной коммерции, которая поддерживает все возможные коммуникационные каналы и различные варианты торговли — в обычных магазинах, через мобильные устройства, с помощью call-центров и посредством веб. Это ПО, предназначенное как для крупных, так и для небольших компаний, обеспечивает единое представление о потребителях и продуктах независимо от каналов связи благодаря встроенным средствам управления мастер-данными и другим инструментам.

В Hybris работает 650 сотрудников, у компании более пятисот заказчиков,

а ее оборот в прошлом году составил 85 млн. долл.

Как заявили представители SAP, идея состоит в объединении ПО Hybris с базой данных SAP HANA, которая выполняет обработку информации в оперативной памяти, чтобы предприятия могли отслеживать покупательские тренды и в реальном времени организовывать акции, подступающие спрос.

В последнее время SAP явно активизируется на рынке CRM. К примеру, полгода назад компания запустила систему 360 Customer, объединяющую ее CRM-приложения и HANA с социальными ПО Jam и другими продуктами. Аналитики считают эти действия SAP ответом на шаги конкурентов, таких как Oracle и Salesforce.com, которые также активно строят платформы, позволяющие компаниям более тесно взаимодействовать с потребителями с помощью социальных сетей и мобильных устройств.

Так, Salesforce.com недавно купила за 2,5 млрд. долл. компанию ExactTarget, которая помогает предприятиям проводить рекламные кампании по электронной почте. Один из руководителей SAP Билл Макдермот назвал эту сделку загадочной и запустил шпильку в адрес конкурента, заметив, что обычно он и другие менеджеры сразу отправляют рекламную почту в папку для спама.

По плану сделка должна завершиться в III квартале, а после этого Hybris сохранит некоторую автономность, став независимым подразделением SAP.

E-COMMERCE

Microsoft обновляет программы обучения и сертификации

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

Компания Microsoft завершила построение новой схемы подготовки и тестирования, которая была анонсирована в прошлом году. «Изменения вызваны переходом на облачные технологии», — объяснила Мария Солодянкина, менеджер по работе с учебными центрами Microsoft в России. — В 2012 г. спрос на специалистов с навыками работы с облаками вырос почти вдвое по сравнению с 2011-м. Microsoft и другие вендоры отреагировали на эти изменения».

В течение года после объявления новая программа наполнялась деталями, необходимыми для того, чтобы люди понимали, какие экзамены нужно сдать и какие курсы пройти. Эта работа завершилась буквально на днях.

Во-первых, компания упростила программу за счет уменьшения числа специализаций. «Появилась более четкая связь между курсами и экзаменами», — отметила г-жа Солодянкина.

Во-вторых, появились требования периодической ресертификации для подтверждения актуальности знаний. «Если специалист не проходит ресертификацию раз в два или в три года, в зависимости от

специализации, то он теряет свой статус», — сказала Мария Солодянкина. — Но для ресертификации не нужно повторно сдавать все экзамены, достаточно лишь одного, а для начального уровня МТА (Microsoft Technology Associate) ресертификация не требуется».

В третьих, в новой программе акцент делается на проверку наличия более глубоких и серьезных знаний, поэтому для получения каждого статуса нужно пройти более серьезную процедуру тестирования и сдать больше экзаменов, чем раньше.

Одновременно с изменением программы Microsoft постаралась сделать процедуру сертификации более доступной. Так, в конце прошлого года у компании Prometric в Москве появился центр тестирования на высший статус «Мастер», и Россия стала десятой страной мира с таким центром. Как объяснила Мария Солодянкина, для получения этого статуса нельзя обратиться в любой центр Prometric, а только в специализированный. Одним из требова-

ний к такому центру является отсутствие у него своего учебного центра. Однако для получения статуса «Мастер» по некоторым технологиям нужно обяза-



Мария Солодянкина: «Появилась более четкая связь между курсами и экзаменами»

тельно пройти обучение, которое доступно только за рубежом. Поэтому в нашей стране пока можно сертифицироваться только по технологиям, не требующим такого обучения, а именно по SQL Server и Exchange Server.

Второй шаг в сторону повышения доступности связан с расширением круга тех, кто может получить сертификат начального уровня МТА. Прежде он был предназначен только для учащихся, а теперь — для всех желающих. «МТА

не предполагает наличия практического опыта, нужны только знания по технологиям», — объяснила г-жа Солодянкина. — Поэтому такой сертификат может пригодиться не только студентам, но и другим специалистам — например, непрофессионалам по ИТ, которые имеют дело с ИТ. Им требуются не практические навыки, а понимание особенностей технологий. Нам кажется, что этот сертификат пригодится партнерско-

му каналу». Одновременно с расширением аудитории было объявлено, что экзамены на статус МТА можно сдавать не только в центре тестирования Certipoint, как раньше, но и в центрах Prometric.

Третий шаг в сторону доступности сертификации связан с началом массового перехода специалистов на дистанционное обучение. Понимая эту тенденцию, Microsoft в нынешнем году предоставила партнерам по обучению базу для такого сервиса.

Так, еще с прошлого года компания начала публиковать курсы к моменту выхода продукта на рынок, затем стала выпускать электронные учебники, причем не просто в виде веб-страниц, а в формате, более удобном для навигации. И наконец, появилась возможность создавать учебники из модулей. Такой функционал был и раньше, но с большими ограничениями, а теперь партнеры по обучению могут из таких «кубиков» строить авторизованные курсы под требования заказчика. Более того, была до конца построена система авторизации авторских курсов учебных центров и контент-провайдеров. В результате они могут дополнять проверенными курсами Microsoft.

Партнеры по обучению положительно относятся к этим изменениям. «Для нас это хорошо, потому что мы можем больше учить и предлагать больше курсов», — сказал Дмитрий Гудзенко, директор УЦ «Специалист».

Обеспечивает безопасность, контролируя межсетевые экраны более 3 800 пользователей в 70 странах.


 Узнайте на dell.ru/more

© 2013 Dell Реклама

Возможность достичь большего

Куда движется управление ИТ-сервисами?

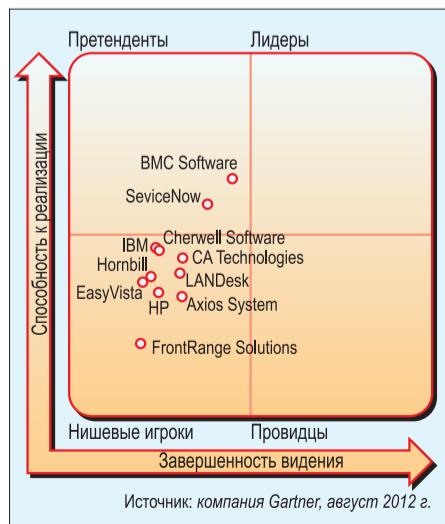
ВАЛЕРИЙ ВАСИЛЬЕВ

Правая верхняя четверть магического квадранта аналитической компании Gartner, построенного в августе 2012 г. для рынка систем управления ИТ-сервисами (ITSM), осталась пустой. Это означает, что среди разработчиков — участников этого рынка сегодня нет лидеров. Во всяком случае, так считают специалисты Gartner, не первый раз, кстати, оставляющие эту четверть ITSM-квадранта пустовать.

В одном из своих выступлений на майской конференции Russian ITWeek '2013 директор по направлению систем автоматизации процессов управления ИТ-услугами компании ARBYTE Сергей Лямуков отметил, что вендоры, которых ранее Gartner относил к лидерам сегмента управления ИТ-сервисами, к настоящему времени реализовали в своих продуктах функционал, поддерживающий практически все процессы, предусмотренные лучшими международными ITSM-практиками и аккумулированные в ITIL. Похоже, что прежние критерии оценки зрелости систем управления ИТ-сервисами себя исчерпали, а новые пока не формализованы. В каком же направ-

лении развивается управление ИТ-сервисами? И какие требования к данной сфере вытекают изнутри изменяющегося ИТ-рынка?

По мнению директора департамента программных решений компании ARBYTE Натальи Калимановой, развитие управления ИТ-сервисами обязательно



Магический квадрант для рынка систем управления ИТ-сервисами (ITSM)

должно учитывать рост востребованности облачных технологий и соответствующих ИТ-сервисов, с помощью которых можно наиболее эффективно организовать пользовательский доступ к ИТ — разномастный и мобильный. При этом новая концепция управления ИТ-ресурсами, как и прежняя, должна принимать в расчёт всё большую искушенность людей в потреблении ИТ, поощрять их самообслуживание, даже самостоятельность в процессе обращения за ИТ-услугами, повышая тем самым комфортность технической поддержки и сокращая расходы на нее.

Руководитель направления Kaseya в компании Sparxent Distribution Олег Малых связывает отсутствие лидеров по версии Gartner в управлении ИТ-сервисами с недостатком инноваций в этой области, претерпевающей принципиальные трансформации, в результате которых рынок управления ИТ-сервисами (в прежней его трактовке аналитиками) перестал расти.

По его мнению, главной тенденцией развития ИТ-сервисов становится минимизация внутрикорпоративных ИТ-ресурсов, прежде всего максимальное упрощение рабочих мест (это именно та предметная ИТ-область, на которой изначально было

сосредоточено традиционное управление ИТ-сервисами), перенос корпоративной ИТ-инфраструктуры в облака.

Олег Малых считает, что организовать ИТ-сервисы в России (в отличие от стран, развитых в области ИТ) так, чтобы их границы были четкими и понятными для всех участников процесса предоставления сервисов, пока не получается. В нашей стране, как показывает здешний опыт компании Kaseya, даже в тех случаях, когда дело касается ИТ-аутсорсинга, сегодня преобладает форма аутстаффинга, т. е. управление внутрикорпоративными ИТ-ресурсами организуется по традиционной схеме с тем лишь отличием, что к обслуживанию корпоративных ИТ привлекаются внешние специалисты, которые работают на территории и с ресурсами заказчика. Пока не более 10% ИТ-аутсорсеров в России задумываются о полноценном предоставлении ИТ-услуг, при этом скептически относясь к зарубежному опыту, стараясь разработать и реализовать собственные подходы ИТ-аутсорсинга. В результате инструменты, подобные тем, которые предлагает Kaseya, в нашей стране востребованы мало. Что же касается российских ИТ-менеджеров, то ведут они себя консервативно: не хотят отказываться от сформированной около семи лет назад модели предоставления корпоративных ИТ-ресурсов.

Какой проект следует считать успешным?

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

Открывая очередную, XII конференцию по управлению проектами, генеральный директор компании ПМСОФТ Александр Цветков заявил, что в центре ее внимания будет вопрос о том, какой проект

КОНФЕРЕНЦИИ

следует считать успешным. Прежде таким критерием было попадание проекта в своеобразный “магический треугольник”: соблюдение сроков, достижение плановых целей и соответствие заданному бюджету. Сейчас, по мнению г-на Цветкова, ему на смену должно прийти клиентоориентированное управление проектами, в полной мере учитывающее интересы бизнеса. Проект может считаться успешным вне зависимости от значений его временных и стоимостных показателей, если заказчик, опираясь на свою систему ценностей и критериев, посчитает его таковым.

В дальнейшем докладчик уточнил, что для правильной оценки следует учитывать выгоды, получаемые всеми участниками проекта, включая и исполнителей. Бывает и так, что проект, поначалу казавшийся неудачным, в долговременной перспективе оказывается весьма полезным. В свою очередь, президент компании CMCS Бассам Самман выразил уверенность, что успешность проекта (или портфеля проектов) следует рассматривать в контексте общей стратегии фирмы или организации. К примеру, по финансовым показателям проект выгоднее реализовывать в Москве, но если поставить целью социальные задачи, то его следует вывести в один из регионов. Среди таких нефинансовых критериев докладчик упомянул соблюдение нормативных требований, уменьшение числа смертельных исходов в ДТП, создание новых рабочих

мест, сокращение времени предоставления госуслуг и даже... снижение уровня махинаций в проектах.

Здесь возникает уместный вопрос: всегда ли удовлетворенность заказчика компенсирует неудачи в плане выполнения основных критериев магического треугольника? Из приведенных г-ном Самманом примеров следует, что в реальной жизни ситуация гораздо сложнее. Вот лишь некоторые из этих примеров. Строительство аэропорта города Денвера было задержано на два года, а его стоимость выросла с 1 до 5 млрд. долл. При возведении Сиднейского оперного театра стоимость проекта достигла 100 млн. австралийских долларов (планировалось 7 млн.). Авиакомпания American Airlines потратила 165 млн. долл. на информационную систему резервирования мест в гостиницах и проката автомобилей, но была вынуждена остановить проект досрочно. Сданная с опозданием диспетчерская система скорой помощи Лондона была закрыта после одного дня эксплуатации. Оправдывает ли социальная значимость тех или иных проектов столь большой перерасход финансовых и временных ресурсов? Думается, впрочем, докладчику трудно было удивить российскую аудиторию, наслышанную историй о строительстве олимпийских объектов в Сочи. В целом же, по словам Бассам Саммана, в мире в срок и в рамках бюджета завершается 51% проектов, своей цели достигают 74%, а в 50% случаев происходит загадочное “ползучее изменение замысла”.

Разумеется, в некоторых ситуациях перерасход времени или денег не лишает смысла проект в целом. Скажем, как



Александр Цветков



Бассам Самман

бы там ни было, а сочинскую олимпиаду никто не отменит, и все, что положено, там будет сделано за любые деньги. Но в большинстве случаев есть некая критическая точка окупаемости, превысив которую, вы никогда не вернете затраты. По достижении такой точки проект следует закрывать. Правильнее было бы останавливать работы задолго до подхода к этой точке, когда превышение расходов и сроков еще не настолько велико, чтобы жалеть о потерях, но довольно четко обозначает гибельный для проекта тренд. Согласитесь, чтобы пойти на такой шаг на первых этапах проекта, нужно определенное мужество. О любопытном исследовании “Психологические аспекты закрытия проекта” поведал директор фирмы ProjectLink Вернер Мейер. По его словам, решимость в этом вопросе сильно зависит от того, на каком этапе проекта нужно принимать решение о его остановке, и она варьируется от отрасли к отрасли. На ранних этапах на указанный шаг готовы пойти лишь 30% менеджеров проектов, на поздних — до 60%. Нежелание останавливать “пикирующий” проект участники опроса объясняли по-разному. Кто-то сетовал, что

он сам и инициировал проект, другие надеялись, что положение еще исправится, третьи мечтали о том, что в результате проекта появятся некие новые выгоды, не запланированные изначально, четвертые опасались, что такой шаг негативно отразится на их карьерном росте. Вернер Мейер рассказал, что однажды он провел опрос на эту тему среди двадцати российских специалистов в области проектного управления и результат очень удивил его.



Вернер Мейер

Около 95% опрошенных заявили, что ни за что не приостановят заведомо убыточный проект. Объяснений этому факту у докладчика, к сожалению, не нашлось.

Как же все-таки сделать все проекты успешными? По мнению Александра Цветкова, для этого программные средства проектного менеджмента должны быть тесно интегрированы с основными бизнес-приложениями, в результате чего будет сформирована комплексная система управления проектами. Напомним, что организатор конференции компания ПМСОФТ является платиновым партнером Oracle Primavera, поэтому многие вопросы интеграции ПО Primavera с приложениями Oracle решаются на уровне вендора. Как пояснил один из основателей компании Primavera, а сегодня вице-президент подразделения Oracle Primavera Дик Фарис, в нынешнем году Oracle планирует выпустить интеграционную платформу Primavera Gateway, с помощью которой можно будет интегрировать средства управления проектами Primavera с бизнес-приложениями разных вендоров, включая и SAP. Кроме того, благодаря покупке Oracle ряда компаний существенно расширяется функциональность продукта и появляются возможности использования в нем облачных и мобильных решений. В этом контексте были упомянуты, в частности, SaaS-сервисы Unifier (контроль проектных затрат) и Instantis (управление портфелем корпоративных ИТ-проектов).

Вспомнив о том, что компания Primavera была создана ровно тридцать лет назад, Дик Фарис отметил огромный прогресс в развитии самой дисциплины проектного менеджмента, которая сегодня является обязательным предметом во всех американских технических вузах. “Если в 1980 г. в ассоциации Project Management Institute было только 2 тыс. членов, — напомнил он, — то сегодня в ней зарегистрировано 700 тыс. специалистов”.

Вспомнив о том, что компания Primavera была создана ровно тридцать лет назад, Дик Фарис отметил огромный прогресс в развитии самой дисциплины проектного менеджмента, которая сегодня является обязательным предметом во всех американских технических вузах. “Если в 1980 г. в ассоциации Project Management Institute было только 2 тыс. членов, — напомнил он, — то сегодня в ней зарегистрировано 700 тыс. специалистов”.

Schneider Electric верит в энергоэффективное будущее России

ДЕНИС ВОЕЙКОВ

Компания Schneider Electric по всему миру запустила серию мероприятий в рамках своего ежегодного форума инновационных и энергоэффективных технологий Experience Efficiency 2013. Заявленная цель проекта — объединить представителей бизнеса, власти и науки для поиска совместного решения глобальных энергетических проблем и формирования модели новой энергоэффективной мировой экономики. Как пояснил президент Schneider Electric в России и старший вице-президент по странам СНГ Жан-Луи Стази, в этом году одновременно с Россией в дискуссию компании включаются США, Китай, Колумбия и Бразилия. Он напомнил, что Schneider Electric считает себя глобальным лидером в двух направлениях: энергоэффективность и так называемые умные города. Причем, несмотря на то что рассматриваемое мероприятие в первую очередь посвящено именно городам, тема энергоэффективности (экономию энергоресурсов) является для них столь актуальной, что без ее рассмотрения обойтись было бы принципиально невозможно.

ИННОВАЦИИ

Отчасти в подтверждение данного тезиса г-ну Стази был задан вопрос, не считает ли он, что в деле продвижения концепции умных городов в России у компании возникнет ряд очевидных проблем. Дело в том, что наша страна, как известно, располагает достаточно серьезными ресурсами (газ, нефть, уголь) и развитой атомной энергетикой, следствием чего является один из самых низких в мире уровень себестоимости вырабатываемой электроэнергии. Кроме того, в России все еще используется схема перекрестного субсидирования тарифов, когда большая часть цены за электроэнергию для населения (предельно низкой по мировым стандартам) перекладывается на тарифы для промышленности. Добавим сюда исторически сложившуюся привычку наших сограждан не заботиться о рациональном использовании любых видов энергии в бытовых условиях и получим вполне очевидную неготовность наших городов становиться энергоэффективными и, как следствие, “умными”.



Жан-Луи Стази

Комментируя данную ситуацию, г-н Стази подчеркнул, что в его компании и не надеются изменить ситуацию за одну ночь. В Schneider Electric настроены на длительную планомерную работу. На данном поприще перемены происходят крайне медленно, и свою задачу компания видит как раз в том, чтобы сделать этот процесс как можно более интенсивным.

Проблема перекрестного субсидирования очевидна и для партнера междуна-

родной экспертной группы McKinsey & Company по энергетике и сырьевым материалам Степана Солженицына, однако и в его понимании просто сидеть и дожидаться, когда этот барьер по тем или иным причинам исчезнет, бессмысленно. Над повышением энергоэффективности нужно работать уже сейчас, чтобы сегодняшние усилия дали ощутимый результат, когда общая ситуация станет более благоприятной. “С чего легче начинать? — задается вопросом г-н Солженицын. —



Степан Солженицын

С повышением тарифов для населения темпами, сильно опережающими инфляцию? Наверное, нет. Разумнее повышать энергоэффективность (как это делали в США, Канаде и Европе), что позволит, увеличивая тарифы, не увеличивать для граждан суммы платежей”.

Г-н Стази с сожалением отмечает, что в Европе из-за последнего экономического кризиса инвестиции в энергоэффективность существенно уменьшились и с точки зрения соответствующих инноваций она сейчас явно отстает от Китая и США. В отношении же России он преисполнен определенного оптимизма. В его понимании у нашей страны есть два замечательных ресурса: вышеупомянутая энергетика и, что характерно, информационные тех-

нологии; в сумме они могут дать очень существенный толчок экономике, что позволит России стать одним из мировых лидеров.

Как можно было понять из слов руководителя отдела по разработке и реализации решений для интеллектуальных сетей Schneider Electric в России Марии Андреевой, в реформе российской энергетике как минимум на экспертном уровне компания принимает самое активное участие. В частности, ее эксперты оказывают консультационную поддержку Федеральной сетевой компании, разрабатывающей проект концепции реформ на основе ИТ.



Мария Андреева

Кроме того, по уверению г-жи Андреевой, одной из основных задач, поставленных перед строящимся центром R&D Schneider Electric в Сколково, является передача и распределение энергии в так называемые умные сети. И по всей видимости, в компании считают, что это также имеет прямое отношение к реформе отечественной энергетике.

По уверению г-на Стази, переезд разработчиков компании в Сколково начнется уже к концу нынешнего года, и в целом Schneider Electric планирует в ближайшие годы довести локализацию своего производства в России до 60%. Он уверен, что в части построения умной инфраструктуры городов близкие компании идеи уже явно находят понимание местных властей в отдельных регионах России.

Microsoft готовит...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

“облака — в первую очередь”. Предварительные варианты этого ПО для ознакомления должны появиться до конца июня, окончательные версии Windows Server 2012 R2 и System Center 2012 R2 выйдут на рынок до конца текущего года, SQL Server 2014 последует за ними спустя небольшое время.

Достоинства гибридного облака были продемонстрированы на примере публичной предварительной версии набора облачных сервисов Windows Azure BizTalk Services, которые предназначены для интеграции корпоративных решений, размещенных как в локальном онпремис-варианте, так и в облаке.

Конечно, на конференции была затронута тема развития Windows 8, конкретные контуры которого будут явно показаны уже в нынешнем июне на конференции Build '2013 в виде обновления под номером 8.1. Пока возможности этого представлялись больше на словах: в нем будут сделаны улучшения в области безопасности, управления, мобильности и сетевой работы. В частности, обещано, что пользователи Windows 8.1 получат более гибкие функции управления ОС через System Center Configuration Manager

2012 R2, для этих же задач можно будет использовать новые MDM-решения (mobile device management) от третьих фирм.

Как обычно, на TechEd не были обойдены вниманием разработчики ПО: на мероприятии было сказано о скором представлении предварительной версии нового Visual Studio 2013 (при том, что версия 2012 была выпущена в сентябре прошлого года). Новшества этого инструмента также связаны с совершенствованием поддержки всего жизненного цикла приложений как для режима онпремис, так и в облачном варианте.

Что касается организационно-деловых вопросов, то в Нью-Орлеане было объявлено о приобретении подразделения InRelease Business Unit компании InCycle Software, которое занимает одну из ведущих позиций в области создания средств управления приложениями, работающими в средах Microsoft .NET и Windows Server. Новые возможности получат также подписчики MSDN в плане более удобной и простой разработки (и тестирования) приложений в системе Windows Azure. Так, владельцы Visual Studio Professional, Premium и Ultimate MSDN смогут воспользоваться бонусом до 150 долл. при работе с платформенными сервисами Windows Azure и дополнительными правами при запуске в облаке ПО, выбранного через MSDN.

Apple выпустила...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

словам заявителя, сокращает число запущенных циклов процессора для обработки фоновых приложений в ОЗУ. Напомним, что предыдущая OS Mountain Lion сохраняла неактивные приложения на жестком диске. Утверждается, что за счет технологии сжатия производительность системы по сравнению с предшественницей возросла в 1,4 раза.

Разработчики уже могут загрузить предварительную версию Mavericks. Финальная версия ОС выйдет осенью 2013 г. О цене OS X Mavericks не сообщалось.



MacBook Air теперь работают дольше благодаря энергоэффективным чипам Haswell

Напомним, что нынешняя клиентская версия Mac OS X 10.8 стоит 20 долл., серверный вариант — 50 долл.

Одновременно с настольной была анонсирована и новая мобильная платформа Apple — iOS 7. Что касается основных изменений по сравнению с шестой версией, то можно отметить кардинальным образом измененный интерфейс: иконки приложений стали более плоскими, система получила новые шрифты и обои. Добавлены панели с эффектом прозрачности, поменялся экран блокировки: чтобы разблокировать устройство, необходимо будет провести по экрану снизу вверх.

Была доработана консоль управления iOS — теперь с её помощью пользователь сможет открыть панель управления беспроводными модулями, блокировкой экрана, включением бесшумного режима, управлением яркостью и воспроизведением плеера. iOS 7 получила поддержку многозадачности, в ней также улучшен просмотр запущенных приложений, которые при их пролистывании выводятся на экран устройства в виде карточек.

Мобильный браузер Safari получил полноэкранный режим, а сохранённые в нём вкладки теперь располагаются вертикально. Компания заявила, что улучшила управление браузером и адресной строкой. Приложение для камеры полу-

чило фильтры. Голосовой помощник Siri заговорил мужским голосом, научился распознавать новые голосовые команды, понимать немецкий и французский языки, поддерживать интегрированный поиск Microsoft Bing.

Apple обновила магазин приложений App Store, а скачанные приложения теперь обновляются автоматически. Основной экран iOS умеет реагировать на наклоны аппарата и отображает соответствующую анимацию. iOS 7 появится в публичном доступе осенью 2013 г., установить её можно будет на iPhone 5, iPad 4 и iPod touch пятого поколения.

Помимо программного обновления Apple представила и аппаратное. В частности, компания показала обновлённую линейку ноутбуков MacBook Air, созданных на базе процессоров четвёртого поколения Intel Haswell. Надо заметить, что новые MacBook Air не претерпели никаких внешних изменений, но зато была усилена их “начинка”. Новинки по-прежнему существуют в версиях с 11- или 13-дюймовыми экранами. Обе модели могут поставляться с 1,3-ГГц чипом Intel Core i5-4250U и новым GPU Intel HD 5000, но в 13,3-дюймовой мо-



В iOS 7 изменён интерфейс

дели используются два графических контроллера, благодаря чему скорость обработки графики возросла на 40%. По желанию пользователей новинки могут быть оснащены более мощным 1,7-ГГц чипом, который в turbo-режиме разгоняется до 2,6 ГГц. Помимо этого в обновлённые модели добавлена поддержка нового стандарта беспроводной связи Wi-Fi 802.11ac, который обеспечивает трехкратный рост скорости передачи данных.

Новые MacBook Air не получили Retina-дисплеев. 11-дюймовый вариант сохранил разрешение 1366×768, тогда

На серверном рынке...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

стиг стадии насыщения. Спад отмечен и в секторе стоечных серверов: продажи в I квартале 2013 г. снизились на 2%, а число поставленных машин — на 5,2%.

В регионе EMEA (Европа, Ближний Восток и Африка) в первом квартале нынешнего года было продано 580 тыс. серверов на общую сумму 2,96 млрд. долл., что меньше прошлогодних показателей

не является приоритетным проектом.

Продажи серверов стандартной архитектуры в EMEA выросли незначительно, на 1,8%, а продажи Unix-серверов упали на 54,8% из-за постепенного перехода владельцев этих систем на более дешёвые платформы. Только Dell и Fujitsu удалось превзойти показатели продаж первого квартала 2012 г. в EMEA (хотя японская корпорация производит и Unix-серверы на базе RISC-процессоров SPARC, для нее основным приоритетом является продвижение серверов стандартной архитектуры Primegrid).

Доходы ведущих серверных вендоров в мире

КОМПАНИЯ	I КВАРТАЛ 2013		I КВАРТАЛ 2012		РОСТ ДОХОДА,%
	ДОХОД, ТЫС. ДОЛЛ.	ДОЛЯ РЫНКА,%	ДОХОД, ТЫС. ДОЛЛ.	ДОЛЯ РЫНКА,%	
IBM	3 016 060	25,5	3 490 477	28,0	13,6
HP	2 959 030	25,0	3 455 760	27,8	14,4
Dell	2 124 462	18,0	1 857 579	14,9	14,4
Fujitsu	583 239	4,9	626 722	5,0	6,9
Oracle	538 542	4,6	739 826	5,9	27,2
Остальные	2 604 390	22,0	2 273 724	18,3	14,5
Всего	11 825 724	100	12 444 088	100	5,0

Источник: Gartner.

Мировые поставки серверов

КОМПАНИЯ	I КВАРТАЛ 2013		I КВАРТАЛ 2012		РОСТ ПОСТАВОК,%
	ЧИСЛО ПОСТАВЛЕННЫХ МАШИН, ТЫС. ШТ.	ДОЛЯ РЫНКА,%	ЧИСЛО ПОСТАВЛЕННЫХ МАШИН, ТЫС. ШТ.	ДОЛЯ РЫНКА,%	
HP	580 563	24,9	685 015	29,2	15,2
Dell	516 355	22,2	503 450	21,5	2,6
IBM	230 446	9,9	267 556	11,4	13,9
Fujitsu	73 375	3,2	86 360	3,7	15,0
Cisco	53 873	2,3	40 498	1,7	33,0
Остальные	874 396	37,5	763 205	32,5	14,6
Всего	2 329 009	100	2 346 083	100	0,7

Источник: Gartner.

на 6,8 и 9,6% соответственно. В странах Восточной Европы доходы серверных вендоров сократились на 9,4%. Падение продаж Gartner объясняет ограничениями бюджета на ИТ у многих потенциальных покупателей, для которых обновление серверной инфраструктуры сейчас

Как подчеркивают аналитики из Gartner, хотя на серверном рынке сложилась трудная ситуация для всех вендоров, тяжелее всех приходится тем из них, у кого значительная часть продаж приходится на системы корпоративного класса (по-видимому, имеются в виду HP, IBM и Oracle).

как 13-дюймовый — 1440×900. В то же время обе модели имеют по два порта USB 3.0, один Thunderbolt и разъем MagSafe 2. Производитель сообщил о возросшем времени автономной работы ноутбуков: 11-дюймовая модель может проработать до 9 ч, 13-дюймовая — до 12. Стоимость 11,6-дюймовой модели в начальной конфигурации (128 Гб SSD) в США составит 999 долл., модели с экраном 13,3 дюйма (128 Гб SSD) — 1099.

Вместе с ноутбуками компания показала и новый беспроводной передатчик AirPort Extreme, а также сетевое хранилище Time Capsule, которое имеет встроенные диски на 2 и 3 Тб. AirPort Extreme содержит модуль Wi-Fi 802.11ac, позволяющий передавать данные на гигабитных скоростях.

Что касается обновления рабочих станций Mac Pro, то они выполнены в цилиндрическом дизайне и комплектуются новейшим 12-ядерным 256-разрядным чипом Intel Xeon, поддерживают Thunderbolt 2 и используют скоростные хранилища на базе PCIe. Тип используемой в них оперативной памяти — 1866-МГц DDR3, поддерживается технология коррекции ошибок ECC. В стандартной комплектации Mac Pro оснащаются двумя видеоадаптерами AMD FirePro. Также они поддерживают формат видео 4K, подходящий на смену Full HD. В качестве опции используются SSD-накопители, ранее рабочие станции Apple оснащались исключительно жесткими дисками.

Apple очень серьезно отнеслась к разработке системы охлаждения Mac Pro. В

новой версии используется один большой вентилятор, вокруг которого собраны все части компьютера. Благодаря такой компактной сборке удалось добиться высокой эффективности охлаждения и низкого уровня шума. Mac Pro оборудован шестью разъемами сверхбыстрого порта Thunderbolt 2, четырьмя портами USB 3.0, Gigabit Ethernet и HDMI 1.4. Из беспроводных коммуникаций доступны Wi-Fi 802.11ac и Bluetooth 4.0. Все эти нововведения заключены в корпус размером 25,15×16,76 см, в восемь раз более компактно, чем старые Mac Pro. Станции будут собираться в США, а их сроки поставок и цену компания объявит позднее.

Компания Apple также представила условно-бесплатный музыкальный онлайн-сервис iTunes Radio. Этот сервис, встроенный в штатное музыкальное приложение, позволяет слушать музыку в онлайн-режиме. Работать iTunes Radio будет интеллектуально: он будет анализировать то, что пользователь слушает в iTunes, и предлагать ему нечто подобное из своего каталога, периодически прерывая трансляцию рекламой. Пользователи решения iTunes Match, стоящего 25 долл. в год, смогут получить Radio без рекламы. По функциям iTunes Radio, на котором уже при запуске будут доступны около сотни станций, напоминает функционал сервисов Pandora или Spotify. Apple заключила лицензионные соглашения с тремя крупными лейблами — Warner Music Group, Universal Music Group и Sony Music Entertainment. Как сообщает компания, новый сервис заработает в США осенью. О запуске в других странах не сообщается.

“Конгресс” внедрен в Госсовете Коми. На очереди бизнес-сектор

ДЕНИС ВОЙКОВ

В Сыктывкаре завершается первый политический сезон работы депутатского корпуса Госсовета Коми с использованием специализированного программно-аппаратного комплекса “Конгресс” для подготовки и проведения

ПРОЕКТЫ заседаний, разработанного и установленного компаний Polymedia. Комплекс позволяет формировать повестку мероприятия, осуществлять регистрацию участников и подачу заявок, организовывать голосование. Он также обеспечивает отображение информации о ходе заседания на персональных мониторах и коллективных экранах, видеотрансляцию в локальную сеть госоргана и в Интернет. По результатам заседания с его помощью можно формировать итоговые материалы: аудио- и видеозапись, формализованный протокол и стенограмму.

Внедрение комплекса признано успешным всеми участниками проекта, что позволяет Polymedia строить весьма оптимистичные планы.

История вопроса

Как вспоминают сотрудники аппарата Госсовета Коми, первое подобие автоматизации для проведения заседаний у них было осуществлено еще в 1980-х на фоне известных политических событий того времени. В зале на рабочих местах была установлена предельно простая трехкнопочная система “за-против-воздержался” некой белорусской разработки. Ни о каких специализированных “излишествах” речи тогда не шло. Даже микрофоны и динамики в день проведения заседаний приносились из подсобки и просто расставлялись в проходах зала. К началу



Оператор комплекса Константин Овсянников на рабочем месте

2000-х данная система устарела не только морально, но и физически (с половины мест голосовать нельзя было уже в принципе), к тому же стало понятно, что для обеспечения нормальной слышимости и повышения акустических характеристик помещения необходимо провести специальные инженерные работы.

В 2005 г. зал заседаний Госсовета был переделан полностью: изменилась как его техническая начинка, так и сама геометрия стен. Екатеринбургская компания НПО “Уралсистем” спроектировала по периметру специальные выступы, гасящие звуковые резонансные колебания, а также ниши — ловители так называемых стоячих акустических волн. При этом стационарные динамики вмонтировали внутрь фальшстен, так что снаружи их не видно было вовсе.

За исключением отдельных нюансов (например, вместо ставших сегодня уже привычными планшетов для отображения информации на столах пользовате-

лей стояли примитивные “кассовые терминалы”) с точки зрения функционала и технических возможностей решение “Уралсистем” сотрудников аппарата Госсовета в принципе устраивало. (К слову, даже специалисты Polymedia сегодня отзываются о нем более чем корректно.)

Сложности возникли в другой плоскости — в сфере техподдержки, что, наверное, можно считать системной проблемой множества российских проектов, которыми несколько лет назад занимались мелкие компании-интергаторы.



Виктор Деменко

По словам руководителя Комитета информатизации и связи Республики Коми Александра Селютина, свои периодически возникают у любой системы. Само по себе это не страшно и становится проблемой лишь тогда, когда разработчик системы перестает существовать как целостная группа программистов. Именно такая участь постепенно и постигла “Уралсистем”: сначала доработки и устранения неполадок в Госсовете Коми стали долгими, потом долгими и дорогими, а потом вообще никакими. В результате, после ряда серьезных технических неполадок во время заседаний, в 2011 г. было принято решение о модернизации системы и смене подрядчика.

По уверению г-на Селютина, в процессе мониторинга рынка сразу были отвергнуты компании, чей штат в проектных группах составлял от трёх до пяти программистов. Что характерно, именно таких коллективов (собираются ребята, покупают какую-то технику, объединяют ее, дописывают немного софта и запускают “решение”) оказалось большинство. Промышленных же компаний, которые занимались бы этим серьезно, у нас в стране на поверку оказалось меньше, чем пальцев на одной руке. Проведя среди них конкурс, Госсовет Коми выбрал решение “Конгресс” разработки Polymedia.

Что касается Polymedia, то для нее предыстория проекта выглядит следующим образом. Как уверяет руководитель ее отдела программных решений Виктор Деменко, потребность в разработке “Конгресса” как самостоятельного решения возникла по итогам общения с многочисленными государственными и коммерческими заказчиками. По его словам, Polymedia реализовала довольно много проектов по оснащению конференц-залов, залов совещаний и ситуационных центров, чтобы аккумулировать наиболее важные требования и пожелания клиентов, сталкивающихся с необходимостью регулярно обсуждать множество вопросов повестки с возможностью просмотра большого количества документов. В Polymedia внимательно изучали видеозаписи, повестки, протоколы и стенограммы заседаний законодательных органов регионов России, опросили представителей оргделов и технических специалистов, после чего сформировали перечень требований к комплексу и определили приоритеты реализации. Когда руководством компании было принято решение инвестировать данную разработку, началось формирование архитектуры комплекса, за ним последовало создание прототипа, макетирование и разработка ПО. По результатам этих работ в демонстрационном зале Polymedia был создан образец типового решения, которое сейчас и применяется в Коми.

Таким образом, подчеркивает г-н Деменко, “Конгресс” был создан отнюдь не спонтанно. Компания долго шла к его реализации, предвидя его перспективы и востребованность.

Общие очертания проекта

Как поясняет г-н Селютин, со старой системой Госсовет Коми проработал долгие годы и, конечно, к ней привык — ментально и содержательно. Поэтому, выступая функциональным заказчиком, изначально он хотел просто повторить то, что было, — “сделать не хуже”. Уже позже, когда по ходу дела стало выясняться, что существуют и другие возможности, проект несколько трансформировался. Впрочем, принципиально функционал остался прежним, хотя, естественно, он перешел на новый уровень: использована техника другого поколения с другой эргономикой и пр.; с документами работать стало явно удобнее.

По словам г-на Деменко, на данный момент “Конгресс” состоит из ряда модулей: “оператор” (интерфейс для общего централизованного управления всеми процессами заседания), “клиент” (интерфейс участников для просмотра материалов заседания, подачи заявок и обмена сообщениями), “визуализатор” (отображение информации о ходе заседания на экранах коллективного пользования), “Web-отчет” (итоговые материалы). Задействовано ПО DIS SW 6000.

Аппаратная часть “Конгресса” включает оборудование на столах участников заседаний (пульт DIS 6990P и планшет Samsung Slate PC 700T1A) и ряд подсистем: интегрированного управления (контроллер и интерактивная панель Crestron), серверного оборудования (HP), сетевой коммутации (Cisco), видеоконференцсвязи (LifeSize Room 220i), аудиозаписи и вещания/записи видео (LifeSize UVC Video Center), конференц-системы (DIS CDS 6000).

Если говорить обо всем проекте оснащения зала заседаний, то стоит отметить еще и аудиовизуальное оборудование: экран DNP Supernova Infinity, проектор Digital Projection TITAN PRO, дублирующую видеостену на основе тонкошовных дисплеев Flame, подсистему озвучивания (Biamp, JBL), подсистему коммутации (Opticis, Extron).

Как сообщил Александр Селютин, стоимость проекта на сто депутатских мест составила 40 млн. руб. Еще порядка миллиона стоили проектные работы.

Особенности внедрения и использования

Первое практическое применение “Конгресса” состоялось в начале политического сезона 2012—2013 гг., 20 сентября прошлого года. Сейчас завершается доводка и тонкая доработка комплекса.

По заверению технического специалиста Polymedia Дмитрия Чадаева, участвовавшего в развертывании системы (ее аппаратной части), у него проект не вызвал вообще никаких сложностей. Работа шла в готовом, хорошо акустически отработанном помещении — ничего ремонтировать и перестраивать не пришлось. Компания не была привязана ни к каким сторонним заказчикам, поэтому все прошло “на ура”, и с учетом демонтажа старого оборудования всё было закончено за 39 дней.

Как отметил Виктор Деменко, основная сложность внедрения “Конгресса” заключалась в адаптации готового комплекса (а он разрабатывался в качестве

типового тиражируемого решения) под нужды и потребности заказчика. (Благодаря накопленному в этом процессе опыту комплекс уже обладает широким набором настроек, что позволяет конфигурировать его так, чтобы исключить множество возникающих проблем на стадии развертывания.)

В целом г-н Деменко считает, что внедрение сложных программно-аппаратных комплексов в сфере госсектора, а тем более в строго регламентированную деятельность законодательных органов, — изначально непростая задача, но в данном случае на компромиссы между пожеланиями заказчика и возможностями системы идти не пришлось: “Конгресс” был готов к встраиванию без серьезных принципиальных доработок.

Оценивая достоинства новой системы, председатель Госсовета Коми Игорь Ковзель сразу оговаривается, что по большому



На столе у каждого депутата установлен пульт с микрофоном и многофункциональный планшет

счета сравнить ее с какими-либо современными аналогами он не готов. Поэтому он во всех смыслах рассматривает проект Polymedia как пилотный и заинтересован в том, чтобы новости его “до ума”. Игорь Ковзель отметил, что часть доработок связана с адаптацией законодательного процесса к системе голосования. По его мнению, иначе и быть не могло, потому что никакого эталонного шаблона в России не существует. При этом он подчеркивает, что разработчик более чем адекватно реагирует на новые запросы Госсовета, оперативно внося изменения в комплекс.

В целом, по словам Игоря Ковзеля, уже можно сказать, что система обладает весьма удобным интерфейсом и существенно увеличила скорость работы депутатского корпуса во время заседаний. Ее доработка, полагает он, скорее всего, завершится в начале следующего политического сезона, к октябрю-ноябрю.

Здесь, впрочем, стоит упомянуть наблюдение сотрудника аппарата Госсовета Коми Константина Овсянникова, исполняющего во время заседаний функции оператора комплекса. По его словам, для увеличения отказоустойчивости системы (ключевое условие заказчика) Polymedia в некотором смысле сделала в проекте упор на железо, а не на ПО (софт менее надежен по определению). Из-за этого, в понимании г-на Овсянникова, разработчику в известном смысле пришлось пожертвовать удобством работы оператора, который теперь вынужден управлять техническим обеспечением заседаний не с одного компьютера, как это было раньше, а при помощи целого комплекса с тремя мониторами. Разумеется, он справляется, но на вопрос, сможет ли кто-нибудь другой провести заседание, если его вдруг не окажется на месте, однозначно ответить он затруднился.

Так или иначе, по уверению г-на Селютина, заказчик пришел к мнению, что система работоспособна и стабильна, о чем свидетельствует хотя бы количество успешно проведенных с её помощью мероприятий. Дальнейшее развитие станет происходить уже не в рамках устранения замечаний, а в контексте нового технического задания, которое вскоре будет готовиться в Коми и отразит некие новые ожидания Госсовета.

Речь пойдет о проведении в зале заседаний каких-то других мероприятий: ▶

Большие данные и аналитика — идеальная пара

ТОНИ КОНЦЕР

Задолго до того как концепция больших данных овладела известным продавцом одежды Guess? (г. Лос-Анджелес) компания считала себя в некотором роде новатором в области Business Intelligence (BI). Вооруженная BI-приложением MicroStrategy на базе СУБД Oracle, она собирала массу данных о продажах и товарных запасах и использовала их для генерации информативных отчетов. Однако преимуществами этого инструмента пользовалась лишь небольшая группа продвинутых пользователей, которая активно работала с отчетами. Компании требовалось понять, каким образом надо вводить становящиеся все более ценными данные в BI-среду и затем передавать их в руки торговых специалистов, решающих, какие товары и в каких количествах должны направляться в конкретные магазины.

“Это люди эмоционального склада, которые предпочитают работать непосредственно с товарами и визуально воспринимаемыми материалами. Убедить их углубленно заниматься BI всегда проблема, — говорит о своих торговых работниках Майкл Релих, исполнительный вице-президент и СЮ фирмы Guess? — Мы заставляли аналитиков выгружать информацию в электронные таблицы и затем вставлять в них вырезанные картинки. Это действовало очень эффективно”.

Дополнительной проблемой было и то, что СУБД не могла обрабатывать множющиеся данные и выдавать отчеты с той быстротой, которая бы устраивала растущие пожелания тех, кто занимался продажами. Скажем, если последние хотели выяснить, какие размеры одежды за последние шесть месяцев пользовались спросом в полтора с лишним тысячах розничных точек компании, на выполнение соответствующих запросов к BI-системе могли уходить часы.

Решение проблемы наметилось четыре года назад, когда Релих и его команда стали искать более пригодные средства для обработки больших данных и в конечном счете выбрали платформу аналитики HP Vertica. Релиха привлекло то, что Vertica использует массивно-параллельную архитектуру для обработки запросов сразу на многих процессорных узлах и ее можно без труда масштабировать при помощи стандартной аппаратуры. Но даже при этом он не ожидал, что производительность платформы окажется стократно выше возможностей прежней СУБД. “Когда мы сделали первые запросы, система их выполнила так быстро, что мы подумали, будто данные оказались “битыми”, — вспоминает Релих. — Запросы, на которые система Oracle тратила минуты, в Vertica обрабатывались за секунды”.

Опыт Guess? подтверждает то же самое, что сегодня обнаруживают многие другие компании: большие данные,

BI и бизнес-аналитика (BA) не просто питают друг друга, при использовании в тандеме они поднимают анализ данных на новый уровень. При наличии хорошего BI/BA-приложения пользователям легче работать с большими данными, а наличие технологий больших данных повышает ценность BI/BA-системы. “Дополнение вашей BI-практики большими данными — очень разумная вещь, — говорит Майк Мэтчет, старший аналитик Tapeja Group. — Они очень хорошо сочетаются друг с другом”.

Теперь, когда на рынке появляются сравнительно недорогие аналитические сервисы и аппаратно-программные платформы наряду со средствами работы с большими данными на базе открытого исходного кода, эта практика будет получать все большее распространение, говорит Дана Гарднер, главный аналитик Interarbor Solutions.

Двойной упор Guess? на большие данные и BI побудил компанию разработать приложение для iPad, которое получило награду за новаторство от Data Warehousing Institute. Комбинируя графические материалы из своей системы э-коммерции с потоком информации из хранилища данных, Guess? теперь может быстро доставлять торговым специалистам данные о спросе и товарных запасах, дополненные визуальными элементами. “Это эквивалентно 18 разным пультам управления, объединенным в одно приложение”, — говорит Релих.

Теперь у сотрудников отдела продаж, которые должны были раньше разъезжать по магазинам с папками, набитыми устаревшей информацией, прямо под рукой имеются актуальные данные о трендах в продажах, складских резервах и наличии товаров в магазинах. Хотя приложение было предназначено для торговых работников, в число его 150 постоянных пользователей входят и региональные управляющие — их привлекает то, что оно помогает планировать товарные резервы.

Эффект от внедрения приложения оказался огромным. Уменьшились товарные уценки, улучшилось распределение ресурсов, а торговые работники и региональные управляющие стали лучше понимать, что, когда и в каком количестве требуется для сбыта.

“В розничной торговле главное — иметь правильное количество правильного товара в правильных местах, — говорит Релих. — Мы можем гораздо быстрее выяснять вопросы с наличием товара и реагировать на них”.

По словам Гарднер из Interarbor, это характерный пример результатов, которых стремятся достигнуть компании благодаря инициативам в области больших данных. “Они хотят иметь под рукой все возможные данные для принятия решений, причем максимально достоверные”, — говорит она.

Аналитика больших данных работает на успех

В Ford Motor использование аналитики с большими данными обусловило прибавку в 100 млн. долл. к годовой прибыли, и за этот результат компания получила награду по аналитике от Institute for Operations Research and the Management Sciences. Этого успеха ей помогло добиться, в частности, Майкл Каваретта, технический руководитель группы исследований и перспективного проектирования по вопросам прогнозной аналитики и Data Mining, который сфокусировался на использовании данных для улучшения внутренних бизнес-процессов гиганта автомобильной отрасли.

Команда Каваретты задействует комбинацию средств работы с большими данными и бизнес-аналитических приложений, применяя ряд интересных приемов. Они формируют наборы данных из исходно разнородной информации, связывая бизнес-процессы с данными гарантийного обслуживания, маркетинга и т. п.; перерабатывая сообщения пользователей внутренних и внешних социальных сетей и выявляя, как они связаны с бизнес-процессами и как их можно использовать; собирая гигантские объемы данных, генерируемых транспортными средствами — не только для улучшения дизайна автомашин, но и для того, чтобы понять, какие типы данных можно собирать дополнительно. Последнее имеет особенно большое значение, так как производители автомобилей устанавливают в машины все больше разных датчиков, чтобы отслеживать их эксплуатационные характеристики, повышать уровень обслуживания и совершенствовать проекты будущих моделей.

Например, датчики гибридного автомобиля Ford Fusion Energi с электрической подзарядкой от внешней сети генерируют и записывают 25 Гб разнородных данных в час — от температуры двигателя, скорости и нагрузки на автомобиль до дорожных условий и общей рабочей эффективности. Этот поток данных может возрастать до 4 Тб в час при тестировании с использованием специальных инструментов, хотя, по словам Ка-

варетты, через несколько лет эти инструменты могут превратиться в стандартное оборудование. Способность захватывать, хранить и анализировать такие данные, а затем применять добытую информацию к нужным процессам в реальном времени потребует тонко отлаженных платформ больших данных и аналитики.

Следуя по этому пути, Ford экспериментирует с разными технологиями, проприетарными и на базе открытого исходного кода. По словам Каваретты, его команда опробовала в плане больших данных такие средства, как Hadoop, HIVE и Pig, работала с традиционными СУБД типа SQLServer, MySQL, Oracle и Teradata, с BI/BA-ПО типа PASW Statistics и R компании IBM и специализированными инструментами Data Mining, такими как Weka, RapidMiner и KNIME.

Это естественный выбор продуктов, особенно если учесть, что большие данные, как прогнозируется, в сущности идут на смену BI.

“Поначалу многим казалось, что впереди все будет по-новому: осваиваешь большие данные — и BI отходит в прошлое, — говорит Каваретта. — Я считаю, это не так. Большие данные смогут сильно помочь многим BI-инициативам”.

Также и Мэтчет из Tapeja Group отмечает, что для компаний было бы ошибкой поспешно внедрять большие данные, не имея реально работающих решений для BI или аналитики. “Если я решу просто инвестировать в большие данные, но при этом у меня не будет специальных приложений, я вряд ли получу отдачу”, — говорит он.

Ford работает над усилением своей связки между большими данными и BI/BA, и вряд ли можно сомневаться в правоте мнения Каваретты о том, что объединение этих двух технологий дает широчайшие возможности.

“Главное в больших данных состоит в том, что они меняют ценность аналитики, — считает он. — Люди фокусировали BI/BA-средства на обработке крупных наборов данных, но не того уровня, когда необходимы технологии больших данных. Теперь же новые инструменты дают им возможность анализировать данные по-новому. Скоро технология многое упростит, и вы будете иметь дело просто с аналитикой, которая приносит пользу бизнесу”.

SAP приступает....

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 6

для участников канала продаж. С одной стороны, трансформация ЦОДов на базе платформы SAP HANA будет очень прибыльной, с другой — HANA может резко сократить объемы продаж элементов физической инфраструктуры через канал. В целом, как утверждает SAP, все “горячие” данные теперь должны обрабатываться в оперативной памяти. “Теплые” и “холодные” данные, доступ к которым требуется реже, переносятся на дисковые системы хранения. Использование этих усовершенствований различными организациями будет варьироваться в широких пределах. Но с точки зрения участников канала продаж, это открывает возможность предоставления сервисов управления данными, охватывающих платформы обработки данных в оперативной памяти, традиционные реляционные СУБД и различные платформы, ориентированные на пакетную обработку больших данных, такие как Hadoop. Преследуя такую цель, SAP выпустила набор инструментов для доступа к данным и для виртуализации данных, которые позволяют управлять корпоративной информацией на нескольких платформах.

Хорошей новостью для участников канала продаж является то, что переход к обработке данных в оперативной памяти

потребует продолжительного времени. “ИТ-подразделениям предприятий потребуется лет пять для такого перехода после того, как устареют их унаследованные системы”, — сказал Карл Олофсон, отраслевой аналитик из IDC.

“HANA — это огромная работа в области инжиниринга, — добавил Брюс Гапгилл, старший вице-президент и руководитель исследовательского подразделения консалтинговой ИТ-фирмы Saugatuck Technology. — Но нет необходимости обрабатывать в оперативной памяти всё подряд, и это не является главным для каждого вновь появляющегося типа данных”.

В качестве иллюстрации Дэн Лал, вице-президент SAP по маркетингу продуктов, отмечает, что в дополнение к HANA 1600 клиентов корпорации подписались на использование приложений SAP в сочетании с СУБД Sybase. Из них 200 прежде использовали Oracle или Microsoft SQL. “Речь идет о создании платформы управления информацией, — сказал Лал. — Будет ее смешанный вариант, при котором смогут ужиться все эти технологии”.

Тем не менее партнерам, обеспечивающим канал продаж, не следует недооценивать эффект SAP HANA и других платформ обработки данных в оперативной памяти. “В течение трех-пяти лет это приведет к пересмотру экономических аспектов управления данными”, — сказал Мерв Эдриан, отраслевой аналитик из Gartner.

▶ круглые столы, дистанционные конкурсы, курсы, телемосты, совместная работа с документами — все это может потребоваться от “Конгресса” дополнительных возможностей, так что теоретически системе есть куда расти.

Однако уже сейчас, как сообщили представители Polymedia, система показала себя довольно универсальной, обеспечив цифровое сопровождение недавно прошедшего в Сыктывкаре Всероссийского конкурса региональных проектов в области информатизации “ПРОФ-ИТ»: более 90 участников, из них 30 голосующих членов жюри, 35 вопросов повестки, разнесенные на два дня, нестандартное 4-балльное голосование за проекты всех 30 с лишним номинантов. “Конгресс” сократил потери времени при подго-

товке и проведении конкурса, упростил процесс оформления протоколов, значительно повысил эффективность хода голосования и обеспечил соблюдение регламентных норм. Система, как отметили представители Polymedia, также обеспечила интернет-трансляцию мероприятия и видеотрансляцию выступлений некоторых удаленных участников.

По словам г-на Демченко, проект в Коми стал первым внедрением комплекса. Однако уже сейчас завершились работы по его развертыванию в законодательном собрании Оренбургской области, и на стадии проектирования находятся несколько залов региональных законодательных палат. Более того, в ближайшее время Polymedia планирует внедрение системы в коммерческом сегменте.

Программные ЦОДы повысят доходы

СЕРГЕЙ БОБРОВСКИЙ

Каким только годом не объявляют 2013-й эксперты всех рангов и мастей. В русле последних новомодных веяний, связанных с виртуализацией и переходом к программно-управляемым архитектурам, нынешний год уже заслужил два титула: год программно-управляемых хранилищ данных (software defined storage, SDS) и год эволюции облачных технологий в программно-управляемые ЦОДы (software defined data center, SDDC). Причина этому — крайне заманчивые перспективы повышения эффективности работы виртуальных инфраструктур, а также экономии бюджетов.

Знакомимся с SDDC

Программно-управляемые ЦОДы подразумевают полную виртуализацию инфраструктуры, которая сама фактически реализуется как сервис и управляется, извините за тавтологию, программно. Нынешняя же инфраструктура ЦОДа проектируется, как правило, на уровне конкретных аппаратных платформ.

SDDC состоит из трёх основных компонентов: программно-управляемые сети (software defined networking, SDN), программно-управляемые хранилища данных и виртуальные серверы. Работа этих компонентов централизованно координируется через программные интерфейсы в режиме, близком к автоматическому. Рагу Рагурам, генеральный директор по облачным инфраструктурам компании VMware, которая фактически стала родоначальником концепции SDDC, отмечает в этой связи, что “физические” ЦОДы часто обеспечивают работу классических “родных” КИС производства Microsoft, Oracle или SAP или серверную логику на Java. А ЦОДы нового поколения ориентированы на поддержку виртуальных и распределённых систем — например, выполненных в Nadoop-архитектуре, написанных на Python или Spring. Рагурам призывает к отказу от морально устаревшей клиент-серверной системы, излишне тесно привязанной к конкретным аппаратным архитектурам, в пользу Web 2.0 и универсальных кросс-платформенных и хорошо масштабируемых решений. Более того, представители VMware называют движение от физической к программно-управляемой архитектуре обязательным

условием развития облачных технологий. Соответственно следует ожидать нарастающего давления со стороны организаторов ЦОДов, заинтересованных в оптимизации своих сервисов, на ведущих поставщиков КИС, дабы они поскорее адаптировали собственные решения к новым инфраструктурным моделям.

Плюсы программного управления ЦОДами

Процессы управления всеми типами ресурсов (вычислительная мощность, оперативная память, сеть и средства хранения данных) абстрагируются в SDDC от аппаратной реализации, что существенно упрощает задачи конфигурирования, которые можно решать “на лету” и, например, создавать виртуальные системы с любыми произвольно специфичными соотношениями этих четырёх типов ресурсов.

За счёт разделения физических и программных слоёв существенно повышается безопасность системы, так как становится возможным в реальном времени и сколь угодно детально собирать и обрабатывать данные о функционировании любой подсистемы ЦОДа и конкретного его узла. Снимется множество проблем с сетевой безопасностью, потому что работу вредоносных программ, использующих недостатки аппаратных конфигураций, теперь удастся оперативно выявлять и блокировать. Что касается виртуализации устройства хранения, то SDDC допускают существенную оптимизацию их работы, а также обещают множество новых функций (наподобие репликации) и даже поддержку некоторых схем нормализации данных. Сам же гипервизор взаимодействия программного и аппаратного уровней фактически предоставит программистам и проектировщикам два независимых программных интерфейса — “сверху”, от внешних программ, запрашивающих данные, и “снизу”, от низлежащего физического оборудования.

Сопровождение конкретных виртуальных машин полностью автоматизируется, а непрерывный сбор данных о работе программного ЦОДа открывает новые возможности как для оптимизации его работы с невиданной ранее точностью, так и для существенного улучшения функционирования прикладных приложений. Деятельность людей-операторов

сводится в таком случае к использованию декларативных языков для описания нужных компонентов SDDC и спецификации работы конкретных приложений. Тут же рядом естественным образом подключаются технологии больших данных, механизмы самообучения и прочие захватывающие подходы с мощным потенциалом.

На первых порах SDDC-решения будут привязаны к одному вендору, так как данный рынок только зарождается, но за счёт гибкой архитектуры подобных ЦОДов со временем наверняка сформируются консорциумы, которые предложат открытые решения, и вполне возможно, даже появятся конструкторы SDDC из “кирпичиков” разных поставщиков.

Как это устроено

Пока на рынке SDDC пусто, и первое более-менее полноценное решение от VMware обещано лишь к концу текущего года. На первых порах оно скорее всего станет эталоном, на который будут равняться другие. Давайте познакомимся с некоторыми деталями его реализации.

Программный ЦОД от VMware будет базироваться на её облачной системе vCloud, но пополнится SDN-технологиями фирмы Nicira, купленной в прошлом году за 1,26 млрд. долл. Итоговый продукт обеспечит работу виртуальной сети поверх как самых разных гипервизоров, ответственных за виртуализацию гостевых ОС, так и различных облачных систем, включая CloudStack и OpenStack. В него войдут виртуальные маршрутизаторы, коммутаторы, межсетевые экраны, балансировщики нагрузок, средства развёртывания VPN-сетей, мониторинга качества функционирования, обслуживания и безопасности, работающие в любых сетевых топологиях и обеспечивающие изоляцию пользователей, — и всё это через программные интерфейсы.

Ещё один ключевой вклад в это решение вносят технологии фирмы Virsto, основанной выходцами из России и приобретённой VMware в этом году. Virsto, в частности, обеспечит поддержку множества гипервизоров, включая Microsoft Hyper-V, и предоставит скоростную виртуальную файловую систему, использующую системную память как кэш, причём

система эта не зависит от типов виртуальных дисков, будь то vSphere VMDK или Microsoft VHD.

У SDDC тоже есть минусы

Прежде всего отмечу, что, хотя полноценные предложения виртуальных серверов, SDN и SDS, на рынке уже имеются, их интеллектуальное объединение в формате SDDC пока только ожидается. Первой взрослой ласточкой станет скорее всего VMware NSX, однако её выпуск обещан “во второй половине 2013 г.,” что фактически надо понимать как конец 2013-го — начало 2014-го. Конкуренция тут пока тоже слабая, да и внедрение и развёртывание SDDC наверняка будет весьма непростой задачей. Этот процесс состоит из трёх шагов: абстрагирование SDDC от действующей аппаратной серверной инфраструктуры, создание из всех серверных ресурсов виртуального пула и автоматизация его работы.

Идеализировать первые реализации SDDC тоже не стоит: несмотря на всю перспективность технологии VMware, компании PayPal и eBay заменили в этом году системы VMware на 80 тыс. своих серверов на свободные облачные альтернативы OpenStack. В этом проекте, кстати, приняла участие российская компания Migantis, оставившая в PayPal свободный набор компонентов Fuel, совместимый с подавляющим большинством дистрибутивов OpenStack.

Даже у грядущих реализаций SDDC пока имеются существенные технические минусы: например, подход VMware подразумевает импорт виртуальных машин сторонних поставщиков в vCloud через промежуточные коннекторы, а этот процесс долг и подчас сопряжён с потерей системной информации. Идеальным здесь представляется модель программно-управляемого ЦОДа, полностью выстроенная на гипервизорах, но пока о таких системах ввиду их крайне высокой сложности не слышно.

И тем не менее через два-три года достаточно зрелые решения на рынке наверняка появятся. Классическое противостояние Windows — Linux уйдёт в прошлое, а ему на смену явятся корпоративные войны нового поколения — например, проприетарные SDDC против облачных OpenStack. □

Пять больших новых зон ответственности СЮ

ЭРИК ЛУНДКВИСТ

Вот что представляет собой сегодня СЮ. Это эксперт по вопросам, как сделать больше с меньшими затратами и свести к минимуму традиционные затраты на поддержание работоспособности систем; кроме того, СЮ — это главное лицо в компании по внедрению облачных вычислений, мобильных решений, социальных сетей и технологий для работы с большими данными.

А еще он является экспертом в области информационной безопасности, посредником в отношениях между отдельными департаментами, к тому же он всегда готов прислушаться к любым технологическим идеям. СЮ знает о бизнесе компании больше, чем ее главный исполнительный директор, и о цифровом маркетинге больше, чем директор по маркетингу. Он берет на себя инициативу по переподготовке ИТ-персонала и учит завсегдаев социальных сетей правилам работы с электронной почтой. И именно он отвечает за то, чтобы почта работала всегда, данные всегда были актуальными, а дата-центр был полностью виртуализован.

Вам кажется, что всё это чрезмерно трудная задача? Так оно и есть. Но именно такое представление о СЮ складывается после посещения десятой ежегодной конференции MIT Sloan CIO Symposium. Ключевые доклады и панельные дискуссии с тематиками вроде “Использование властных полномочий и своего влияния в процессе инноваций”, “Реалии больших данных”, “Успешный СЮ — внедрение инноваций и управление ожиданиями” оставили впечатление постоянного повышения роли современного СЮ, задачи которого, похоже, становятся все менее выполнимыми.

“Помимо прежних задач вам приходится решать и множество новых”, — констатировал Шон Банерджи, управляющий директор ассоциации Russell Reynolds, в ходе вступительной панельной дискуссии о критериях успешности СЮ. Мнение Банерджи разделил и Майкл Гольц, СЮ американского отделения SAP, заметивший, что все дискуссии об инновациях заканчиваются, как только перестает работать почтовая система.

Состоявшиеся панельные дискуссии отразили, на мой взгляд, основные пере-

мены в понимании роли и позиционировании СЮ. Если на протяжении ряда лет его роль была вспомогательной, то теперь с этим, похоже, покончено. Обусловлено это, в частности, расцветом цифрового маркетинга, предопределившего передачу заметной части ИТ-бюджета в распоряжение директора по маркетингу, а также усилением тенденции BYOD, приведшей к снижению затрат на оборудование для сотрудников компании. Далее приведены пять трендов, которые я выделил в ходе конференции и которые, как мне кажется, иллюстрируют новую роль СЮ.

1. Большие данные укрепляют позиции СЮ. Системы обработки больших данных требуют использования общих хранилищ данных, всеобъемлющей политики соблюдения конфиденциальности и совместного использования внешних и внутренних данных. Всё это будет реализовываться под эгидой ИТ-директора.

2. Ведомственный подход к использованию корпоративных веб-сервисов, когда каждый департамент исходит только из собственных интересов, ведет к корпоративному хаосу. На СЮ возлага-

ется ответственность за формирование единого технологического покрытия и общей корпоративной политики, чтобы не допустить хаоса в программных сервисах.

3. Облачные технологии обеспечивают технологические преимущества, но при этом всё, что касается переговоров по контракту, определения юридической ответственности и соблюдения нормативных требований, будет передано в ведение СЮ, поскольку менеджеры подразделений не захотят брать это на себя.

4. Тенденция BYOD будет только усиливаться, но СЮ придется заняться созданием “защитной оболочки”, которая позволит подключить к корпоративной среде широкий спектр мобильных устройств, защитив при этом корпоративные данные.

5. СЮ опять обретет место в совете директоров в связи с возросшим в компаниях пониманием того, что умелое внедрение технологий часто оказывается единственным путем к достижению стратегических преимуществ в условиях современной экономики. □

Программно-определяемое хранилище данных — очередной шаг в эволюции ИТ

Среди многочисленных анонсов, сделанных на прошедшей в начале мая в Лас-Вегасе конференции EMC World 2013, безусловно, центральное место заняло объявление о выпуске новой платформы EMC ViPR для программно-определяемых систем хранения данных (СХД). По мнению специалистов EMC, в целом поддержанном независимыми отраслевыми экспертами, речь идет о создании технологий и средств на их основе, которые должны вывести вопросы управления информацией и реализации современных облачных ИТ-инфраструктур на качественно новый уровень. По сути, выпуск EMC ViPR развивает и дополняет идею программно-определяемых дата-центров, формируя дополнительные уровни абстракции между приложениями, данными и аппаратными устройствами хранения информации. Теперь появляется возможность построить виртуальную инфраструктуру хранения данных без привлечения огромных коллективов ИТ-специалистов, при этом открытая расширяемая архитектура позволяет использовать имеющиеся ИТ-активы, одновременно закладывая основу для инфраструктуры будущего.

Исходные предпосылки создания EMC ViPR

За последние полтора десятилетия благодаря виртуализации создан качественно новый изолирующий слой между ПО и аппаратными средствами, превративший приложения, серверы и сети в программные абстракции и на основе такого преобразования позволивший создавать адаптивные и гибкие центры обработки данных. Набирающая популярность концепция «программно-определяемого центра обработки данных» (software-defined data-center) предусматривает абстрагирование от аппаратной части абсолютно всех компонентов ЦОДа, что делает реальностью предоставление ИТ-ресурсов как настраиваемых услуг по требованию. Однако на пути воплощения этой идеи в жизнь возникает проблема: существующая в настоящее время инфраструктура хранения данных тормозит переход к полностью виртуализированному ЦОДу. В отличие от приложений, серверов и сетевых ресурсов хранения данных, а вместе с ними их ценное содержимое зачастую остаются привязанными к конкретному оборудованию.

Основная причина такого отставания СХД по уровню виртуализации от серверов и сетей заключается в их исторической разнородности. Число аппаратных платформ хранения данных и поддерживающих их программных систем намного больше, чем количество серверных, клиентских или сетевых платформ. Это наследие скопилось десятилетиями, пополняясь каждый раз, когда поставщики оборудования сталкивались с новыми рабочими нагрузками, которые требовали уникальных сочетаний производительности и защиты. Для каждого ИТ-проекта требовался свой специализированный массив хранения. Неудивительно, что в этой ситуации администраторы СХД превратились в управляющих такими хранилищами, тратя на них все свое время, вместо того чтобы заниматься оптимизацией задач хранения данных в интересах бизнеса.

Для обеспечения прогресса в этой сфере (в этом заинтересованы и заказчики, и поставщики), чтобы разорвать этот порочный круг и использовать в полной мере концепцию программно-определяемого ЦОДа, нужно кардинально изменить подход к созданию инфраструктуры хранения на основе новых архитектурных идей и технологий.

Общие подходы к решению проблемы

На первый взгляд, простым решением проблемы разнородности СХД может быть использование некоторой единой универсальной программно-аппаратной платформы, которая должна заменить существующий «зоопарк» в корпоративных системах. Собственно, почти вся история корпоративных ИТ состоит из череды «крестовых подходов» против «зоопарков», которые при всех локальных успехах сторонников унификации все же заканчиваются победой «зоопарков». Конечно, бороться за унификацию нужно постоянно. Но при этом надо отчетливо понимать ограниченность этих методов. История ИТ однозначно говорит:

мир ИТ по сути своей является гетерогенным, причем именно эта неоднородность (что на уровне ИТ-бизнеса определяется рыночной конкуренцией) — важный внутренний стимул развития ИТ. Решение проблемы гетерогенности принципиально определяется созданием

токолам, вместе с тем сохраняя уникальную функциональность массивов.

Файловые и блочные контроллеры ViPR предоставляют всю функциональность физических массивов в виде виртуальных служб: можно управлять блочными томами, файло-

приложений. При этом вместо выделения ресурсов на каком-то отдельном массиве ViPR позволяет администраторам объединять уникальные наборы программно-аппаратных ресурсов в сервисы по хранению и обработке данных.



Программно-определяемая модель данных EMC ViPR

механизмов интероперабельности, обеспечивающих взаимодействие компонентов неоднородной среды.

Если бы заказчики и поставщики услуг могли централизованно управлять разнородными рабочими нагрузками и предложить ту же степень удобства, что и сервисы общедоступных облаков, они бы превратили все недостатки гетерогенности в долгосрочные конкурентные преимущества. Но для реализации этой идеи новая концепция хранения данных должна соответствовать целому ряду непростых требований:

- среда хранения должна быть спроектирована специально для виртуального ЦОДа и облака;
 - инфраструктура хранения данных должна обладать соответствующим уровнем абстракции;
 - типы данных и протоколы доступа должны быть отделены от аппаратного обеспечения;
 - новая среда хранения должна учитывать существующие объемы данных;
 - инфраструктура хранения данных должна быть достаточно простой;
 - API должны быть открытыми.
- Все эти задачи стояли и перед разработчиками EMC ViPR. И были успешно решены.

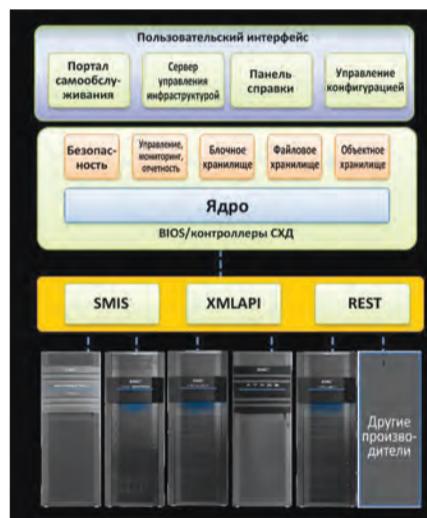
Программно-определяемая модель хранения данных

EMC ViPR — это программная платформа для виртуализации ресурсов хранения, которая абстрагирует их от физических массивов в общий пул виртуальных ресурсов. Такой подход позволяет гибко потреблять физические ресурсы хранения, предоставлять приложения, а также инновационные сервисы хранения и обработки данных. Кроме того, ViPR создает абстрактный уровень управления, что дает возможность централизованно управлять массивами разных производителей в одном интерфейсе.

В общих чертах, у каждого массива есть путь управления и путь передачи данных. Если не вдаваться в подробности, то путь управления отвечает за передачу политик устройствам хранения, а по пути передачи данных выполняются фактические операции чтения и записи, функционируют сервисы хранения и обработки данных. В разделении путей контроля и передачи данных как раз заключается основное отличие ViPR от предыдущих попыток виртуализировать ресурсы хранения. За счет абстрагирования уровня управления все административные операции переносятся на виртуальный уровень, что позволяет заказчику разбивать пул виртуальных ресурсов на виртуальные массивы хранения данных и управлять ими с помощью отдельных политик. Это схоже с разбиением ресурсов сервера на несколько виртуальных машин.

Впрочем, ViPR не ограничивается одним уровнем управления, активно взаимодействуя с файловыми и блочными СХД на уровне передачи данных. Разделение путей управления и передачи данных позволяет ViPR не только централизовать задачи по выделению ресурсов и управлению данными, но и предоставляет приложениям доступ к данным по привычным файловым и блочным про-

токолам, общими каталогами CIFS и расширенными функциями защиты (снимками файловой системы, клонированием и репликацией). При этом ViPR не только сохраняет доступ ко всем уникальным функциям физических массивов (чего лишены блочные ресурсы хранения в общедоступных облаках), но и дополняет их: администрато-



Архитектура EMC ViPR

ры и разработчики могут создавать новые глобальные сервисы хранения и обработки данных, охватывая самые разнообразные массивы.

Архитектура ViPR

ViPR представляет гетерогенную среду хранения как один большой виртуальный массив и подключается к физическим массивам по адаптерам, которые похожи на драйверы устройств в ПК. С открытыми API этой платформы все поставщики, партнеры и заказчики могут создавать свои адаптеры и добавлять новые массивы. В итоге получается самонастраивающаяся среда хранения, которая может автоматически обнаруживать и подключать большую экосистему массивов, хостов и фабрик SAN.

После добавления физического массива ViPR идентифицирует его пулы ресурсов хранения и порты. А после добавления коммутаторов Fibre Channel платформа ViPR автоматически обнаруживает сети Fibre Channel и подключается к ним. При этом она быстро подключает СХД от EMC и других производителей. В данный момент в список поддерживаемых платформ входят EMC VMAX, EMC VNX, EMC Isilon, EMC VPLEX, EMC Atmos и NetApp. В дальнейшем в этом списке появятся СХД IBM, HP, HDS и другие.

ViPR скрывает от пользователя сложные механизмы управления базовыми массивами, представляя их основные функции как сервисы хранения и обработки данных. Отличительной особенностью ViPR является то, что платформа оставляет доступными потребителям уникальные функции виртуализованных СХД. Администраторы СХД могут создавать в ViPR пулы виртуальных ресурсов хранения для поддержки заданных рабочих нагрузок

Глобальные сервисы по хранению и обработке данных

Программно-определяемая система хранения данных EMC во многом отличается от других платформ для виртуализации СХД своей расширяемостью: администраторы и разработчики могут создавать новые глобальные сервисы по хранению и обработке данных, объединяющие разнородные массивы и поддерживающие гибридные типы данных. Глобальные сервисы по хранению и обработке данных — это абстрактные ресурсы хранения, учитывающие тип данных (файлы, объекты, блоки или смешанные), протоколы доступа (iSCSI, NFS, REST и т. д.), а также требования к отказоустойчивости, доступности и защите (снимки файловой системы, репликация и т. д.).

Вот несколько примеров таких сервисов:

- объектно-файловая система хранения данных делает возможным хранение и обработку неструктурированных данных (в частности, изображения, видео- и аудиозаписи, онлайн-документы) в виде объектов в файловых системах хранения данных (например, в массивах EMC VNX, Isilon и NetApp) прозрачно для файловых приложений. Пользователи могут работать с объектными данными в файловых системах, применяя API Amazon S3, OpenStack Swift и EMC Atmos;

- сервисы по хранению и обработке данных на базе HDFS позволяют показать приложениям, обрабатывающим большие объемы объектных и файловых данных, где находится запрашиваемая информация и данные, обрабатывает тот рабочий узел, на котором они хранятся. Таким образом, минимизируется нагрузка на опорную сеть;

- сервисы по обеспечению непрерывности бизнеса и мобильности данных. Так, виртуальный контроллер блоков EMC ViPR в сочетании с физическими блочными узлами хранения VPLEX и RecoverPoint обеспечивает непрерывность бизнеса в мировом масштабе, а также предоставляет централизованный интерфейс для управления мобильностью данных в блочных СХД VMAX и VNX.

Виртуализовав ресурсы хранения, администраторы освобождаются от ограничений, накладываемых на отдельные физические массивы. Теперь, когда все ресурсы определены программно, их можно представить пользователям в едином интерфейсе как сервисы по хранению и обработке данных, на которые они могут подписываться самостоятельно. Так же можно обеспечить унифицированный доступ и к приложениям. Открытая и расширяемая платформа ViPR служит основой разработки инновационных сервисов, что позволяет ИТ-поставщикам формировать партнерскую экосистему разработчиков и сервис-провайдеров.

Глобальные сервисы ViPR по хранению и обработке данных позволяют заказчикам выбирать, в какой платформе хранить данные. На сегодня доступны СХД EMC VNX, EMC Atmos, EMC Isilon, массивы NetApp и Amazon S3. Разные приложения теперь могут работать с одними и теми же наборами данных, предвещая конец эпохе изолированных хранилищ данных.

ViPR: простота, расширяемость и открытость

EMC ViPR — это первая платформа для виртуализации инфраструктуры хранения, которая соответствует концепции программно-определяемого центра обработки данных. Она упрощает и автоматизирует рутинные операции по администрированию и выделению ресурсов хранения за счет абстрагирования и централизации пути управления. ViPR — это расширяемая платформа, которая позволяет организациям разрабатывать новые сервисы по хранению и обработке данных, а также адаптеры для подключения дополнительных массивов. Кроме того, ViPR — это еще и открытая платформа на основе API, которая упрощает интеграцию со стеками облачных технологий, а также разработку новых сервисов и приложений по хранению и обработке данных.

Управление безопасностью мобильных устройств, облаков и социальных сетей

БОБ ВИАЛИНО

Организациям приходится иметь дело с тремя мега-тенденциями в развитии ИТ, которые не демонстрируют признаков замедления: переход к облачным вычислениям, быстрый рост количества мобильных устройств и приложений на рабочих местах и проникновение социальных сетей в корпоративную среду.

Каждая из этих тенденций открывает огромные возможности для получения преимуществ, включая более тесное сотрудничество, повышение производительности труда, увеличение эффективности операций и улучшение обслуживания клиентов. И каждая порождает уникальные проблемы в области безопасности, которые, если им не противодействовать, могут привести к появлению в организациях серьезных проблем.

Что касается мобильной технологии, то двойственная природа таких устройств, которые используются как в личных целях, так и для работы, «предполагает, что на организации накладываются дополнительные ограничения, касающиеся того, что они могут развертывать на этих устройствах и какие требования предъявлять их пользователям», — считает Ариэль Силверстоун, консультант по вопросам безопасности и бывший руководитель службы безопасности.

В случае с облаками, особенно облачными сервисами сторонних провайдеров, имеются такие проблемы безопасности, как утрата организациями возможности физически владеть информацией и гораздо более ограниченные возможности проведения аудита, которого требуют законодательство и обязательства по контрактам, отметил Силверстоун.

Социальные сети несут иную опасность: что, где и кому сообщает сотрудник, может стать проблемой с точки зрения безопасности и конфиденциальности. «Я считаю, что для решения этих задач требуется проводить работу с вашими сотрудниками вместо того, чтобы пытаться их принуждать», — сказал Силверстоун. — Разработайте социальную политику, которая будет стимулировать участие сотрудников в общении и одновременно мягко напоминать им о наличии конфиденциальных сведений».

Растет число организаций, использующих облака, мобильность и социальные сети и формирующих стратегии обеспечения безопасности в этих новых сферах.

Позаботьтесь о безопасности во всех областях

Компания Walz Group (г. Темекула, шт. Калифорния), провайдер сервисов, обеспечивающих обмен информацией и соблюдение требований регуляторов, учитывает все три названные тенденции в развитии ИТ. Ее сотрудники пользуются смартфонами, в основном устройствами с Android или производства Apple. Что касается облаков, то компания применяет продукты типа «ПО как сервис» (SaaS), например систему управления отношениями с клиентом Salesforce.com. Кроме того, более четырех лет ее производственные приложения и бизнес-сервисы размещаются в частном облаке с использованием IaaS (инфраструктура как сервис) на платформах NetApp и Cisco Systems.

Для бизнеса Walz использует также социальные сети. Высокий процент сотрудников имеет учетные записи в Facebook, Twitter и LinkedIn. Задействованы и другие ресурсы онлайн-коммуникаций и организации сотрудничества, такие как Skype.

Компания предпринимает шаги с целью обеспечения безопасности во всех этих областях.

«Смартфоны могут весьма эффективно собирать, мониторить, хранить и распространять данные, поскольку большинство устройств имеет сейчас видеорекамеры, системы хранения, доступ в Интернет и к магазину приложений, а также другие функции, — рассказал Барт Фалзарано, директор по информационной безопасности. — Для защиты этих устройств необходимы соответствующие средства и меры, чтобы конфиденциальность данных, интеллектуальная собственность

Мобильные технологии, облака, социальные сети порождают уникальные угрозы, которые, если им не противодействовать, способны вызвать серьезные проблемы в организациях любого типа и размера.

компании и клиентские данные постоянно были в безопасности в соответствии с принятыми стандартами и требованиями регуляторов, такими как закон о защите информации о состоянии здоровья пациентов (HIPAA).»

Walz предприняла ряд мер для улучшения защиты, в том числе отключение портов USB на системах, содержащих конфиденциальные сведения, обучение сотрудников безопасному обращению с устройствами и введение ограничений на то, где, когда и как ими можно пользоваться. Кроме того, компания организовала централизованное управление для удаленного стирания данных, а ее провайдер сотовой связи производит сканирование и оценку устройств с точки зрения безопасности.

Что касается сервисов SaaS и IaaS, предоставляемых через публичные облака, то в целях безопасности необходимо контролировать количество облачных сервисов. Сотрудники могут легко подписаться на некоторые из них и приступить к их использованию, считает Фалзарано.

Среди других проблем безопасности следует назвать владение данными, их шифрование, управление ключами и контроль за репликацией данных. «При хранении данных в публичных облаках, например, как провайдер облачных сервисов выполняет репликацию данных? — спрашивает Фалзарано. — Доступны ли эти политики управления для клиента, чтобы он мог от них отказаться или ограничить репликацию данных?»

Для смягчения некоторых проблем с публичными облачными сервисами Walz развернула свои производственные приложения и бизнес-сервисы на платформах частных облаков. Это позволило привести их в соответствие со строгими требованиями к информационной безопасности. Кроме того, компания проводит обучение сотрудников обеспечению защиты при инсталляции и использовании ПО и облачных сервисов других фирм. Работники должны расписаться в подтвержденные согласия с политикой использования систем.

Что касается социальных сетей, то здесь имеются свои проблемы. «От этих сайтов исходят многочисленные угрозы. Они осуществляют управление, мониторинг и ведение журнала использования социальных сетей сотрудниками, обмена данными и потоков информации, — сказал Фалзарано. — Мы управляем исходящи-

ми от них рисками за счет блокирования некоторых социальных сетей с помощью брендмауэров, введения правил использования пограничных устройств и политик».

Компания применяет также устройства, предотвращающие потерю данных, и обучает сотрудников безопасному использованию социальных сетей.

Благодаря всем этим мерам «мы сумели обеспечить соответствие требованиям информационной безопасности, непрерывности бизнеса, восстановления после катастроф и соблюдения конфиденциальности данных», утверждает Фалзарано.

Безопасность или удобство использования?

Компания Automatic Data Processing (ADP; Розленд, шт. Нью-Джерси) предоставляет услуги по подбору персонала, расчету зарплаты, налогов и премий. В целях совершенствования бизнеса она использует мобильную технологию и облака.

«Мобильность — это стратегия, открывающая уникальные перспективы. Она предоставляет ADP огромные новые возможности, — отметил старший директор по объединенной архитектуре безопасности ADP Global Security Organization В. Джей ЛаРоса. — То, что мы можем использовать такие устройства для ускорения доступа к данным, более быстрого оформления продаж или предоставления нашим клиентам возможности управлять расчетом зарплаты сотрудника со своих мобильных устройств, позволяет нам выделиться на рынке».

Но соотношение безопасности и удобства использования всегда представляет проблему, утверждает ЛаРоса: «Если ваша политика безопасности носит слишком драконовский характер, быстрые и гибкие компьютерные устройства утрачивают свою ценность. Руководствуясь оценкой риска, мы внимательно следим за соблюдением баланса удобства и безопасности».

Компания создала модель гарантированного уровня безопасности, с которой соотносятся данные и привилегии пользователей. Если у кого-то возникает необходимость в доступе к информации более высокого уровня, ADP использует ступенчатую аутентификацию в соответствии с его потребностями. Например, когда сотрудник отмечает приход на работу с помощью соответствующего приложения для смартфона, это требует гораздо более низкого уровня аутентификации, чем в случае, если администратор включает нового сотрудника в ведомость на получение зарплаты.

Облачные сервисы компании, такие как платформы Dealer Management и Human Capital Management, заняли основное место в ее модели бизнеса, рассказал ЛаРоса. Начинают появляться технологии переноса в облака, которые обеспечивают безопасное использование IaaS, и ADP сотрудничает с сервис-провайдерами, чтобы адаптировать их решения к своим нуждам.

«Возможность шифрования всех данных (не только хранящихся, но и находящихся в движении и используемых в этих публичных облаках) лишь начинает воплощаться в реальность, — считает он. — Благодаря этим новым возможностям мы действительно можем гарантировать, что наши данные будут в безопасности, потому что мы держим ключи у себя и управляем ими на своей площадке, а не в облаке».

Определением глобальных стандартов безопасности ADP ИТ-подразделение занималось совместно с разработчиками и эксплуатационниками ПО облачного

провайдера. «За последние два года с помощью Global Security Organization ИТ-подразделение и разработчики решили ряд очень сложных и потребовавших много сил проблем, поддерживая при этом хрупкое равновесие между удобством использования и безопасностью», — отметил ЛаРоса. Тесное сотрудничество позволило ADP своевременно сформулировать необходимые уровни безопасности в этой новой области вместо того, чтобы пытаться обеспечить защиту пост-фактум, добавил он.

С распространением мобильных компьютеров и облачных сервисов «хакеры и мошенники будут использовать любые их недостатки, чтобы красть деньги, информацию и все, что можно превратить в деньги, — считает ЛаРоса. — Мы должны ориентироваться на новые технологии, обеспечивающие аппаратную изоляцию и выполнение связанных с риском задач при минимальном уровне доступа и привилегий пользователя».

ADP изучает, как технологии вроде микровиртуализации, которая абстрагирует приложения от оборудования и запускает их в изолированной среде, способны помочь ей защититься от угроз нового поколения в мире облаков и мобильности.

Защита мобильных устройств

С обеспечением безопасности применительно к мобильности и облакам приходится иметь дело и компании Loring Ward (г. Сан-Хосе, шт. Калифорния), которая предоставляет услуги в области инвестиций и управления бизнесом. «Поскольку Loring Ward является общенациональной фирмой, для нее очень важна мобильная технология, — рассказал вице-президент по корпоративной инфраструктуре Ренди Рудолф. — Огромное значение имеет защита данных на мобильных устройствах».

Недавно эта фирма инициировала политику BYOD, предоставив сотрудникам доступ к их собственным смартфонам и планшетам к защищенной корпоративной платформе. Для этого Loring Ward использует платформу управления мобильными устройствами, разработанную компанией Fiberlink. Платформа позволяет управлять устройствами удаленно и шифровать принадлежащие фирме данные, не затрагивая личных данных или приложений сотрудника.

«Мы имеем возможность заблокировать устройство, проследить за его перемещением и локализовать его, а также удалить с него все или только корпоративные данные», — заверил Рудолф.

Loring Ward создала частное облако, которое использует для важнейших внутренних систем и приложений, таких как электронная почта и передача голоса по IP, а также для восстановления после катастроф. Многие департаменты компании «прибегают к тем или иным облачным сервисам, которые позволяют им значительно поднять производительность труда», — отметил Рудолф.

Для защиты данных в облаке Loring Ward пользуется платформой Vox, которая служит центральным репозиторием для большинства данных. Кроме того, она обладает такими функциями защиты, как однократная регистрация, управление доступом и журналы аудита. Помимо этого компания разработала руководство по безопасности, «которое содержит более высокие требования, чем те, что предъявляют к нам регуляторы, — отметил Рудолф. — Любая из установленных у нас или находящихся в разработке систем, а также все облачные приложения должны соответствовать этим строгим требованиям к безопасности. Мы не станем использовать облачные сервисы, если они не соответствуют этим или еще более жестким критериям».

Понятно, что важнейшее значение для организаций имеет реализация стратегий, технологий и процессов, позволяющих защититься от угроз, создаваемых облаками, корпоративной мобильностью и социальными сетями.

Роль ИТ в повышении конкурентоспособности российских университетов

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

В стране продолжается реформа системы высшего образования, причем в последнее время государство ставит перед вузами всё новые задачи. В первую очередь, запланировано увеличение объемов финансирования государственных научных фондов, а также исследований и разработок, осуществляемых на конкурсной основе ведущими университетами. Во-вторых, к 2015-му затраты на исследования и разработки должны повыситься до 1,77% от внутреннего валового продукта, а доля вузов в таких затратах — до 11,4%. В-третьих, к 2015 г. доля публикаций российских исследователей в мировых научных журналах, индексируемых в базе данных Web of Science, должна вырасти с 1,68 до 2,44%. И в-четвертых, принята программа улучшения позиций российских вузов в международных рейтингах. Такие задачи требуют применения новых инструментов и подходов, новых технологий и культуры. Эти вопросы обсуждались на конференции “Информационная система инновационного вуза — 2013”.

Как улучшить рейтинг?

Планы государства подкрепляются соответствующим финансированием. Так, на реализацию проектов, направленных на повышение позиций в рейтингах, предполагается за три года выделить 55 млрд. руб.

По словам Сергея Кружилина, директора по развитию бизнеса компании “АйТи”, в конце нынешнего года вузы, желающие участвовать в этой программе, должны представить план своего развития на конкурс, и с помощью экспертов будет отобрано десять основных вузов и еще пять дополнительных, которые получат финансирование для реализации данных планов.

Идея состоит в интеграции российских вузов в международную образовательную систему. А для этого нужно повысить их репутацию, причем инвестиции не должны быть направлены просто на улучшение положения в рейтингах. Предполагается, что в перспективе вузы должны выйти на траекторию устойчивого развития, позволяющую сохранять высокие позиции.

Чтобы этого добиться, следует прежде всего разобраться, по каким показателям происходит ранжирование вузов. По словам Сергея Кружилина, эти показатели можно объединить в ряд групп: уровень преподавания, международная деятельность, результаты исследований и научной деятельности, качество преподавания и т. д. “Все эти показатели связаны между собой, и поэтому задачу их улучшения следует решать комплексно”, — считает он.

В этом могут помочь информационные технологии. Например, для повышения уровня преподавания нужно приглашать для чтения лекций ученых с мировым именем, лауреатов Нобелевской премии и премии Филдса. Но таких людей немного, и они, очевидно, очень заняты. “Можно предлагать им приезжать читать курсы в удобное для них время”, — сказал Сергей Кружилин. — Но тогда вузам следует переходить к более гибкой, модульной системе образования”. Для организации такой системы пригодятся ИТ.

Подобные лекции могут привлечь внимание зарубежных слушателей. Но не у всех есть возможность сюда приехать, да и университетские кампусы

не смогут всех принять. В этом случае поможет технология виртуального присутствия, которая также реализуется с помощью ИТ.

Для подготовки и публикации статей надо накапливать базу знаний, а для улучшения качества образования — поддерживать отношения с выпускниками вуза, которые помогут повысить его известность, а для этого следует создать систему управления взаимоотношениями с выпускниками, связанную с публичными социальными сетями.



Сергей Кружилин

Как конкурировать?

Одного лишь улучшения позиций в рейтингах для повышения конкурентоспособности российских вузов недостаточно. “Чтобы не отставать от сильных соперников, нам нужно внедрять новые модели образовательной и исследовательской деятельности”, — считает Юрий Ключко, директор управления по информатизации РГУ нефти и газа им. И. М. Губкина.

По его мнению, начать следует с выбора бизнес-модели. Хотя за рубежом высшее образование в основном платное, университетам всё же на покрытие всех расходов средств, которые поступают от образовательной деятельности, не хватает. Для решения этой проблемы ведущие университеты мира используют две основные бизнес-модели.

Первая — классическая — предполагает, что значительная часть финансирования поступает от эндаумент-фондов, формируемых за счет благотворительных поступлений от заинтересованных фирм и выпускников. Такой подход применяется в Принстонском, Гарвардском, Оксфордском, Кембриджском и других известных зарубежных университетах. Вторая модель — это исследовательский университет, финансирование которого осуществляется в основном за счет доходов от НИОКР. Наиболее яркий пример такого подхода — Массачусетский технологический институт.

“Но российские вузы не смогут в течение ближайших лет использовать ни одну из этих моделей”, — уверен Юрий Ключко. — На Западе эндаумент-фонды формировались очень долго, и сейчас некоторые из них превышают миллиард долларов. И хотя в ряде отечественных вузов есть такие фонды, их объем меньше 0,1% от американских. На исследовательскую деятельность тоже мало надежды. Например, наш университет в прошлом году заработал порядка одного миллиарда рублей, а для конкуренции с западными вузами надо в 10—20 раз больше. И это при том, что мы работаем в отрасли нефти и газа, в которой есть заказчики с деньгами”. По его мнению, одна из причин в том, что в нашей стране вузы не имеют многолетней практики исследовательской деятельности, так как раньше наукой в основном занимались НИИ.

Но оказывается, в последнее время появились и успешно развиваются другие бизнес-модели высшего образования. В качестве примера Юрий Ключко привел университет из американского города Феникс, который реализует концепцию обучения, позволяющую вузу не только заниматься образовательной деятельностью, но и получать прибыль без использования эндаумент-фондов и средств от проведения исследовательских работ.

Это достигается за счет сокращения побочных затрат на содержание кампусов, учебных корпусов, инфраструктуры и т. д. с помощью технологии виртуального присутствия. “Но это — не дистанционное обучение, — объяснил Юрий Ключко. — Университет арендует массу помещений, в которых студенты могут слушать лекции, и где проходят лабораторные работы, но все больше занятий проводится в виртуальном режиме”.

Второй пример — Открытый университет из Великобритании, ориентированный на непрерывное образование. “Это — образование для взрослых людей, желающих обновить свои знания. Помимо обучения университет предоставляет своим клиентам много других услуг, таких как поддержка в научной работе, в написании статей, помощь в подготовке презентаций, выступлений и т. д.”, — добавил г-н Ключко.

По его словам, такие подходы, основанные на применении ИТ, могут пригодиться и российским вузам. РГУ нефти и газа уже движется в этом направлении. “Мы запустили проект “Электронная образовательная среда”, направленный на устранение разрыва между различными образовательными моделями”, — сказал он. — Главная идея состоит в том, чтобы не отрывать электронное обучение от обычного. Мы не хотим ничего менять в очном процессе, но хотим подключить к нему больше учащихся”.

Для этого применяется модель виртуального класса, позволяющая удаленным слушателям виртуально присутствовать на лекциях. Такой подход напоминает вебинар и, по мнению Юрия Ключко, имеет много плюсов. Ведь преподавателям не надо ничего менять в своих материалах, чтобы готовить специальные дистанционные курсы, и они могут сконцентрироваться только на обучении, а студенты тоже получают преимущества, так как весь видеоконтент записывается и сохраняется для последующих самостоятельных занятий.

Второй компонент “Электронной образовательной среды” — электронная библиотека, в которой находятся книги и 3D-модели. А третий компонент — это облачная образовательная платформа, которая обеспечивает доступ к ПО и информации с любого устройства из любой точки.

Как заниматься наукой?

Улучшение позиций вузов в международных рейтингах не является самоцелью. Главное состоит в превращении университетов в центры, объединяющие образовательную, научную и исследовательскую деятельность. “Раньше было четкое разделение: вузы, НИИ, Академия наук”, — сказал Виктор Гриднев, руководитель центра “ИТ в госсекторе” компании “АйТи”. — Сейчас ставится задача переметить часть науки на территорию университетов. Но встает вопрос: какие инструменты и схемы для этого понадобятся?”

По мнению Андрея Волкова, проректора по научной работе Московского государственного строительного университета, один из способов решить эту задачу заключается в построении информационно-аналитической системы, позволяющей вузу более эффективно позиционировать себя в науке, правильно определять свои приоритеты.

“Мы начали это делать в 2007—2008 гг. и в результате построили такую систему, интегрированную на базе нашего университета”, — сказал г-н Волков. Эта платформа включает два основных блока. Первый представляет собой систему управления научными исследованиями

в строительстве и сейчас находится на стадии апробации. “Например, войдя в эту систему, аспирант получает в руки инструмент, позволяющий ему позиционировать себя в научной деятельности. У него появляется возможность посмотреть, кому могут быть интересны результаты его исследований, где он может найти базу для их апробации, в каких конференциях может участвовать, где публиковаться и т. д.”, — объяснил Андрей Волков.

Второй блок — это интеграционный центр трансфера технологий и научно-технической информации в строительстве. Эта система направлена на развитие деятельности по внедрению результатов исследований. Ее основа — база знаний и база данных о лабораторном и производственном оборудовании, средствах для создания опытного производства, предприятиях, которым интересны результаты исследований, и т. д.

“При создании этой платформы мы старались идти не от результата, а сделать так, чтобы результат стал закономерным следствием мероприятий, которые мы запланировали”, — подчеркнул Андрей Волков и добавил, что примерно такую же систему под названием “Карта российской науки” сейчас создает Минобрнауки. Идея состоит в том, чтобы объединить на единой ИТ-платформе базы данных Web of Science, “Российского индекса научного цитирования” и базы патентов, а затем подключить и другие базы данных, чтобы можно было сразу увидеть всю картину деятельности российской науки. По плану этот инструмент научной политики будет готов к концу нынешнего года.

ВКРАТЦЕ

ИТ-БИЗНЕС

В 2013-м рынок ПО корпоративной безопасности вырастет на 8,7%

В эпоху повального увлечения мобильными устройствами, которое уже давно покинуло рамки потребительского сектора и продолжает наполнять бизнес-сектор, компаниям приходится уделять повышенное внимание средствам корпоративной безопасности. Gartner провела исследование мирового рынка решений для обеспечения ИБ и управления рисками и прогнозирует, что к концу года он вырастет на 8,7% — до 67,2 млрд. долл. против 61,8 млрд. долл. в прошлом году.

“Безопасность остается одной из важных и стабильно растущих ИТ-областей”, — говорит аналитик Gartner Руджеро Конту. — Увеличение сложности и масштабов целевых атак, а также необходимость предприятий в правовом регулировании вопросов будут стимулировать рост рынка ИБ”.

В своем анализе Gartner рассмотрела средства обеспечения безопасности сетей ИТ-инфраструктуры компаний, решения для идентификации и управления доступом, средства соблюдения конфиденциальности, борьбы с мошенничеством и пр. Среди основных тенденций, которые будут определять развитие этого рынка, эксперты называют мобильную безопасность, большие данные (Big Data) и целевые атаки АPT.

Аналитики Gartner отмечают, что наиболее значительно будут расти расходы компаний для приобретения ИБ-решений, которые способствуют снижению угроз со стороны киберпреступников и рисков от распространения модели BYOD (Bring Your Own Device), когда компании разрешают своим сотрудникам пользоваться на рабочем месте собственными мобильными устройствами. Эксперты прогнозируют, что к 2017 г. выручка производителей ПО для обеспечения корпоративной ИБ вырастет до 86 млрд. долл.

Сергей Стельмах



Юрий Ключко



Андрей Волков

Электронное правительство: указы есть, общество хочет, а правительство — нет?

ДЕНИС ВОЕЙКОВ

В последних числах мая Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) обнародовал результаты опроса о текущем состоянии электронного правительства и электронной демократии в стране. Его количественные и качественные показатели дали экспертам повод задаться резонным вопросом: если соответствующие инициативы властей находят поддержку со стороны большей части населения, то почему же динамика перевода госуслуг в электронный вид в течение последнего года по всем признакам стала серьезно снижаться — вплоть до полного замораживания ряда региональных проектов?

ОПРОСЫ



Валерий Федоров

Общественное мнение

По словам генерального директора ВЦИОМ Валерия Федорова, вышеупомянутый опрос проводился в феврале — марте текущего года. Было анкетировано порядка 3,2 тыс. чел. (ошибка выборки не превышает 3%). Целевую аудиторию составили граждане России в возрасте

18 лет и старше из 146 населенных пунктов 42 регионов РФ.

Исследование ясно показало, что почти 80% населения поддерживает создание и развитие электронных механизмов, что оказалось определенной неожиданностью даже для инициаторов исследования. Так, по словам руководителя Экспертного центра электронного государства Павла Хилова, он не рассчитывал на позитивный отклик более 60% респондентов и готовился к серьезному потоку заявлений о том, что это все не работает и никому не нужно.

В докладе ВЦИОМ отмечается, что из уже доступных сейчас электронных услуг наиболее популярны запись на прием к врачу, подача заявления на получение загранпаспорта, возможность узнать задолженности по налогам и получить выписку о штрафах ГИБДД. Как наиболее важные сферы, в которых инструменты электронного правительства необходимы, респонденты определили ЖКХ (71% опрошенных), здравоохранение (58%), социальную поддержку граждан (50%), вопросы правопорядка и безопас-

ности (46%), транспортные проблемы (45%), занятость населения (42%), образование (42%), регистрацию актов гражданского состояния (37%), экологию (36%). И лишь 6% ответили, что электронное правительство никаких проблем не решает.

На Единый портал госуслуг обращались 21% опрошенных, и 80% из них остались довольны результатом. В то же время жители столиц (21%) и средних городов (16%) отметили малое количество услуг, которые можно получить через Интернет. Все это, по мнению авторов исследования, фактически говорит о наличии запроса общества к государству о развитии данной сферы.

А что же государство? Вернемся к этому чуть позже, а пока подробнее остановимся на новом для нашей страны явлении — электронной демократии.

Обращение к власти через Интернет

Несмотря на то что электронная демократия стала предметом зимнего опроса ВЦИОМ и даже получила позитивные отзывы граждан (35% ее полностью поддерживают, 45% — «скорее поддерживают»), полноценно данный механизм заработал совсем недавно — в апреле, в рамках проекта «Российская общественная инициатива». Теперь если какая-то гражданская идея по изменению законодательного (и не только) климата в стране не более чем за год соберет свыше 100 тыс. авторизованных голосов, она обязана попасть на рассмотрение исполнительной власти на высшем государственном уровне.

Как сообщает Илья Массух, президент Фонда информационной демократии, курирующего проект, за неполных два месяца портал «Инициативы» посетили порядка 5 млн. человек. Число проголосовавших приближается к полумиллиону, и некоторые инициативы близки к тому, чтобы набрать 100 тыс. голосов (видимо, через месяц-полтора это точно произойдет; в лидерах пока инициатива Алексея Навального о запрете закупки для чиновников автомобилей дороже 1,5 млн. руб.).

Первые результаты электронной демократии в действии для г-на Массуха также стали приятной неожиданностью. В момент запуска проекта он ожидал подачи не более двух десятков заявок, в то время как сейчас их поступило уже около 4 тыс. Часть из них находится на юридической экспертизе и оценке, часть, как можно было понять со слов г-на Массуха, по тем или иным причинам была отвергнута (дублирование, обращение не по адресу и пр.), но более тысячи публично вывешены на сайте и набирают голоса.

На экспертную оценку каждой заявки фонду указом президента отведено два месяца, однако сейчас модерация занимает не более 10 дней, и г-н Массух намерен сохранить подобные темпы и в дальнейшем.

По всей видимости, процесс отбора заявок происходит достаточно гибко: по уверению главы фонда, если человек не соглашается с тем, что его идеи являются повторением чьей-то другой инициативы, приходится публиковать и его инициативу тоже.

Илья Массух настаивает на том, что проект в каком-то смысле опережает

европейские аналоги: гражданам позволено публиковать не только законодательные инициативы, но и призывы решить проблемы локального характера (например, перенести конкретную свалку). Другое дело, что пока преобладают инициативы типа «запретить», «прекратить», «заставить». Только процентов двадцать являются какими-то конструктивно-созидательными предложениями.

Первый же месяц показал, что проект, по выражению г-на Массуха, является барометром социальной активности: что обсуждалось в блогах и на пресс-конференциях, то и появлялось на сайте. При этом он считает, что власти стоит чутче относиться к инициативам граждан, пусть даже и не перешагнувшим 100-тысячную отметку. Дескать, различные экспертные письма во власть, подписанные от силы несколькими десятками людей (и принимаемые к рассмотрению), — это несопоставимо с несколькими десятками тысяч авторизованных подписей под обращением в Сети.

А что в итоге?

Насколько реально станет работать в России механизм электронной демократии, мы узнаем, когда первые гражданские инициативы окажутся на рассмотрении чиновников. Нужно понимать, что власть отнюдь не гарантирует популярным народным идеям зеленый коридор, что вполне оправданно. Принципиальным будет вопрос качественной статистики — что именно окажется в итоге реализованным, а что нет и в каких пропорциях.

А вот что касается электронных услуг, то они государством оказываются уже не первый год, а значит, можно проводить различные оценки этого процесса прямо сейчас. Павел Хиллов уверен, что его динамика за последний год явно замедлилась. На федеральном уровне снизилось качество даже «передовых» услуг (паспорта, штрафы ГИБДД и пр.). В регионах ситуация еще более странная. Даже там, где еще совсем недавно велась активная работа в данном направлении, сейчас явно принята выжидательная позиция. Половина регионов практически приостановила свои программы (их реализацию и финансирование). Павел Хиллов



Илья Массух



Павел Хиллов

со ссылкой на свою профессиональную деятельность в регионах объясняет это отсутствием внятных действий на федеральном уровне. Стратегические цели у чиновников есть (президент в своем майском указе № 601 определил, что к 2018 г. возможность пользоваться электронными госуслугами

Gartner: рост рынка бизнес-аналитики замедляется

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

После нескольких лет бурного роста рынок средств бизнес-аналитики (Business Intelligence, BI) снизил темпы развития, отмечает аналитическая компания Gartner. Если в 2011-м он увеличился на 17%, то в 2012-м — на 6,8% и достиг 12,3 млрд. долл. По мнению аналитиков, основная причина замедления — сложности мировой экономики, из-за которых компании сокращали рас-

важную тенденцию: решение о затратах на BI все чаще принимается не ИТ-специалистами, а сотрудниками бизнес-подразделений, которые хотят найти аналитические приложения и инструменты для сбора данных, удовлетворяющие их конкретные запросы. Однако в Gartner полагают, что в прошлом году этот тренд не оказал особого влияния на динамику рынка BI.

Несмотря на замедление темпа роста рынка, все члены пятерки лидеров, на ко-

КОМПАНИЯ	2012		ДОХОД В 2011 Г., МЛН. ДОЛЛ.	РОСТ В 2011–2012 ГГ., %
	ДОХОД, МЛН. ДОЛЛ.	ДОЛЯ, %		
SAP	2902,5	22,1	2884,0	0,6
Oracle	1952,1	14,9	1913,5	2,0
IBM	1625,6	12,4	1478,8	9,9
SAS	1599,7	12,2	1542,9	3,7
Microsoft	1189,3	9,1	1059,9	12,2
Другие	3861,9	29,3	3416,0	13,0
Всего	13 131,1	100,0	12 295,1	6,8

Примечание: SAP отчитывается в евро, и неблагоприятный валютный курс сказался на росте продаж в долларах.
Источник: Gartner.

ходы на покупку нового ПО и поддержку имеющегося. Кроме того, негативное влияние на рынок оказала путаница в терминах «аналитика», Big Data и BI, которая затрудняет заказчикам выбор инструментов, наиболее полезных для бизнеса.

Однако Gartner отмечает и положительные тенденции. Росту рынка способствовали превращение средств поиска структурированных и неструктурированных данных (Data Discovery) в массовый продукт и рост популярности облачного сервиса SaaS для гранулированной аналитики, хотя на долю облаков пока еще приходится небольшая доля продаж BI. Аналитики также указали еще на одну

торую приходится порядка 70% продаж, сохранили свои позиции, только IBM обошла SAS и оказалась на третьем месте. Занимающая 22% рынка компания SAP лидирует с большим отрывом, однако сильно снизила темп роста. А последний член пятерки Microsoft, наоборот, продемонстрировала самую высокую динамику.

С географической точки зрения наиболее вялый рост наблюдался в Западной Европе и Латинской Америке из-за сложностей в макроэкономике и неблагоприятного валютного курса. А в Евразии, на Ближнем Востоке и в Азиатско-Тихоокеанском регионе, напротив, был подьем на более чем 10%. □

Исследование ясно показало, что почти 80% населения поддерживает создание и развитие электронных механизмов.

должны иметь 70% граждан), однако конкретных планов достижения этих целей на текущий момент нет. По уверению г-на Хилова, человек, отвечающий за локальную информатизацию в регионе, прежде чем идти к своему губернатору, думает, а нужно ли ему действительно просить еще, скажем, 50 млн. на реализацию своей программы, если через месяц все снова поме-

На пути к Telco 2.0

ПЕТР ЧАЧИН

Телекоммуникационный мир преобразуется кардинальные преобразования, устанавливающие конвергентные отношения в мире технологий, услуг и бизнес-моделей. Отрасль связи находится на стадии перехода к новым моделям взаимодействия.

Все эти вопросы обсуждались в Москве на международном форуме Future of Telecom: Cross-board Business Models & Strategies (“Business Models Media & Telecom 2.0: Ключевые стратегии монетизации”). Среди ключевых тем форума — влияние законодательных инициатив и моделей регулирования на структуру и динамику рынка, сотрудничество государства и частного бизнеса, разработка стратегий монетизации трафика, обоснование инвестиций в развитие перспективных сервисов и услуг.

“Телекоммуникационный бизнес находится на пересечении нескольких дорог, — сказал Тьерри Дьё, директор по коммуникациям Европейской ассоциации операторов связи ETNO. — Возникают более современные технологии, появляются новые услуги, онлайн-сервисы, которые приводят к существенному уменьшению цен, стоимости роуминга и терминации звонков. И операторским компаниям всё сложнее работать в столь высококонкурентной среде”.

Весьма велики расходы операторов на внедрение инноваций. В 2011 г. члены ETNO инвестировали в новые сервисы и сети 29 млрд. евро: 17 млрд. евро было израсходовано на развитие фиксированных сетей и 12 млрд. евро на совершенствование мобильной связи. Это 14% их суммарного оборота.

Общая выручка фирм — участниц ETNO в 2012 г. составила 274 млрд. евро, уменьшившись на 3% по сравнению с предшествующим годом. За предыдущие семь лет стоимость услуг фиксированной связи в Европе сократилась примерно на 30%, а общая доля европейского телекома в мировом объеме опу-

стилась с 31 до 20%. С другой стороны, трафик передачи данных растет на 60% в год. И растет он настолько быстро, что не окупает вложенные в его развитие инвестиции.

Европейские компании несут потери, связанные с инфраструктурными проблемами в секторе. Надо добиться окупаемости внедрения ШПД, IP TV и т. д. Операторы намерены совершить переход от плоской шкалы стоимости услуг к дифференцированным предложениям. Планируется ввести тарифы на основе ценности предлагаемой услуги (Value Based Pricing). Такое ценообразование позволит компаниям получить дополнительно 12 млрд. евро.

Вторая возможность повысить оборот — инвестиции в дополнительные услуги (мобильная реклама, M2M-взаимодействие, облачные сервисы, мобильные платежи, контент). На данном направлении ожидается получить до 32 млрд. евро оборота. А третий путь для операторов отнюдь не новый — это уменьшение затрат, в частности на основе консолидации компаний. Данное направление может принести до 10 млрд. евро. Так что в сумме европейские операторы связи надеются до 2020 г. увеличить доходы на 50 млрд. евро.

Европейская комиссия практикует недискриминационные меры, с помощью которых хочет добиться стабилизации цен на интернет-доступ. Если удастся достичь этих целей, то европейские операторы станут конкурентоспособными и на мировом уровне. Сегодня рынок ЕС фрагментирован. И если какой-то поставщик ТВ-контента захочет предоставлять его во всех странах ЕС, то ему потребуется получить лицензии в каждой стране сообщества, то есть он должен стать обладателем 27 лицензий на один вид деятельности. Это сложно, долго и дорого.

“Сегодня в Европе действует 1500 компаний фиксированной связи, 200 предприятий мобильных коммуникаций, 1500 кабельных операторов, в то время как в США и Китае работают всего несколько крупных операторов, — сказал Тьерри Дьё. — Мы хотим перейти на единый рынок для всех телекомов ЕС и добиться консолидации компаний 27 стран”.

Такая консолидация может дать прирост оборота в 110 млрд. евро в год, однако большинство европейских стран пока не спешат расставаться со своими национальными и региональными привилегиями и не особенно приветствуют интеграционные процессы. Весьма острой позицией европейские государства придерживаются и в плане сетевого нейтралитета. “Мы ожидаем, что Европа не пойдет в эту сторону, — сообщил докладчик. — Это примерно то же самое, что во всей Москве сегодня отменить все светофоры. Это будет катастрофа!”

Один из поразительных примеров неудачного европейского регулирования привел Дидье Кийо, президент компании Coyote System. На французском телекоммуникационном рынке до последнего времени лидировали три оператора связи во главе с компанией Orange. Года полтора назад на свет появилась фирма Free Mobile. Участники рынка предполагали возможность появления дискаунтера с тарифами в районе 30 евро, но действительность оказалась еще хуже. Фирма вышла с тарифами 2 евро и 20 евро в месяц и фактически обрушила рынок. При этом она абсолютно не вкладывалась в инфраструктуру сети, а арендовала на выгодных условиях ресурсы у Orange.

Запуск сети Free был сродни французской революции: агрессивные цены, неограниченное количество звонков, онлайн-подписка. Заключить договор или разорвать контракт можно мгновенно.

Глава Free Mobile, по словам г-на Кийо, выступал в печати и заявлял, что операторы связи все последние годы безжалостно грабили своих клиентов, но теперь у них есть выход — переходить во Free! Это была весьма успешная рекламная кампания, которая за год позволила фирме набрать более 5 млн. пользователей (около 10% рынка).

Но это еще и сильно подорвало позиции традиционных операторов. Они начали терять своих клиентов, вынуждены были сокращать персонал, уменьшать издержки и снижать тарифы, что нанесло серьезный удар по их ARPU (средней месячной выручке в расчете на одного абонента) и по маржинальности, а также привело к резкому падению капитализации фирм. За период работы Free лидирующие французские операторы потеряли в цене своих акций около 6 млрд. евро, на 10 тыс. рабочих мест стало меньше в отрасли. И выход они видят лишь в скорейшем переходе на 4G и увеличении ARPU за счет внедрения новых сервисов.

Вероятно, французский регулятор совершил ошибку, выдав лицензию на подобный вид деятельности. В явном проигрыше и Orange, предоставивший свою сеть новому оператору. Его убытки, по словам г-на Кийо, составляют порядка 1,5 млрд. евро. Очевидно, что в стране недостаточно проработано правовое поле для новых телекоммуникационных бизнес-моделей. ЕС пока официально данный казус не комментирует, хотя это уже не первый случай в мировой практике — эксперты говорят, что в Израиле сложилась такая же ситуация.

Не просто складываются отношения и в ряде сегментов российского телекоммуникационного рынка, например в сфере внедрения технологии 4G LTE. По результатам тендера в течение семи лет операторы должны построить LTE-сети в городах с численностью населения свыше 50 тыс. чел. Уже поданы заявки в 41 субъекте Российской Федерации, и операторы приступили к выполнению своих лицензионных обязательств.

Однако на пути к этой цели стоит немало препятствий. Главное из них — занятость спектра, предназначенного для стандарта LTE. В диапазоне 790—862 МГц работают радиолокационные станции (РЛС) военного назначения, а в диапазоне 2,5—2,7 ГГц в 43 субъектах РФ действуют компании, создающие MMDS (многоканальные многоточечные распределительные системы телевизионного вещания), в 390 населённых пунктах присутствуют операторы WiMAX, а в ряде субъектов установлены РЛС специального назначения.

Сейчас остро стоит задача проведения конверсии радиочастотного спектра, то есть предстоит выполнить комплекс мероприятий, позволяющих операторам связи использовать для LTE тот спектр, который в настоящее время используется военными и гражданскими службами другого назначения. Поскольку конверсия проводится за счет операторских компаний, то их задача — быстрый запуск сетей LTE, а не конверсия ради конверсии, отмечает Гульнара Хасьянова, исполнительный директор Союза операторов мобильной связи LTE.

Конверсия может осуществляться тремя способами: путем обеспечения электромагнитной совместимости (ЭМС), за счет модернизации оборудования и посредством перевода радиоэлектронных средств (РЭС) военного назначения в другой диапазон частот. И операторы хотели бы начать с первой возможности, затем по мере необходимости перейти ко второй и лишь в конце отведенного периода заняться переводом военных РЭС в другой диапазон. Они не могут позволить себе 10 лет расчищать диапазон,

а потом на “чистом месте” начать в нем работать.

“Проблема в том, что план полной расчистки диапазона рассчитан на 10 лет, а операторы обязаны построить сети за семь лет, — сообщает г-жа Хасьянова. — Решение, по нашему мнению, лежит в плоскости электромагнитной совместимости и модернизации действующих РЭС. Мы уже обратились со своими предложениями в Минкомсвязи”. Использование ЭМС сократит сроки и затраты на конверсию, позволит быстрее запустить сети без многомиллиардных капиталовложений.

Исследования показывают, что для нормальной работы сети LTE в течение ближайших семи лет каждый из операторов должен располагать частотным спектром в 66 МГц. Этого не может быть даже теоретически, в самом “бумажном” варианте конверсии. Поэтому участники рынка будут использовать модель объединения частот, совместного использования спектра разными операторами связи.

Юрий Домбровский, президент Ассоциации региональных операторов связи (АРОС), обратил внимание на то, что владельцы частот 3G и 4G пока не очень рационально используют уже выделенный частотный ресурс. Он перечисляет: 15 МГц в трех соседних TDD-полосах UMTS выиграны крупнейшими операторами в 2007 г., но до сих пор не задействованы; 30 МГц для GSM-1800 выиграны операторами “Скайлинка” в 46 регионах, но нигде не использованы; 30 МГц диапазона 2300—2400 МГц в 39 регионах выиграны “Ростелекомом”, но также не задействованы и т. д. Эффективность использования спектра, считает докладчик, у “большой тройки” мобильных операторов и у “Ростелекома” очень невелика.

Правда, один из его тезисов оказался довольно спорным. “В России бизнес делать очень легко: надо взять европейскую или американскую модель и перенести ее на нашу почву!” — уверен г-н Домбровский. Конечно, зарубежный опыт — штука замечательная, и на каких-то этапах развития отечественного телекоммуникационного рынка данная формула действовала неплохо. Но в наших нынешних условиях этот принцип срывается уже далеко не всегда. И операторам, как правило, приходится доводить свою бизнес-модель до совершенства с учетом отечественных реалий — нашего менталитета, нашего законодательства, наших пространств, климата, покупательной способности населения и т. д.

“Россия по многим параметрам идет собственным путем, — считает г-жа Хасьянова. — Сравнить российские сети с сетями других стран довольно сложно. Во-первых, у нас слишком большая территория. Европейская бизнес-модель здесь не работает: в РФ очень малая плотность населения, большие расстояния. Затраты на построение сетей здесь и там просто несопоставимы. Во-вторых, европейский рынок характеризуется высокой стоимостью услуг, а у нас, наоборот, ARPU ближе к азиатским странам — Индии, Китаю. Европейские страны рассматривают 3G и 4G в рамках эволюции существующей сети, и услуги 4G позиционируются как более дорогие. Мобильная передача данных там обходится существенно дороже, чем фиксированная. А у нас ARPU фиксированной и мобильной связи очень близки по величине (от 300 до 500 руб. в месяц). И это во многом убивает наш мобильный бизнес”.

И хотя сфера Telco 2.0 подразумевает M2M, мобильную коммерцию, услуги Enterprise Mobility, интегрированные коммуникации, мобильный маркетинг, облачные технологии, социальные медиа, Big Data и т. д., все же, как показало обсуждение на Форуме, наиболее востребованными в данный момент на российском рынке остаются бизнес-модели для современной сотовой связи, ШПД и мобильной передачи данных.

▶ няется и окажется, что электронным правительством будет заниматься уже даже не Почта России, а еще кто-то.

Павел Хилов подчеркивает, что снятие известных полномочий с Ростелекома и передача их Почте России и “Восходу” в регионах вызвала полное недоумение — никакого предварительного обсуждения с теми людьми, кто владеет реальной экспертизой относительно электронного правительства, проведено не было.

Сколько конкретно проектов встало, г-н Хилов сказать не берется, но, по его экспертной оценке, речь идет примерно о 60% от их общего числа.

На незримо витающий в воздухе вопрос, а что же делать, г-н Хилов склонен отвечать, ссылаясь на данные опроса ВЦИОМ. Раз электронные госуслуги явно востребованы населением, значит, нужно развивать (не останавливать работу) то, что уже сделано, даже если сейчас оно не очень хорошо работает. Раз около 60% граждан считает, что данную работу должно инициировать именно государство, власти закономерно стоит активизироваться. Раз свыше 60% ратуют за более активное информирование о реализованных услугах, значит, нужно заниматься их пропагандой.

Ритейл: OMNI как неизбежный стандарт обслуживания

АЛЕКСЕЙ ВОРОНИН

Использование информационных технологий в рознице — тема неисчерпаемая, поскольку ритейл, как любой современный бизнес, вынужден постоянно искать новые варианты эффективного взаимодействия с покупателем, новые козыри в конкурентной борьбе за клиента и без ИТ-решений сегодня это решительно невозможно. X Форум “Информационные технологии в розничной торговле”, проведенный ANSConfereces, в очередной раз это подтвердил. Круг вопросов, затронутый докладчиками, был очень широк: проблема оптимального сочетания традиционной офлайн-торговли с онлайн, использование инновационных устройств в торговом зале (электронные ценники, устройства самосканирования), автоматизированный контроль качества работы информационных систем в электронной торговле и многое другое.

Новые форматы реальной торговли

Предварительный поиск товара в интернет-магазинах, изучение отзывов и характеристик — такая модель поведения стала уже стандартной для большинства потенциальных покупателей товаров бытовой техники и электроники. Часто этот поиск заканчивается приобретением товара с доставкой, без похода в традиционный магазин. Тем не менее говорить о вымирании традиционной офлайн-торговли, безусловно, преждевременно. Таким образом, на повестку дня любой современной развивающейся розничной компании выдвигается поиск оптимального баланса обеих форм обслуживания — офлайн- и онлайн-торговли. Компания “Юлмарт”, один из крупных игроков российского розничного рынка бытовой техники и электроники (28 кибермаркетов в различных городах и более 130 точек заказов и выдачи товаров), с момента своего появления на рынке претендует на новый формат торговли и даже назвала “кибермаркетом”, т. е. виртуальным магазином на реальном рынке.

Дмитрий Родионов, главный инженер производственного департамента “Юлмарта”, рассказал, каким ему видится оптимальное сочетание преимуществ онлайн и офлайн в сфере розничной торговли бытовой техникой и электроникой и как удастся реализовать это на практике.

Формат современного ритейлера, которому соответствует “Юлмарт”, предполагает, по словам докладчика, уход от бумажных каталогов (уже реализовано) к виртуальным витринам, а также, в перспективе, уход от наличного денежного оборота в сторону безналичного на базе пластиковых карт. Идеальный процесс совершения покупки с учетом текущих реалий, каким он видится г-ну Родионову, таков: после оплаты товара в столе заказов клиент на свой смартфон получает QR-код покупки, предъявления которого достаточно для получения товара или услуги, что вполне реально уже сегодня (в авиакомпании Lufthansa, добавил докладчик, это уже работает). В пользу перспективности такой технологии и на российском рынке, заметим, говорит предполагаемая масштабная реконструкция другой крупной торговой сети в сфере бытовой техники и электроники — “М.Видео”, в рамках которой планируется размещение в магазинах так называемых OMNI-зон с виртуальными витринами товаров и их QR-кодами.

Торговый зал будущего Дмитрий Родионов представляет следующим образом: сенсорные экраны большой диагонали (от 24 дюймов), сенсорные мониторы с возможностью увеличить изображение

товара, пролистать (весь функционал современного смартфона), бесконтактная авторизация при оплате на базе технологии NFC, интегрированной как в сотовые телефоны, так и в другие устройства (например — брелоки). Торговые терминалы для оплаты товаров с возможностью бесконтактной оплаты и другие решения нового поколения будут, уверен докладчик, увеличивать количество импульсивных покупок, чему в немалой степени могут способствовать слуховые, визуальные и тактильные ощущения в момент совершения покупки, а также привычный по индивидуальным мобильным устройствам интерфейс, оснащенный дополнительными возможностями.

Многоканальность: клиент уже готов, а бизнес и ИТ пока нет

О необходимости конвергенции, т. е. взаимопроникновения онлайн- и офлайн-форм торговли, следовательно — комплексного подхода к автоматизации ритейла говорил в своем докладе и Юрий Сафронов, директор по ИТ компании “Белый ветер Цифровой”. Несколько последних месяцев, как рассказал докладчик, он занимается созданием в магазинах уже упомянутых OMNI-зон, т. е. зон многоканального обслуживания клиентов. Юрий Сафронов подчеркнул, что OMNI — это “про клиента”, не “про каналы” самообслуживания, отметив при этом, что клиент, привыкший общаться и находить информацию при помощи самых разнообразных устройств — смартфонов, планшетов, настольных ПК, к многоканальному обслуживанию уже готов, а вот бизнес и ИТ — еще нет.

Обслуживание клиентов по технологии OMNI, уверен Юрий Сафронов, дает клиенту единообразное обслуживание (появление новых сервисов во всех каналах одновременно, единую логику работы сервисов, единство данных для физических и юридических лиц), персонализированное обслуживание (программы лояльности, сбор персональных данных из разных источников, использование адресной рекламы), обслуживание в любом месте (поддержка любых мобильных платформ, интеграция с социальными сетями) и в любое время (работа в режиме 24×7×365). Докладчик подчеркнул, что многоканальное обслуживание — тема уже сегодняшнего дня: с 1 июня компания планирует запуск OMNI-зоны в одном из своих магазинов, а уже с 1 июля начнется тиражирование решения на остальную торговую сеть. И в целом по рынку, уверен представитель “Белого ветра”, OMNI-продажи — новый и неизбежный этап развития для всех крупных и средних ритейлеров, предполагающий максимальную ориентацию на удобство совершения покупки и эмоциональную связь с покупателем.

В плане естественной модификации ИТ-системы ритейлера под задачи бизнеса это означает, по мнению Юрия Сафронова, унификацию используемых решений на базе единого поставщика и единой платформы и соответственно сокращение количества работающих систем (в случае с “Белым ветром”, по словам докладчика, корпоративным стандартом являются технологии Microsoft), выделение в ИТ-инфраструктуре мастер-систем с едиными бизнес-логикой и базой данных, а также единая идентификация клиента с предоставлением одинаковых сервисов по всем каналам обслуживания.

Самообслуживание

Евгений Яицкий, руководитель отдела продаж группы компаний “Пилот”, рассказал об использовании российским ритейлом автоматизированных касс, мобильных терминалов сбора данных

(ТСД), электронных ценников и других инновационных решений.

В качестве примера реализации инновационной технологии на практике он привел проект внедрения системы самосканирования в гипермаркете “Семья” (г. Пермь), стартовавший в декабре прошлого года, а в настоящее время уже находящийся в стадии промышленной эксплуатации. На входе в магазин покупатель предъявляет карту лояльности и получает так называемый “персональный цифровой помощник” — устройство, внешне напоминающее считыватель штрихкодов, которым пользуются кассиры. Но сходство не только внешнее: и по сути задачи цифрового помощника те же — покупатель самостоятельно сканирует набираемые в корзину товары. После того как все покупки собраны, формируется финальный штрихкод всей набранной потребителем корзины. На основании данного штрихкода покупатель и производит оплату на специальной автоматизированной кассе (“автокассе”), минуя очереди в обычных кассах.

Данная технология, как отметил Евгений Яицкий, позволяет магазину аккумулировать информацию о покупательских предпочтениях наиболее лояльных к сети клиентов, повышает пропускную способность торгового зала, дает возможность реализовать интерактивное общение с клиентом. Для покупателя персональный цифровой помощник — это удобство, экономия времени, дополнительная вовлеченность в процесс покупки, доступ к актуальной информации о покупаемых продуктах и возможность управления бюджетом данного конкретного похода в магазин. Что касается вероятности недосмотра со стороны покупателя или прямого мошенничества, то для снижения таких потерь предусмотрена система случайных проверок, результаты которых влияют на статус покупателя (повышают или понижают его).

На Западе кассы самообслуживания уже широко распространены, отметил представитель ГК “Пилот”: более 100 тыс. касс уже работает в рознице, еженедельный оборот покупателей около 125 млн. человек, причем особенно востребованы кассы самообслуживания в небольших магазинах (порядка 70% посетителей предпочитают автокассы в маленьких магазинах, в крупных — около 40%). ГК “Пилот” предлагает российскому рынку автокассы и информационные киоски собственного производства, подчеркнул докладчик в завершение темы автоматических устройств самообслуживания в торговом зале.

Что касается мобильных терминалов сбора данных, то, по оценке Евгения Яицкого, эти устройства уже прижились практически как “стандартный ритейловый инструмент”, а мобильные решения, представленные на российском рынке автоматизации, “в целом удовлетворяют современным требованиям и ожиданиям ритейлеров”. Так, при помощи программных продуктов для ТСД возможна проверка ценников в торговом зале (устройство подаёт сигнал на неактуальном ценнике, и тут же проверяющий может распечатать новый ценник на специальном принтере).

Еще одна перспективная технология — электронные ценники. Распространенные на Западе и активно продвигаемые сейчас на российском рынке некоторыми ИТ-компаниями электронные ценники особенно выгодны в тех случаях, когда магазину приходится изменять цены в течение дня или когда в торговом зале представлен широкий ассортимент товаров, срок которых истекает и необходима срочная реализация по сниженным ценам. Кроме того, снижается действие

такого фактора, как раздражение покупателей из-за неактуальных цен, уменьшаются затраты на ручной труд при обновлении бумажных ценников. Вместе с тем, несмотря на очевидную, казалось бы, полезность электронных ценников для крупного бизнеса, пока имеются единичные проекты, хотя интерес к новой технологии, по словам г-на Яицкого, ощущается (компания продвигает на рынке решение на базе технологии французской компании SES, использующей для передачи данных низкочастотный радиоканал). Можно предположить, что помимо ментальной неготовности к переходу на новую “технологию ценообразования” в торговом зале — как всегда, для новой технологии нужен довольно длительный период для ее понимания и усваивания рынком — ритейл не готов еще и на дополнительную статью расходов.

В завершение своего доклада Евгений Яицкий обозначил в качестве основного тренда в развитии современного фронт-офиса накопление статистики по операциям, что дает возможность персонализированного маркетинга.

ИТ в электронной торговле

Интересный аспект автоматизации бизнеса затронул в своем докладе Антон Коваленко, директор по ИТ стола заказов “e5.ru” (X5 Retail Group). Для электронной торговли ИТ — базис, на котором почти полностью строится бизнес. Ответственность ИТ-подразделений розничной компании при этом резко возрастает, а у бизнес-единиц, как показывает практика, может и ослабеть, поскольку у бизнеса появляется большой соблазн свалить вину за все просчеты и провалы в продажах на сбои в ИТ — как реальные, так и мифические, возникающие лишь в головах нетехнического персонала. Возможности адекватной оценки качества функционирования ИТ, учета и контроля реальных сбоев, их влияния на финансовые результаты при этом выдвигается на первый план. О задачах, практике и проблематике проекта внедрения автоматизированного контроля качества работы ИТ и шла речь в докладе Антона Коваленко.

Стол заказов “e5.ru”, отметил докладчик, это десятки тысяч заказов в сутки и миллионы товаров на складе, а на технологическом уровне — множество разнообразных ИТ-систем с большим числом точек интеграции (и, следовательно, потенциальных точек отказа). Любой, даже самый мелкий дефект заметят тысячи посетителей, констатировал Антон Коваленко. Под автоматизированным мониторингом в итоге попала интернет-витрина стола заказов (CRM, SCM, система управления данными, ценообразование), ERP-система SAP (учет, отчетность, платежи, взаиморасчеты), система управления складом Infor и ИСУ “ЗИМА” (отслеживание отправок, АРМ экспедитора).

В результате реализации проекта количество аварий, отметил докладчик, поначалу резко выросло, а потом снизилось в разы. Кроме того, для всех сотрудников удалось создать так называемые “коэффициенты повышения эффективности”, рассчитываемые “за полчаса” и используемые для расчета зарплаты, и, что особенно важно, появилась возможность обсуждать с бизнесом качество работы ИТ-подразделения, базируясь не на эмоциональных оценках, а на конкретных цифрах. Среди основных технических проблем при реализации проекта Антон Коваленко назвал ложные срабатывания (получить ночью сотню SMS-сообщений от системы автоматизированного оповещения — “это грустно”, отметил докладчик), а также размещение тестовых данных.

Мобильные ПК хороши, но стационарные пока распространены больше

ВЛАДИМИР МИТИН

Какие ПК нужны в корпоративном сегменте? Так назывался недавний опрос читателей PC Week/RE. Представление об “обобщенном портрете” респондентов, проявивших интерес к этому опросу, дает распределение их ответов на вопрос “Сколько примерно автоматизированных рабочих мест насчитывает ваше предприятие?”. Вот как выглядит это распределение:

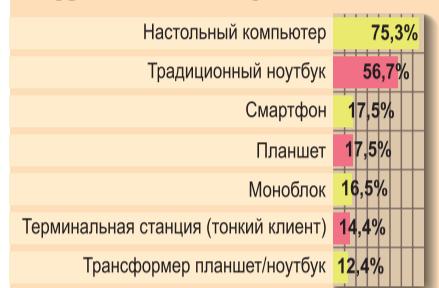
- менее пяти — 8,3%;
- от 6 до 25 — 13,4%;
- от 26 до 50 — 14,4%;
- от 51 до 100 — 15,5%;
- от 101 до 500 — 25,8%;
- свыше 500 — 22,6%.

Прежде всего мы поинтересовались у наших респондентов, ПК какого типа в настоящее время используют сотрудники их предприятия для работы. Оказалось, что, несмотря на все разговоры о наступлении эры мобильного образа жизни и “мобилизации” рабочих мест, настольные ПК по-прежнему применяются очень широко. Их используют организации, в которых работают свыше 90% наших респондентов. Далее (по степени распространенности) идут ноутбуки (72%), смартфоны (23,7%), планшеты (19,5%), моноблоки (19,5%), терминальные станции (17,5%) и трансформеры планшет/ноутбук (3%). Отметим весьма высокий процент моноблоков и очень низкий процент трансформеров.

Что же касается соотношения между настольными ПК и моноблоками, то многие известные вендоры хотя и отмечают, что спрос на моноблоки растет очень быстро, но в количественном выражении на один проданный моноблок все еще приходится около десяти десктопов. Аналогичные оценки приводят специалисты ITResearch: “В 2012 г. в России было про-

дано 14 млн. компьютеров... Десктопов было продано 4660 тыс. штук, а ноутбуков 9370 тыс. ... Растущий кластер на этом рынке — компьютеры-моноблоки (AIO), которые за год выросли на 48,4% и достигли 9% сбыта настольных ПК...”.

Какой набор рабочих инструментов является предпочтительным для сотрудников вашей организации?



Источник: опрос PC Week/RE, апрель-май, 2013.

В то же время из нашего опроса следует, что уже сейчас моноблоки распространены лишь в шесть раз меньше, чем десктопы.

А вот распределение ответов наших респондентов на вопрос: “Какой набор рабочих инструментов является предпочтительным для сотрудников вашей организации?” показывает (см. рис), что хоронить десктопы еще рано.

Очень интересным оказалось распределение ответов наших респондентов на вопрос “Как вы оцениваете перспективы использования в корпоративных условиях компьютеров с сенсорными дисплеями?”. Свыше половины (51%) полагают, что в корпоративном сегменте такой функционал будет мало востребован (видимо, это одна из причин относи-

тельно низкого спроса на сенсорно-ориентированную ОС Windows 8). Однако примерно каждый пятый (21,6%) считает, что переход к такого рода устройствам неизбежен. Остальные респонденты затруднились ответить на этот вопрос. Впрочем, как известно, аппетит приходит во время еды. Поначалу и у экранного интерфейса было меньше сторонников, чем у командной строки...

Концепция “принеси на работу свое устройство” (BYOD), как известно, нравится не всем работодателям. Поэтому один из вопросов нашей анкеты был сформулирован так: “Допускается ли в вашей организации использование для работы личных устройств сотрудников?”. Самый распространенный ответ на этот вопрос (35%) выглядел так: “Допускается при соблюдении корпоративных политик”. Еще 34% отметили: “Допускается” (видимо, без всяких ограничений). Однако свыше четверти респондентов (27%) сказали: “Не допускается, все необходимые для работы инструменты предоставляются ИТ-службой”. Был и такой вариант ответа: “Такая практика приветствуется” (его выбрали 3% респондентов). Отметим лишь, что во всех этих случаях речь идет о доступе сотрудников с их мобильных устройств не к Сети вообще, а лишь к корпоративным ресурсам: базам данных, почте, календарю и т. д.

Был в нашей анкете и такой вопрос: “Намерена ли ваша организация использовать решения для разделения корпоративной и персональной сред на личных устройствах сотрудников?”. На него 74% респондентов ответили: “Пока таких планов нет или они нам не известны”. В то же время 13,4% опрошенных сказали: “Мы уже используем такие решения”. Еще 9,3% респон-

тов отметили: “Планируется внедрение такого решения”. Среди других ответов встречались такие: “Думаю, такая задача рано или поздно будет поставлена”, “Руководство о таких решениях ничего не знает и ничего в них не понимает”. Ну и еще ряд высказываний подобного рода. Впрочем, руководство не всегда делится с подчиненными своими планами и не всегда докладывает им о том, что знает и чего не знает. Так что уже через год-два распределение ответов на вопрос: “Намерена ли ваша организация использовать решения для разделения корпоративной и персональной сред на личных устройствах сотрудников?” может быть совсем иным. Ведь уже есть персональные устройства, в которых решение данной проблемы поддерживается на аппаратном уровне.

Один из наших вопросов звучал так: “Чем руководствуются в вашей организации при закупке новых рабочих инструментов для сотрудников?”. Вот как выглядело распределение ответов на этот вопрос:

- функциональностью (66%);
- ценой (60,8%);
- совместимостью с ПО, необходимым для поддержки бизнес-процессов (57,7%);
- производительностью (43,3%);
- пожеланиями сотрудников (27,8%);
- поддержкой функций безопасности (24,74%);
- другими критериями (2%).

Среди других критериев была названа “цена владения”. Печально, что этот критерий попал в 2%-ный сегмент. Ведь первоначальная стоимость рабочего инструмента и общая цена владения этим инструментом (ТСО) иногда очень сильно отличаются друг от друга. Печально и то, что “цена инструмента” чаще важнее, чем его “совместимость с ПО, необходимым для поддержки бизнес-процессов”. Поэтому замечание одного из наших респондентов о том, что “закупки производятся по тендерам, и, как правило, результат далек от первоначальных пожеланий”, не выглядит каким-то маловероятным исключением из правил. Рискну предположить, что это скорее правило, чем исключение из него. ■

ARM-серверы: в этом году прорыва не будет

СЕРГЕЙ СТЕЛЬМАХ

Аналитик из тайваньской исследовательской компании Market Intelligence & Consulting Institute (MIC) Чарльз Чоу полагает, что в текущем году, несмотря на значительный интерес к ARM-серверам со стороны таких

крупных заказчиков, как Facebook или Google, этого рода технике вряд ли удастся показать что-либо сопоставимое по уровню востребованности с x86-серверами. “ARM-архитектура подходит для недорогих маломощных серверов, однако в ближайшее время такая продукция не станет трендом”, — приводит слова эксперта издание Chinapost.

Согласно прогнозу MIC, в 2013 г. серверы на базе архитектуры ARM займут менее 5% рынка серверного оборудования, объем которого в натуральном выражении достигнет 8,8 млн. единиц. В то же время исследователи отмечают, что годом ранее ARM-серверы не присутствовали на рынке как класс.

Впрочем, MIC не исключает, что в силу низкого энергопотребления ARM-чипов, а также привлекательной стоимости интерес к производству ARM-серверов проявят некоторые тайваньские производители. Спрос на такие решения могут обеспечить небольшие предприятия, для которых уровень производительности не является критически важным. Кроме того, развитию данного сегмента мо-

жет способствовать интерес со стороны Google и Facebook, которые в последнее время стали заказывать оборудование для своих дата-центров напрямую



Аналитик: в этом году сегмент ARM-серверов может рассчитывать на рыночную долю не выше 5%

у OEM-производителей, а не у брендовых поставщиков серверов.

Как считают в MIC, мировой рынок серверов будет показывать ежегодный прирост на уровне 3,9% и в 2014 г. в штучном выражении достигнет 9 млн. В то же время доля тайваньских производителей серверного оборудования ежегодно будет расти на 6,6%, что в штучном исчислении в 2014-м составит 5,4 млн. поставленных на глобальный рынок серверов.

Что касается перспектив ARM-технологий в производстве серверных систем, то на ближайшие несколько лет они выглядят довольно многообещающе. К примеру, несмотря на то что подавля-

ющее большинство серверов в настоящее время базируется на x86-процессорах Intel и AMD, новая технология, представленная в январе Dell, позволяет одновременно управлять оборудованием на базе чипов x86 и ARM, делая две разные процессорные архитектуры совместимыми между собой. Но этим наработками Dell в области серверных ARM-технологий не заканчиваются: компания пошла еще дальше и работает над созданием прототипа суперкомпьютера на процессорах ARM.

Другую важную проблему — практически полное отсутствие серверного ПО под ARM — взялся решить производитель серверов Boston, предложивший сервис, при помощи которого разработчики могут портировать имеющиеся у них x86-приложения для работы на ARM-серверах, предварительно проверив их на совместимость и качество функционирования в облаке.

Не оставил рынок серверов без внимания и ведущий производитель однокристалльных систем для смартфонов и планшетов на базе ARM-архитектуры Qualcomm — производитель намерен пополнить список разработчиков процессорных решений для ARM-серверов. Китайский телекоммуникационный гигант Huawei также в прошлом году объявил о найме специалистов в области разработки ПО для ARM-серверов, что косвенно может свидетельствовать

о его намерениях проникнуть на этот рынок.

Сейчас процессоры на основе архитектуры ARM для серверов производят Calxeda, Marvell и Texas Instruments. Такие чипы поддерживают только 32- и 40-разрядные вычисления, но ARM уже анонсировала 64-разрядную архитектуру ARMv8 и соответствующую ей архитектуру процессоров Cortex-A57 и Cortex-A53. Ожидается, что AMD, AppliedMicro и другие предложат интегрированные чипы для серверов на платформе ARM. Во втором полугодии коммерческий запуск ARM-серверов, именуемый как проект Moonshot, планирует HP. Компания заявляет, что такие серверы смогут работать с унаследованным корпоративным ПО для платформы x86, не требуя дополнительных затрат на миграцию.

Особые надежды серверные производители возлагают на сегмент микросерверов. По данным IHS Suppli, уже в этом году в абсолютном выражении поставки таких устройств утроятся и достигнут отметки 291 тыс. шт. Это на 230% больше показателя прошлого года, равного 88 тыс. шт. Для сравнения: в 2011-м было отгружено всего 19 тыс. микросерверов. В 2016-м будет отгружено уже 1,2 млн. таких устройств, предполагают аналитики. Эксперты из IHS Suppli определили, что среднегодовой темп роста в сегменте микросерверов в период с 2011 по 2016 гг. составит 130%. Таким образом, ежегодный прирост поставок будет измеряться двузначными, а возможно, даже трехзначными процентными показателями. ■

PC WEEK

RUSSIAN EDITION

КОРПОРАТИВНАЯ ПОДПИСКА

Уважаемые читатели!

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

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

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

Название организации: _____

Почтовый адрес организации: _____

Индекс: _____ Область: _____

Город: _____

Улица: _____ Дом: _____

Фамилия, имя, отчество: _____

Подразделение / отдел: _____

Должность: _____

Телефон: _____ Факс: _____

E-mail: _____ WWW: _____

(Заполните анкету печатными буквами!)

1. К какой отрасли относится Ваше предприятие?

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

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

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

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

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

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

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

5. Ваш должностной статус (отметьте только один пункт)

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

6. Ваш возраст

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

7. Численность сотрудников в Вашей организации

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

8. Численность компьютерного парка Вашей организации

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

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

9. Какие ОС используются в Вашей организации?

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

10. Коммуникационные возможности компьютеров Вашей организации

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

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

- Да Нет

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

- Да Нет

13. Сколько серверов в сети Вашей организации?

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

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

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) _____

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

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

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

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

- 22. Сканеры
- 23. Модемы
- 24. ИБП (UPS)
- Память**
- 25. Жесткие диски
- 26. CD-ROM
- 27. Системы архивирования
- 28. RAID
- 29. Системы хранения данных
- Программное обеспечение**
- 30. Электронная почта
- 31. Групповое ПО
- 32. СУБД
- 33. Сетевое ПО
- 34. Хранилища данных
- 35. Электронная коммерция
- 36. ПО для Web-дизайна
- 37. ПО для Интернета
- 38. Java
- 39. Операционные системы
- 40. Мультимедийные приложения
- 41. Средства разработки программ
- 42. CASE-системы
- 43. САПР (CAD/CAM)
- 44. Системы управления проектами
- 45. ПО для архивирования
- Внешние сервисы**
- 46.
- Ничего из вышеперечисленного**
- 47.

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

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

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

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

Дата заполнения _____

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

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

Когда флэшки станут виртуальными

СЕРГЕЙ БОБРОВСКИЙ

Очередная тесно связанная с виртуализацией сфера, в которой грянут стратегические перемены, — это устройства хранения данных, от прозаических жёстких дисков и флэшек до множества корпоративных накопителей, реализующих весьма оригинальные и инновационные схемы записи и считывания данных.

Маскируем данные

Идея ввести технологии виртуализации в сферу хранения данных реализована уже давно. Известно несколько технических схем виртуализации данных: на уровне сервера (например, сетевые хранилища), на уровне системы хранения (сетевые файловые системы) и на уровне сети хранения. Главная же их идея — маскировка подчас довольно сложной системы хранения от конечных потребителей, представление её в виде одного логического устройства. Подобное абстрактное представление обычно реализуется двумя пространственными способами, зависящими от наличия “легаси”-оборудования. Если унаследованных систем хранения много, то акцент в ходе создания единого пула делается на оптимизации управления всем “зоопарком” (что далеко не всегда, кстати, возможно технически). Если же система создаётся новая, то обычно приобретает виртуальный кластер хранения данных, как правило, построенный на однотипных устройствах, но при этом зачастую привязанный к конкретному вендору. Главное же в этих способах виртуализации — отделение “объёмов” хранения от физических носителей.

Этот шаг к идеальной виртуализации, однако, далеко не последний. Да, формирование единого виртуального пула хранения обеспечивает хорошую масштабируемость (чтобы расширить ёмкость, достаточно добавить новое устройство без излишнего его конфигурирования), упрощает обслуживание и т. д. Однако и тут без балансировки работы такого пула не обойтись — все равно надо учитывать реальные потребности предприятия и его планы развития и находить наиболее выгодные схемы внедрения и эксплуатации. Фактически большинство таких проектов, если они крупные, до промышленной эксплуатации надо доводить вручную. Но удобство централизованного управления виртуальными устройствами хранения даёт несомненную выгоду. Более того, оптимизированные виртуальные диски подчас существенно превосходят физические накопители по скорости.

А надо ли виртуализоваться?

Но может быть, виртуальные системы хранения скоро отомрут? Например, придумаю какие-нибудь суперкомпактные сверхбыстрые накопители невообразимого объёма, и вся эта виртуализация потеряет

смысл? Так наверняка и случится, но совсем ещё не скоро. Даже твердотельные накопители пока не слишком быстро приближаются к классическим жёстким дискам: по оценкам IDC, ценовой разрыв между флэш- и классическими дисковыми накопителями сохранится как минимум до 2016 г. Так, твердотельный диск PCIe MLC обойдётся в десятки раз дороже аналогичного SATA по удельной стоимости гигабайта, и в ближайшие три-четыре года этот разрыв вряд ли составит менее 5—10 крат. Хотя появятся гибридные версии, оптимизированные под использование флэша, ну и сам рынок классических систем хранения данных растёт активно: увеличение суммарной ёмкости проданных накопителей в четвёртом квартале 2012-го составило 34% по сравнению с аналогичным кварталом 2011 г. Так что определённая пестрота в этой сфере сохранится ещё не менее десяти лет — соответственно и актуальность виртуализации будет только расти.

Чем плохи виртуальные диски?

Чем же тогда недовольны потребители систем хранения? Недовольными в прошлом году их сделала корпорация VMware, фактически декларируя новый стратегический тренд — программно-управляемые ЦОДы (software defined data center, SDDC). Фактически сразу после приобретения ею крепкого, но малоизвестного разработчика программно-управляемых сетей Nicira за 1,2 млрд. долл. и пошли разговоры сперва о SDDC, а затем о программно-управляемых сетях (software defined network, SDN), а теперь и о программно-управляемых хранилищах данных (software defined storage, SDS) — и тут же об открытом облачном стандарте OpenStack.

Концепция SDDC подразумевает универсальные программные интерфейсы для использования виртуальных хранилищ внутри программно-управляемых ЦОДов, но существовавшие в то время технологии виртуализации друг с другом фактически никак не состыковывались. Они хорошо работали с “зоопарком” оборудования, однако не было технологии, способной работать с “зоопарком” виртуальных пулов. Причём задача эта оказалась очень сложной технически — специалисты говорят, что она даже потруднее в реализации, нежели SDN.

SDS абстрагирует функции хранения данных

SDS далеко отошла от классической виртуализации, это уже целое технологическое направление по отделению логической функции хранения от физических носителей. Речь идёт о полном абстрагировании функций хранения данных от аппаратной части и организации доступа к ним через унифицированные программные интерфейсы. SDS предлагает взглянуть на хранилища дан-

ных не с точки зрения физического диска или флэшки, а в терминах его функциональности, отделяемой от аппаратной реализации. Условно говоря, в SDS можно “конвертировать” и обычную сеть, если к ней можно будет обращаться по унифицированному интерфейсу системы хранения SDS.

Стратегических плюсов тут множество:

- переход на более высокий уровень абстракции (виртуальный том, виртуальная файловая система) в контрасте с классическими “низкоуровневыми” виртуальными дисками;
- возможность применять к программно определяемой функциональности SDS классические соглашения об уровне обслуживания SLA, скрывая при этом технические нюансы работы аппаратуры;
- поставка функций хранения в виде сервисов;
- неограниченная масштабируемость путём подключения произвольных носителей, в том числе и удалённых, в горячем режиме через открытые API.

Ещё одно важнейшее преимущество — это интеллектуальность SDS, так как подобный программно-управляемый накопитель будет представлять собой систему из устройства управления, гипервизора, сервера, хранилища данных и сетевых адаптеров. Появятся и гибридные модели, когда управляющее ПО, поддерживающее внешние API SDS, будет встраиваться непосредственно в физические накопители, что избавит айтишников от вечной борьбы с множеством несовместимых аппаратных интерфейсов устройств хранения.

Рынок SDS ещё очень юн

Эксперты называют 2012-й годом программно-управляемых сетей, а нынешний уже объявили годом программно-управляемых хранилищ данных. Оценить этот пока только зарождающийся рынок SDS сейчас вряд ли возможно, поэтому и лидеры тут скорее потенциальные. Nicira со своими технологиями SDN была известна довольно узкому кругу специалистов, и в сфере SDS тоже можно ожидать как неожиданных стартов малоизвестных фирм с хорошими нишевыми технологиями (отмечу, в частности, Tintri и Simplify), так и прогнозируемо сильных шагов ведущих корпораций, заинтересованных в развитии ЦОДов нового поколения и связанных с ними новых программных подходов (Cisco, IBM, Microsoft и т. д.). Пока же явным лидером остаётся компания EMC, которая совместно с VMware обещает открытые интерфейсы программирования для SDS-систем уже во втором полугодии 2013-го. Она, в частности, подтвердила, что создаёт платформу объектного хранения данных на базе Hadoop Distributed File System и особое внимание уделяет облачной технологии OpenStack, для которой выпустит драйверы и программные расширения под системы хранения данных. ☐

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;

• ООО “Агентство Артос-

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

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

www.setbook.ru

• ООО “Урал-Пресс”

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

Тел./факс (343) 26-26-543

ВНИМАНИЕ!

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

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

Редакция

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

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ

ООО “УРАЛ-ПРЕСС”

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

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

ООО “УРАЛ-ПРЕСС”

Тел./факс (812) 962-91-89

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В КАЗАХСТАНЕ

ООО “УРАЛ-ПРЕСС”

тел./факс 8(3152) 47-42-41;
e-mail: kazakhstan@ural-press.ru

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

Факс (495) 306-37-57;
тел. (495) 672-71-93,
672-70-89; e-mail: catalog@periodicals.ru;
info@periodicals.ru;
www.periodicals.ru

• Подписное Агентство KSS — осуществляет подписку в Украине.

Тел./факс:
8-1038- (044)585-8080
www.kss.kiev.ua,
e-mail: kss@kss.kiev.ua

PCWEEK
RUSSIAN EDITION

№ 16
(835)

БЕСПЛАТНАЯ
ИНФОРМАЦИЯ
ОТ ФИРМ!

ПОЖАЛУЙСТА, ЗАПОЛНИТЕ ПЕЧАТНЫМИ БУКВАМИ:

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

1C 1
 IBM 5
 Dell 9
 Microsoft 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.

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



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

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.