

Новое решение

1С-Такском

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

▪ Выгодно ▪ Удобно ▪ Быстро

v8.1c.ru/1c-taxcom

Cisco продвигает архитектуру ЦОДов, ориентированную на приложения

ДЖЕФФРИ БЕРТ

Корпорация Cisco Systems представила архитектуру ЦОДа, в которой большое внимание уделяется новым видам приложений, появляющимся в связи с распространением облаков и мобильности, и которая обеспечит компании инструментами, позволяющими сделать их инфраструктуру более простой, масштабируемой и экономичной.

Cisco Application-Centric Infrastructure была анонсирована 26 июня на конференции Cisco Live'2013 в Орландо (США). Эта инфраструктура должна предоставить более широкие возможности автоматизации, программирования и обеспечения открытости инфраструктур ЦОДов без массовой замены оборудования. Первые её элементы появятся во второй половине нынешнего года.

На конференции Cisco объявила также об усовершенствованиях в продуктах Unified Fabric, в том числе о новых воз-

можностях доступа и управления, а также о новых сетевых коммутаторах.

Новая архитектура — еще и первый результат деятельности компании Insieme, которую Cisco учредила в прошлом году,



Падмасри Уорриер обещает, что Cisco Application-Centric Infrastructure обеспечит отсутствующий в SDN функционал

когда обозначилась тенденция к созданию программно-конфигурируемых сетей (Software-Defined Networking, SDN). Корпорации принадлежит 85% капитала Insieme. Многие предполагали, что новая компания сосредоточится на SDN. Однако главный технолог Cisco Падмасри Уорриер заявила, что новая инициатива корпорации выходит за пределы SDN.

“SDN должны были удовлетворить потребности новых приложений за счет улучшения масштабирования и программируемости, централизованного управления и автоматизации, — написала Уорриер в блоге Cisco 26 июня. — Но на сегодняшний день они не способны отвечать требованиям приложений, потому что воспро-

должение на с. 23 ▶

Hadoop движется к зрелости

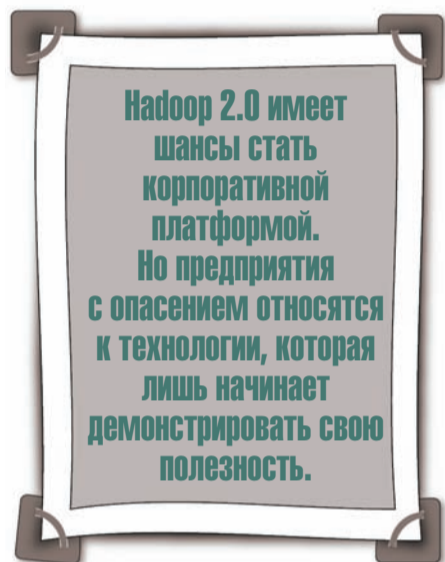
ЭРИК ЛАНДКВИСТ

Предприятие и Hadoop могут составить прекрасный тандем с наступлением нового этапа в развитии технологии анализа корпоративных данных. Что может быть более привлекательным, чем платформа, сочетающая старое и новое, появление которой сопровождается восклицанием “Вот он!” — компьютерный инструмент, позволяющий опередить конкурентов?

Две с половиной тысячи преисполненных энтузиазма участников июньской конференции по Hadoop разбились на секции: “Hadoop проходит критическую точку и обретает будущее”, “Hadoop как основа корпоративных архитектур данных следующего поколения”, “Использование Hadoop на предприятии” и др. Хотя с 2005 г., когда были заложены основы Hadoop, прошло шесть конференций и он превратился в зрелый продукт, энтузиазм участников нынешней встречи еще не свидетельствует о его широком распространении на предприятиях.

Вице-президент Gartner по исследованиям Мерв Эдриан ознакомил присутствующих с предварительными результатами проведенного в этом году исследования больших данных. Были изучены инвестиции в обработку больших данных. Обнаружилась “неизменная треть рынка”. Это означает, что с 2012 г. доля компаний, не имеющих планов инвестирования в проекты, связанные

с большими данными, практически не изменилась. Единственное изменение заключается в резком сокращении числа



респондентов, сообщивших, что не знают, имеются ли в их компаниях планы относительно больших данных (с 11% в 2012 г. до 5% в 2013 г.).

Хотя возникновение необходимости в обработке больших данных (прежде всего им трудно дать определение) не вполне совпадает с появлением Hadoop, это близко по срокам, а производители, строящие свой бизнес на Hadoop, ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 23 ▶

В НОМЕРЕ:

“1С” в Доминикане

6

КАМАЗ избавляется от “зоопарка” ИТ

12



ИТ в сфере ритейла

14

СПО и ИБ

18

Трудности с СПО в школе

21

Computex 2013: простые радости гибридации

МАКСИМ БЕЛОУС

Прошедшую в начале июня крупнейшую компьютерную выставку Юго-Восточной Азии за пять дней посетило более 130 тыс. человек. Свыше 38 тыс. из них — бизнесмены из 173 стран мира; это на 6% больше, чем годом ранее.

ВЫСТАВКИ Первую тройку по числу зарубежных деловых визитёров, искавших на Computex 2013 новые возможности для роста своего бизнеса, составили Япония, США и материковый Китай. В десятку вошли также Республика Корея, Таиланд и Германия. Судя по всему, глобальная ценность Computex как смотра высоких технологий сохраняется и в нынешних условиях кажущегося упадка классических компьютерных технологий.

Почему кажущегося? Да потому, что вроде бы объективное снижение интереса к стационарным ПК, ноутбукам и сопутствующему им традиционному ИТ-оборудованию видится таковым лишь в сопоставлении со взрывным ростом популярности компактных мобильных терминалов. Рынок планшетов, смартфонов, всевозможных промежуточных и гибридных устройств до сих-

пор далёк от насыщения — в отличие от компьютерного как такового.

Однако рано или поздно насыщение это наступит, “умными” терминалами обзаведутся все, кто действительно того



ASUS Transformer Book Trio — универсальный гибрид

хочет, и вот тогда станет абсолютно ясно, что традиционные компьютеры не замещаются, а только лишь дополняются всевозможными мобильными устройствами и облачными сервисами. По крайней мере, выставочные павильоны Computex 2013 формируют у непредвзятого посетителя как раз такое впечатление.

Мобильность в новых форматах

“Умные” терминалы были представлены на выставке многочисленными гибридными решениями. Самыми интересными среди них стали, пожалуй, ASUS New Transformer Pad Infinity (один из первых на рынке планшетов на весьма многообещающей платформе Nvidia Tegra 4, в цельноштампованном металлическом корпусе с 10,1-дюймовым дисплеем Super IPS+ с разрешением 2560×1600), а также ASUS Transformer Book Trio. Последний в определенном смысле можно считать гибридом собственно трансформируемого планшета и ультрабука, а благодаря специальной подставке для дисплея его можно использовать и как настольный компьютер. Transformer Book Trio располагает процессорами, аккумуляторами, коммуникационными портами, оперативной памятью и хранилищами данных и в основном корпусе, и в дисплейном модуле.

Заслуживает внимания и представленный в ходе выставки трансформер Dell XPS 11 с диагональю 11,6 дюйма и разрешением 2560×1440, дисплей которого ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 19 ▶

ISSN 1560-6929



13019



9 771560 692004

Oracle запускает базу данных в облака

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

СУБД Oracle Database 12c, которую компания разрабатывала пять лет, включает более 500 новых функций, в том числе улучшения архитектуры, средства повышения надежности и эффективности использования ресурсов. Но главная новинка — поддержка мультиарендности (multitenancy), упрощающая применение СУБД в облачных средах. На это указывает буква “с” (от слова “cloud”), которая появилась в названии новой версии. Правда, за последнюю возможность пользователям Oracle, имеющим контракт на сопровождение, придется заплатить дополнительно, так как она поставляется в качестве опции.

Марк Ривкин, руководитель группы технологий баз данных Oracle СНГ, выделил четыре наиболее важных усовершенствования Oracle 12c. Первым, конечно, является мультиарендность. “Если у вас есть множество баз данных, то для этого приходится иметь много компьютеров и нанимать много администраторов. Объединить их вместе на одной машине сложно, так как они начинают мешать друг другу. Теперь появилась возможность размещать множество баз данных внутри одной. Это упрощает администрирование и повышает эффективность использования оборудования”, — объяснил Марк Ривкин и в качестве доказательства привел результаты сравнительного тестирования новой и предыдущей версий базы данных на одной и той же задаче. Оказалось, старая версия позволяет реализовать на компьютере 50 БД, а новая — более 250.

Реализовать такую консолидацию позволяет новая архитектура БД, дающая

возможность создать контейнерную БД, которая может содержать множество подключаемых (pluggable) баз данных. Поддерживать их будет единый набор процессов и одна область памяти. “Другими словами, единый экземпляр БД будет обслуживать множество баз данных. При этом перенос БД из нынешнего состояния в консолидированное очень прост, ничего не надо переписывать”, — сказал Марк Ривкин.

По его словам, этот механизм хорошо подходит для использования базы данных в облаке в качестве сервиса: “Многоарендность позволяет быстро разворачивать большие базы данных по заранее созданному шаблону”.

Однако когда пользователь заказывает облачный сервис, он обычно задает требуемый уровень обслуживания. Но если в одной БД работает множество баз данных, то они потребляют одни и те же ресурсы и встает вопрос, как их делить. По словам Марка Ривкина, для этого предусмотрена система задания приоритетов по использованию памяти, процессоров, устройств ввода/вывода и т. д., которая упрощает разделение ресурсов и позволяет обеспечить требуемое качество обслуживания.

Не забыт и вопрос защиты информации, который всегда возникает в отношении облачных сервисов. Как объяснил Марк Ривкин, несмотря на то что все подключаемые базы данных “живут” внутри одного экземпляра БД, они остаются совершенно изолированными, потому что как бы “не видят” друг друга.

Второе важное новшество обеспечивает непрерывность работы приложений (application continuity) за счет автоматического повтора транзакций. Это позволяет

в случае сбоя кластера во время выполнения транзакции понять, надо ли повторять эту операцию. “Oracle с этим борется уже давно. Теперь появился новый компонент Transaction Guard, который помогает узнать, закончилась транзакция или нет. В случае сбоя клиентское приложение, не получившее подтверждения о завершении транзакции, может послать запрос, прошла ли транзакция, и в зависимости от ответа действовать дальше — повторять ее или нет или выполнить другие действия в зависимости от заданных заранее политик. Это позволяет избежать повторной оплаты одного и того же товара, потери важных данных и т. д.” — пояснил Марк Ривкин. Правда, для использования этого функционала в существующем приложении в него придется вносить изменения.

Третье полезное новшество связано с автоматической оптимизацией данных. Сейчас, когда объемы данных стремительно растут, управлять ими вручную становится невозможно. Обычно для “борьбы” с информационной лавиной применяют два способа: сжатие данных ради сокращения объема памяти и перемещение неиспользуемых данных на более дешевые и медленные носители. “В Oracle 12c реализован механизм отслеживания того, кто и что с какими данными делает. На основе этого составляется так называемая температурная карта для сегментов и блоков данных. Если, например, в течение некоторого времени секция не изменялась, она будет сжата с помощью того или иного алгоритма сжатия и перемещена на более дешевое устройство в соответствии с заранее заданными политиками. Другими словами,

система автоматически определяет, с какими данными как надо работать и какие алгоритмы применять”, — сказал Марк Ривкин.

Четвертое усовершенствование касается маскирования данных “на лету” для того, чтобы показывать не все данные из БД, а только те, которые можно в каждом конкретном случае. “Например, в БД хранятся номера кредитных карт. Некоторые сотрудники банка должны их видеть полностью, а служащие из call-центра — только последние четыре цифры. Или, допустим, медицинская информация, которую не стоит полностью показывать пациентам”, — привел примеры Марк Ривкин. — Новый механизм позволяет в соответствии с заданными политиками маскировать данные на лету, т. е. в тот момент, когда ее запрашивает пользователь”.

Кроме того, в версии 12c появилась возможность создавать приложения, работающие с чужими базами данных.

“Сейчас поддерживаются СУБД Microsoft SQL, Sybase и IBM DB2. Они посылают запросы, каждая на своем диалекте SQL, а Oracle 12c переводит их на свой язык”, — пояснил Марк Ривкин.

Это новшество указывает на изменение рыночной политики Oracle, которая раньше не очень стремилась “дружить” с конкурентами. Судя по этому шагу, а также по недавно заключенным соглашениям с NetSuite, Salesforce.com и Microsoft, компания сделала поворот в сторону сотрудничества. Валерий Лановенко, вице-президент Oracle и глава представительства Oracle в СНГ и России, объяснил это стремлением удовлетворить требования клиентов: “Они хотят, чтобы их мультивендорные решения работали более интегрированно. Партнерские соглашения Oracle направлены на интеграцию продуктов в облачных средах”.



Марк Ривкин: “Механизм мультиарендности хорошо подходит для использования базы данных в облаке в качестве сервиса”



Валерий Лановенко: “Партнерские соглашения Oracle направлены на интеграцию продуктов в облачных средах”

Veeam научилась использовать мгновенные снимки

ЛЕВ ЛЕВИН

Вконце июня компания Veeam Software предварительно анонсировала в Москве седьмую версию своего основного продукта Veeam Backup & Replication, предназначенного для резервного копирования виртуализированной серверной среды. Как рассказал основатель, исполнительный директор и президент компании Ратмир Тимашев, первая версия этого продукта вышла в феврале 2008 г. В прошлом году во всем мире его использовали 64 тыс. заказчиков для защиты 4 млн. виртуальных машин, объем продаж достиг 175 млн. долл., причем они примерно поровну распределены между регионом EMEA (45%) и Северной Америкой (40%). За 2012 г. объемы продаж Veeam выросли на 63%, а число заказчиков — на 78%.

Стоит отметить, что, по данным IDC, в I квартале текущего года у этой компании были рекордные показатели роста продаж среди поставщиков ПО для хранения данных, а Gartner включила Veeam в число “визионеров” последней редакции своего магического квадранта поставщиков ПО резервного копирования.

Достаточно успешно развивается бизнес компании и в нашей стране — в прошлом году у Veeam в России и СНГ было 753 заказчика, а суммарная выручка превысила 8 млн. долл. У компании сейчас есть три офиса в Москве, Санкт-Петербурге и Киеве (всего 18 сотрудников), и в нынешнем году она планирует открыть представительство в Средней Азии.

В 2013 г. руководство Veeam рассчитывает увеличить продажи в мире на 53%

и привлечь более 30 тыс. новых заказчиков, а в России и СНГ увеличить объем продаж в полтора раза и довести число заказчиков до 1076.

Успехи своей компании г-н Тимашев объясняет тем, что ее продукт изначально разрабатывался в расчете на виртуализированную серверную инфраструктуру, в то время как другие пакеты резервного копирования, выпускаемые еще с 1990-х, например Symantec Backup Exec, отягощены грузом устаревших технологий, созданных в ту эпоху, когда серверная виртуализация еще не вышла на рынок, а основным носителем резервных копий была магнитная лента, поэтому в них поддержка виртуальных машин реализована не так эффективно. Г-н Тимашев считает, что хотя Veeam Backup & Replication можно рассматривать как нишевый продукт (у компании пока нет планов реализовать в нем функцию резервного копирования физических серверов), однако темпы внедрения серверной виртуализации очень высоки (по данным IDC, сейчас в среднем на каждый новый физический сервер приходится две виртуальные машины), поэтому у компании есть все шансы уже через три года достичь оборота в 1 млрд. долл. и обогнать по объемам продаж Symantec, которая сейчас является лидером на рынке ПО резервного копирования.

Особые надежды на будущее развитие г-н Тимашев связывает с растущей

популярностью гипервизора Microsoft Hyper-V, по его мнению, это решение, входящее в состав стандартной конфигурации Windows Server 2012, сделает серверную виртуализацию доступной для небольших компаний, у которых нет денег на приобретение гипервизора VMware, и в результате серьезно расширит круг потенциальных заказчиков Veeam Backup & Replication. С 2011 г. пакет поддерживает оба гипервизора, и если год назад среди его пользователей Hyper-V использовали только 3% заказчиков, то сейчас решение Microsoft применяют уже 7%.

Основные покупатели Veeam Backup & Replication — компании из сектора СМБ, где используется не более 100 виртуальных машин (в силу специфики экономической ситуации нашей страны в России основной объем продаж приходится на корпоративный сектор), однако Veeam стремится сделать свой продукт привлекательным и для крупных предприятий, поэтому основные новшества седьмой версии ориентированы на улучшение надежности и производительности резервного копирования виртуальных машин.

Функция встроенного акселератора WAN расширяет возможности использования Veeam Backup & Replication для построения решений, обеспечивающих доступность данных в случае катастроф. При традиционном подходе к этой проблеме резервные копии данных записы-

ваются на магнитную ленту и хранятся на удаленной площадке, но в случае крупной аварии основного ЦОДа невозможно быстро восстановить данные по их резервным копиям, поскольку значительное время уходит на транспортировку лент из удаленного хранилища и считывание их содержимого. В последнее время для защиты от катастроф все чаще применяется репликация резервных копий на удаленную дисковую систему, установленную в резервном ЦОДе через глобальные сети WAN, что позволяет свести к минимуму время восстановления. Однако для внедрения такого решения требуется аренда высокоскоростных каналов связи, которая может существенно повысить стоимость решения, либо покупка дорогих аппаратных акселераторов WAN (такие устройства предлагают Cisco и Riverbed). Реализованный в седьмой версии пакета Veeam программный акселератор WAN до 50 крат сокращает трафик при репликации за счет дедупликации резервных копий, которые создает Veeam Backup & Replication, и, как считает г-н Тимашев, более эффективен, чем аппаратные решения, поскольку оптимизирован для обработки резервных копий.

Вторая главная новинка седьмой версии Veeam Backup & Replication — возможность резервного копирования на основе синтеза полной копии данных из “мгновенных снимков” данных (snapshot), создаваемых встроенными механизмами дисковых массивов. Применение мгновенных снимков позволяет производить резервное копирование виртуальных машин в онлайн-режиме (без приостановки работы виртуальных машин) с периодичностью до 15 мин и уменьшает риск потери данных при выходе из строя дискового

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 17 ▶



Ратмир Тимашев надеется, что оборот его компании в 2016 г. достигнет 1 млрд. долл.



Товар сертифицирован. Реклама

ASUS fonepad™

И для звонков, и для развлечений!

До 9 часов** мобильных развлечений, включая все функции телефона

Все возможности телефона с 3G

Два микрофона с шумоподавлением
Быстрый интернет с HSPA+

Элегантная металлическая отделка

Компактный и стильный корпус

7-дюймовый экран IPS HD

Углы обзора 178°
и отличная цветопередача

* Входящий звонок

** Время работы устройства от батареи зависит от условий использования. Заявленные данные получены при воспроизведении видео 720p при яркости 100 кд/м², включенных микрофоне, WLAN/3G и запущенном приложении Gmail (выполнен вход).

СОДЕРЖАНИЕ

№ 18-19 (838-839) • 9 ИЮЛЯ, 2013 • Страница 4

НОВОСТИ

- 1 **Новая архитектура ЦОДов** компании Cisco расширит возможности автоматизации и программирования сетей
- 1 **Надоор 2.0** имеет шансы стать корпоративной платформой
- 1 **“Умные” терминалы** на Computex 2013
- 2 **Марк Ривкин:** “Партнерские соглашения Oracle направлены на интеграцию продуктов в облачных средах”

- 2 **Veeam Software** в 2013 г. рассчитывает увеличить объем продаж в России и СНГ в полтора раза
- 6 **Новые программные** продукты компании “1С” для корпоративных пользователей
- 8 **Чер Кион Чай:** “Решения на базе флэш-памяти могут оказаться эффективной альтернативой более дорогим системам”
- 8 **Microsoft** пополняет облачную платформу Windows Azure новыми продуктами

УПОМИНАНИЕ ФИРМ В НОМЕРЕ

1С6,12,16	Микротест. . .12	Cisco Systems .1	Intel19	Samsung19
Альбатрос	ПингВин	Dell1	LETA10	SAP12
Карго18	Софтвр. . .21	Gigabyte. . . .19	Microsoft	Seagate19
ИВК18	Acer19	Hortonworks .23	2,8,17,18,20,21	Siemens. . . .12
ИНЛАЙН Груп13	Apple21	HP13	NetSuite2	VDEL18
Интелком . . .12	ARBITE.10	IBM8	Oracle2	Veeam Software2
КБПМ — ИБ .18	ASUS1	Insieme1	Salesforce.com 2	

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.

ЭКСПЕРТИЗА

- 10 **Российские компании** занимаются централизацией ИТ-ресурсов
- 10 **Построение системы** защиты ИСПДн в “Якутскэнерго”
- 12 **КАМАЗ внедряет** проекты автоматизации производства на основе программных продуктов “1С”
- 14 **Игорь Веселов:** “В “М.Видео” ИТ-службы говорят на одном языке с бизнесом”
- 16 **Решения “1С”** находят широкое при-

менение при автоматизации управления российскими компаниями

- 17 **Microsoft Office 365:** возможное развитие и администрирование

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

- 18 **Аспекты информационной безопасности** при использовании открытого ПО
- 20 **ИТ-отрасль обсуждает** новую версию серверной ОС Microsoft
- 21 **Как обстоят** дела в России с переходом на СПО в школах

БЛОГОСФЕРА PCWEEK.RU

“Соцсети виноваты в огромных потерях в экономике...”

Денис Воейков,
pcweek.ru/gover/blog

Все ленты новостей и СМИ наперебой процитировали результаты исследования аудиторско-консалтинговой компании ФБК, согласно которым в прошлом году российская экономика потеряла от 281,7 млрд. до 311,5 млрд. руб. от активности россиян в социальных сетях в рабочее время.

Согласно расчетам (исходя из структуры пользования соцсетями работниками разных отраслей и по средним значениям для экономики в целом), за 2012 г. каждым активным в соцсетях работником было потеряно 3187,2 мин, или 53,1 ч, рабочего времени. А в общем итоге — порядка 10 млрд. долл.

Красивая цифра. Которая не говорит вообще ни о чем. Да, люди сидят в соцсетях. Да, в это время они могли бы работать. А могли бы маршировать. Или заниматься саботажем, шпионажем и грабежом. При чем тут экономика с ее потерями? Люди все равно работают столько, сколько работают, а филонят столько, сколько филонят.

В обычное время я бы на данную порцию информационного мусора никакого внимания не обратил. Но с недавних пор каждый раз, когда в СМИ затрагивается Интернет, я начинаю слегка нервничать, живо представляя, как на очередную дозу “экспертизы” отреагируют наши инициативные чиновники с их жадной законотворчества...

Минкомсвязи намерено поделиться технопарковскими деньгами

Денис Воейков,
pcweek.ru/gover/blog

Минкомсвязи намерено пересмотреть финансирование программы технопарков с государственным участием на 2013—2014 гг. Речь идет о сумме порядка 3 млрд. руб., которая прошлым постановлением была распределена неравными долями между шестью технопарками в Калужской, Нижегородской, Новосибирской, Кемеровской, Самарской, Пензенской областях. Еще для семи технопарков, ранее фигурировавших в программе Минкомсвязи, финансирование не было предусмотрено.

Теперь Минкомсвязи намерено распределить вышеупомянутые 3 млрд. руб. на основе еще одного конкурса, в котором смогут принять участие все 12 техно-

парков по линии Минкомсвязи, а также (и это самое важное) 25 структур, вошедших в перечень так называемых инновационных территориальных кластеров, для которых Минэкономразвития должно сформировать меры государственной поддержки (на основании поручения правительства от августа прошлого года). Сейчас Минкомсвязи утрясают все формальности, и конкурс должен по плану пройти в августе.

Самое примечательное в этой истории то, что в вопросах развития, поддержки и финансирования так называемых очагов концентрации интеллекта Минкомсвязи и Минэкономразвития традиционно были давними соперниками-конкурентами. У Минэкономразвития был проект особых экономических зон, у Минкомсвязи проект технопарков, на который льготы ОЭЗ не распространялись, что министерство очень расстраивало.

Потом появилось Сколково, которое по части преференций для своих резидентов вообще всех заткнуло за пояс, и, возможно, старым соперникам наконец-то стало нечего делить...

Android поставляет для Windows Phone новые “кадры”

Сергей Стельмах,
pcweek.ru/mobile/blog

Именно к такому выводу пришла корпорация Microsoft, поделившаяся этой информацией на конференции Build 2013. Ее озвучил один из топ-менеджеров компании, говоря, что бывшие владельцы Android-устройств обеспечивают платформе Windows Phone приток пользователей на уровне 23%. Еще 42% “перебежчиков” — бывшие владельцы телефонов.

Учитывая, что Canalys насчитала лишь 2,4% владельцев WP-смартфонов (правда, к 2017 г. аналитики авансом выделили ей рыночную долю в 12,4%) в общей доле мобильных платформ, сейчас интересно не столько эти цифры, сколько то, что Microsoft придумает для апгрейда WP8 до 8.1. Кстати, это будет иметь значение и для тех 4 млрд. человек, которые пока что не имеют смартфона, но рано или поздно захотят себе его приобрести. Microsoft, наверное, очень верит, что они выберут не Android.

Интересно, что Microsoft подчеркнута именуем бывших владельцев Android “проапгрейдившимися” до Windows Phone. Ну и ладно — пусть произво-

дители подначивают друг друга (глава Huawei недавно поддел Samsung, заявляя, что гаджеты южнокорейцев во многом покупают из-за того, что компания больше денег тратит на маркетинг, а не на исследования) — всё это неплохо стимулирует конкуренцию, а значит, нам будет из чего выбирать новые ОС, новые гаджеты...

Windows 8.1 — для рабочих групп?

Сергей Бобровский,
pcweek.ru/idea/blog

26 июня выпущено превью Visual Studio 2013 (готовьте на диске 9 Гб и пару часов времени на установку), в которую добавлено около “5000 новых API” (не знаю, что тут имеет в виду Microsoft — полноценные интерфейсы или, скорее, конкретные программные вызовы).

Помимо реальных новинок (прошлые в ядре вызовы скайпа, HDR-обработка фото, биометрия, отпечатки пальцев, смарткарты, 3D-печать, Bluetooth 4.0/WiFi, геопрограммные фишки, новые клиентские HTTP-вызовы, захват видео и аудио, потоковые мультимедиа, прямая работа с USB и POS-терминалами, HLSL-шейдеры DirectX 11.2, асинхронный API JavaScript, управление внутрипрограммными платежами Store, развитая диагностика) появилось наконец немало жизненно необходимых разработчикам вещей (например, нормальная поддержка ввода-вывода). А вот какой-либо унифицированной поддержки СУБД нет — либо это временное упущение/недоработка, либо принципиальная позиция.

WinRT — это новое ядро Windows 8, призванное заменить Win32 API, и хотя версию WinRT в текущей “восьмёрке” Microsoft старательно преподносила как полноценный набор API, реально WinRT оставалось ещё очень сырым и в нем не хватало очень многого.

Объективно, придётся признать, что WinRT 8.1 — это уже весьма и весьма хорошая платформа программирования...

СЮ-карьеристов лишат собственного ИТ-отдела

Сергей Бобровский,
pcweek.ru/idea/blog

В ходе обсуждения The CIOs World in 2020, состоявшемся на майском форуме Forrester North America CIO Forum, эксперты этой аналитической фирмы опросили сотни топ-ИТ-менеджеров (65% работают в компаниях с оборотом

от 1 млрд. долл.) и сформулировали четыре ключевые сферы, за которые CIO придётся нести основную ответственность к концу текущего десятилетия.

1. Облачные, виртуальные и интеграционные технологии приведут к появлению более гибких и более умных систем, однако от руководителей потребуются развитые аналитические способности для эффективной эксплуатации новых возможностей.

2. Большинство корпоративных сервисов будут доступны через публичные облака, а ИТ-архитекторы займутся проектированием корпоративной инфраструктуры путём формирования пула внешних ресурсов-aaS и их оркестровкой.

3. 90% CIO полагают, что централизованные ИТ-отделы в нынешнем формате прекратят существование. Айтишность будет размазана по бизнес-подразделениям, сами CIO превратятся, скорее, в замдиректоров-консультантов-дирижёров.

4. Роль крупнейших поставщиков КИС и иных тяжелых корпоративных технологий сохранится, однако уже не будет столь доминирующей, как сегодня. Неайтишные компании станут более активно развивать собственные разработки, приобретая, в частности, профильные стартапы. Причём это будет происходить в форме осознанно применяемой бизнес-модели — под наблюдением ИТ-директоров новой волны...

Городской совет Мюнхена: делай, как я

Сергей Голубев,
pcweek.ru/foss/blog

Городской совет Мюнхена планирует распространить среди населения около 2000 дисков с дистрибутивом Ubuntu.

И снова мотивация городских властей исключительно прагматична. Дело в том, что в апреле будущего года истекает срок поддержки системы Windows XP — одной из самых популярных ОС семейства Windows. Пользователям придётся менять её на Windows 7 или Windows 8, причём скорее всего вместе с компьютером, поскольку новые системы значительно прожорливее старой.

Предварительный бюджет проекта небольшой — всего 4000 евро. Причём уже рассматриваются способы уменьшить расходы за счёт привлечения к акции местных компаний. Мы же получаем очередное доказательство старой истины: кто не хочет — найдёт причину, кто хочет — найдёт возможность...

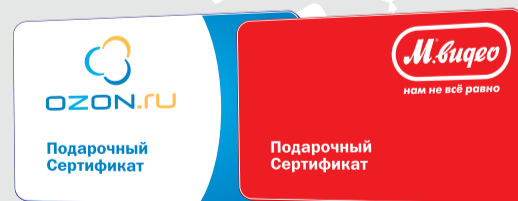
KASPERSKY lab

**▶ НАГРАДА
ЗА БЕЗОПАСНОСТЬ**

Kaspersky Security для бизнеса



**Защити свою фирму
и получи подарок**



Подробнее на kaspersky.ru/pcw

В период проведения акции купите любой из продуктов «Лаборатории Касперского» для защиты вашего бизнеса, зарегистрируйтесь на странице акции и получите в подарок сертификат OZON или M.Видео! Номинал сертификата зависит от приобретенного решения и количества защищаемых узлов.

Сроки проведения акции – с 15 мая по 15 августа 2013 года.

© ЗАО «Лаборатория Касперского», 2013.

Зарегистрированные товарные знаки и знаки обслуживания являются собственностью их правообладателей.



ASUS рекомендует Windows 8.



ASUS VivoBook

ПРИКОСНИСЬ К ЦЕЛОМУ МИРУ



Серия S300/S400/S550

Серия S200

Мобильные компьютеры ASUS серии VivoBook, которые работают под управлением Windows 8 на базе процессоров Intel® Core™ i7 третьего поколения, это современное стильное решение для мобильных пользователей. Тонкий и легкий корпус, отзывчивый сенсорный экран, удобный тачпад и аудиотехнология ASUS SonicMaster* – вот основные достоинства новейшего семейства ноутбуков.

*СоникМастер

www.asus.ru
www.asusnb.ru

Всемирная гарантия 1 или 2 года
Горячая линия ASUS: 8 (495) 23-11-999, 8-800-100-2787



Реклама. Intel, логотип Intel, Intel Inside, Intel Core и Core Inside являются товарными знаками корпорации Intel на территории США и других стран.

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НАМ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ:

VK.COM/ASUS

FACEBOOK.COM/ASUS.RU

TWITTER.COM/ASUS_RUSSIA

YOUTUBE.COM/ASUSRU

“Мы видим большой спрос на флэш-память”

В апреле IBM объявила о начале реализации стратегической инициативы, направленной на продвижение флэш-технологий в корпоративный сегмент. Одновременно корпорация анонсировала линейку систем FlashSystem, полностью построенных на базе твердотельной памяти, а в конце апреля представила их и на российском рынке. В посвященном этому событию мероприятии принял участие директор по продажам IBM FlashSystems подразделения IBM Growth Markets **Чер Кион Чай**, с которым побеседовал 1-й заместитель главного редактора PC Week/RE **Игорь Лапинский**.

PC Week: Твердотельные накопители на базе флэш-памяти уже широко распространены в потребительских продуктах, а в последние пару лет находят применение и в корпоративных решениях. Но до сих пор они используются в основном в режиме эмуляции традиционных жестких дисков. Можно ли говорить о том, что теперь настало время решений, изначально созданных под флэш-память и максимально реализующих ее возможности? Есть ли на такие решения устойчивый спрос?
ЧЕР КИОН ЧАЙ: Спрос, безусловно, есть, и он будет расти, тем более что решения на базе флэш-памяти становятся все более приемлемыми по цене. Увеличение спроса стимулируют прежде всего те проблемы, с которыми сегодня сталкиваются ИТ-менеджеры. Им нужно эффективно управлять данными, тем более что их объем постоянно растет, улучшать качество предоставляемых пользователям сервисов, повышать коэффициент полезной загрузки задействованных ресурсов, и все это в рамках имеющихся ИТ-бюджетов. Как показывает наш опыт, в целом ряде случаев решения на базе флэш-памяти могут оказаться очень эффективной альтернативой более дорогим системам, позволяющей справиться с этими задачами.

PC Week: Несколько более позднее восприятие корпоративным рынком флэш-технологий по сравнению с потребительским, очевидно, связано с повышенными требованиями к надежности используемых здесь решений. Сегодня это уже не проблема?

Ч. К. Ч.: Флэш-технология прошла большой путь развития, и в производстве чипов флэш-памяти уже достигнут высокий уровень надежности и долговечности. И если говорить о SLC-чипах, то они обеспечивают до 100 тыс. циклов перезаписи, что является очень хорошим показателем для корпоративного рынка. У чипов eMLC, которые также применяются в наших новых устройствах FlashSystem, данный показатель несколько ниже (33 тыс. циклов перезаписи), но и это на порядок выше, чем у MLC-кристаллов, используемых в потребительских продуктах. Так что в данном случае мы говорим об уже устоявшейся и апробированной технологии, пригодность которой для применения в корпоративной инфраструктуре не вызывает сомнений.

Что касается наших массивов FlashSystem, то они базируются на технологиях недавно приобретенной IBM компании TMS, имеющей 35-летний опыт разработки твердотельной памяти и уже зарекомендовавшей себя на рынке. В настоящее время под торговой маркой IBM мы предлагаем 19-е поколение продуктов TMS. Для повышения надежности в новых массивах используется дополнительный слой защиты, реализуемый, в частности, с помощью двух технологий: Variable Stripe Raid, позволяющей исключать поврежденные ячейки из общего массива, и 2D Flash RAID, которая применяется в СХД IBM уровня high-end. Все это дало возможность значительно повысить надежность наших решений на базе флэш-памяти.

PC Week: Когда речь идет о критически важных для бизнеса приложениях и системах, заказчики,



Чер Кион Чай

как правило, предпочитают использовать уже проверенные решения. Общаясь с потенциальными заказчиками, вы не ощущаете их остороженности или сомнений в отношении флэш-технологий?

Ч. К. Ч.: В прессе и Интернете довольно много публикаций, посвященных данным технологиям, и я думаю, что уровень понимания общей ситуации в плане их надежности в среде заказчиков уже достаточно высок. Чего им сейчас действительно не хватает, так это информации о том, чем различаются конкретные решения разных вендоров, в том числе используемые ими технологии повышения надежности своих решений.

PC Week: В таком случае поясните, в чем главная особенность массивов FlashSystem?

Ч. К. Ч.: Данные решения относятся к категории purpose built, то есть они изначально разрабатывались под очень конкретную задачу — повышение производительности систем хранения. Необходимость в этом возникает у многих компаний по мере наполнения баз данных, увеличения числа обращающихся к ним приложений и пользователей, а также роста количества выполняемых транзакций. При этом узким местом оказывается подсистема ввода-вывода данных, ограничивающая производительность всей системы.

Разрабатывая архитектуру FlashSystem, наши инженеры ориентировались на решение именно этих проблем. И хотя FlashSystem можно использовать

и как самостоятельный массив хранения данных, это прежде всего комплементарное решение. Оно дополняет уже существующую у заказчика СХД и позволяет существенно повысить ее производительность, например, за счет того, что “горячие” данные — а их объем всегда ограничен — переносятся во флэш-память, цикл чтения у которой измеряется десятками микросекунд, а не миллисекундами, как у традиционных дисковых массивов. То есть речь идет о сокращении времени отклика системы не на 10—20%, а в разы. Фактически по ряду параметров традиционная дисковая СХД, дополненная массивом FlashSystem, оказывается сопоставимой с SAN-системами класса high-end.

Я думаю, в ближайшем будущем такие гибридные СХД, в которых флэш-используемые данные хранятся во флэш-памяти, а некритичные с точки зрения производительности системы — на уже имеющихся у заказчика дисковых массивах, получат широкое распространение, поскольку позволят компаниям оптимизировать свои затраты на СХД.

PC Week: У любой технологии есть свои плюсы и минусы. Какие ограничения следует иметь в виду ИТ-менеджерам, прежде чем планировать внедрение FlashSystem?

Ч. К. Ч.: Поскольку данное решение заточено под конкретные задачи и само по себе является недешевым, ИТ-менеджеру нужно четко понимать, что оно подходит не для любого приложения и не для любого типа данных. Поэтому прежде всего ему нужно понимать, где в его инфраструктуре действительно целесообразно использовать такое решение и на какой эффект он при этом может рассчитывать. Для этого необходимо иметь статистику обращения к данным различных приложений, которую можно получить с помощью находящихся в распоряжении ИТ-отдела или представленных на рынке инструментов. Мы, в свою очередь, готовы помочь в анализе этой статистики и дать по его результатам свои рекомендации.

Кроме того, я хотел бы подчеркнуть, что FlashSystem не решает проблему нехватки емкости хранения данных, в этих системах не предусмотрена поддержка ни “мгновенных снимков”, ни удаленной репликации, ни других присущих традиционным СХД инструментов. Достижение экстремально высокой производительности — вот для чего созданы эти устройства.

PC Week: IBM — не единственный поставщик систем хранения, и многие российские компании в своей ИТ-инфраструктуре используют СХД других вендоров. Это обстоятельство не является ограничением для применения FlashSystem?

Ч. К. Ч.: Это действительно важный момент. Поскольку FlashSystem является комплементарным устройством, оно сравнительно легко интегрируется практически с любой имеющейся у заказчика СХД. Нами уже проработано и в настоящее время прорабатывается множество решений по запросам заказчиков. Вопросов с интеграцией пока не возникало.

PC Week: В России уже есть запросы на подобные решения или вы только начинаете продвигать их на рынок?

Ч. К. Ч.: Уже сейчас мы видим здесь очень большой спрос на такие решения. Несмотря на то что FlashSystem были представлены сравнительно недавно, 11 апреля, подготовительную работу мы начали гораздо раньше, а про компанию TMS многие знали давно. Но до завершения сделки по приобретению этой компании мы не могли везти сюда ее продукты, и заниматься сертификацией решений TMS было не совсем рационально. Поэтому было принято решение немного подождать. Но зато теперь наши партнеры подготовлены к внедрению новых продуктов (сами по себе они довольно простые, но, как и во всем, здесь есть свои нюансы), а наши заказчики в курсе их возможностей. В ближайшее время мы завезем в Россию много демооборудования, и всё можно будет посмотреть “вживую”. То есть у нас фактически формируется полноценная экосистема для продвижения и продажи таких решений.

PC Week: В рамках стратегической инициативы IBM инвестирует во флэш-направление 1 млрд. долл. На что конкретно будут потрачены эти средства?

Ч. К. Ч.: Они выделяются на приобретение компаний, исследования и новые разработки в области твердотельной памяти не только для СХД, но и для серверов и других устройств, а также на оснащение 12 центров компетенции, открытых нами в различных странах. В них мы сможем проводить тестирование наших решений на реальных данных заказчика, а также выполнять оценку его ИТ-инфраструктуры с целью ее оптимизации.

PC Week: В России не планируется открытие такого центра компетенции?

Ч. К. Ч.: Пока у нас нет таких планов, но если будет достаточный спрос, мы можем рассмотреть такую возможность.

PC Week: Спасибо за беседу.

Dynamics GP и NAV 2013 отправляются в Windows Azure

ПЕДРО ЭРНАНДЕС

В середине июня Microsoft объявила, что ее ERP-платформы (системы планирования ресурсов предприятия) Dynamics GP 2013 и Dynamics NAV 2013 для малого и среднего бизнеса теперь можно использовать в облаке через облачную инфраструктуру Windows Azure. Эти облачные приложения вышли в свет спустя два с лишним года после того, как компания впервые поделилась планами по переводу своих ERP-продуктов на хост-модель Windows Azure.

“Заказчики могут воспользоваться преимуществами простых в эксплуатации и быстрых в развертывании бизнес-решений Microsoft при том, что хостом их решения будет безопасная облачная инфраструктура корпоративного класса от высоконадежного провайдера”, — написал 18 июня в блоге Пол Уайт, старший директор подразделения Microsoft Dynamics ERP.

В дальнейшем компании малого и среднего бизнеса смогут развертывать

ПО управления цепочками поставок Microsoft Dynamics NAV и GP в виде облачных приложений на базе Microsoft Windows Azure Infrastructure Services.

Подчеркивая преимущества облака в плане мобильности, Уайт добавил, что решение будет доступно для пользователей через Интернет и настольные клиенты в офисе либо через мобильные устройства.

Однако каналным партнерам Microsoft не стоит опасаться, что их исключат из игры. Как написал Уайт: “Важно отметить, что модель партнерства мы никак не меняем, и Microsoft Dynamics GP и NAV по-прежнему будут поставляться только через наших партнеров, а не напрямую от Microsoft”.

По словам Уайта, компания глубоко ценит отраслевой и региональный опыт, привносимый ее партнерами в договоренности с клиентами. И у клиентов имеется широчайший спектр возможностей в смысле выбора конкретных партнеров, расценок, лицензирования, опций

развертывания, хост-провайдеров и т. п. Microsoft также явно заинтересована в быстром росте своей экосистемы Windows Azure.

Будучи конкурентом на развивающемся рынке ПО и сервисов больших данных, ещё в марте компания выпустила предварительную версию своего сервиса Windows Azure HDInsight Service на базе Hadoop. По официальной информации, HDInsight позволяет устанавливать кластеры Hadoop буквально за считанные минуты.

Тем самым Microsoft поддерживает платформу, которой суждено стать отраслевым стандартом в обработке больших данных. “Windows Azure HDInsight Service обладает полной совместимостью с Apache Hadoop, и выбирая HDInsight, пользователи могут быть стопроцентно уверены в совместимости этого сервиса с Apache Hadoop не только сегодня, но и в будущем”, — сказал Ирон Келли, главный управляющий продуктом SQL Server.

Расходные материалы HP: качество, надежность и экономия

Подбирая оборудование для организации печати в доме или небольшом офисе, большинство (об этом говорят данные аналитических агентств) делает выбор в пользу лазерной технологии. Но на какой модели остановиться? Здесь уже покупателю приходится определиться с рядом вопросов — устроит ли его разрешение 600 точек на дюйм или нужно более высокое, достаточно ли формата А4 или лучше сразу сориентироваться на А3, подойдет ли обособленный принтер или предпочтительнее будет МФУ и т. д. При этом далеко не каждый всерьез задумывается о том, какие расходные материалы ему использовать в ходе эксплуатации приобретенного устройства. А ведь «расходники» — одна из важнейших составляющих эксплуатационных затрат.

Ошибочная логика

К сожалению, не только обычные потребители печатающей техники, но и представители ИТ-служб в компаниях СМБ зачастую поверхностно подходят к расчету совокупной стоимости владения (ТСО) высокотехнологичным оборудованием, в том числе печатной техникой. Делая выбор в пользу младших моделей принтеров и МФУ, они обычно придерживаются следующей логики: лучше взять надежное устройство известной марки (например, HP), а расходные материалы к нему присмотреть подешевле среди совместимых предложений (оригинальные-то слишком уж дороги!). Еще один возможный вариант — перезаправка картриджа (такие услуги на рынке есть и, видимо, многим устраивают).

Казалось бы, все логично: пусть качество неоригинальных «расходников» не дотягивает до идеала, но при той экономии, какую они обещают, качеством вполне можно и поступиться. Тем не менее при внимательном подходе к данному вопросу выясняется иная картина: применение контрафактных картриджей/тонера/чернил и совместимой продукции ведет к росту скрытых затрат, неизбежно ложащихся бременем на потребителя, а реальную экономию (и многочисленные бонусы) обеспечивают как раз оригинальные расходные материалы.

Да, предлагаемые производителями печатной техники оригинальные расходные материалы стоят недешево, но зато они гарантируют заявленные объем и качество отпечатков. «Сэкономленные» же за счет перезаправки или покупки стороннего картриджа средства на деле стремительно испаряются — в частности, потому, что вероятность выхода из строя работающего с нештатными «расходниками» принтера существенно возрастает. Для многих это заканчивается преждевременной поломкой устройства и необходимостью приобретения нового. Кроме того, говоря об экономии, не стоит упускать из виду специальные предложения производителей оригинальных расходных материалов. Приобретая картриджи HP увеличенной емкости (или продающиеся сразу парами, в двойных упаковках), можно сэкономить от 20 до 40%, не идя при этом

на риски и не допуская компромиссов в отношении качества.

Сколько стоит картридж

Нередко покупатели МФУ и принтеров начального уровня выражают удивление по поводу того, что розничная цена печатающего устройства оказывается сопоставимой с ценой лишь нескольких оригинальных картриджей для него. На самом деле это вполне оправданно: для подавляющего большинства аппаратов, выпуска-



Оригинальные картриджи HP — это гарантия надежной и качественной печати

емых под маркой HP, картридж является важнейшим конструктивным элементом, обновляемым при каждой замене.

Как утверждают в самой компании HP, до 70% всего оборудования печатающего тракта лазерных принтеров сосредоточено именно в сменном картридже. Корпус принтера содержит лишь прецизионный лазерный блок, печку для фиксации отпечатка, узел подачи бумаги и протяжной механизм. Всё же остальное — бункер с запасом тонера, светочувствительный барабан, контейнер для излишков красящего порошка — находится внутри картриджа.

Очевидно, что при подобном подходе стоимость расходного элемента заметно повышается по сравнению со стоимостью порции тонера для перезаправки. Однако такое инженерное решение, когда в едином сменном узле объединяются расходный тонер и существенные элементы печатного тракта, позволяет обеспечить баланс четырех важнейших параметров современного печатающего устройства — качества, надёжности, ценовой доступности и экологичности. Так, в установленном взамен прежнего новом лазерном картридже HP фотобарабан заведомо свободен от мельчайших красящих частиц тонера, которые неизбежно накапливаются в процессе эксплуатации. Аппаратный ресурс картриджа точно рассчитан на штатный срок службы, что позволяет одновременно обеспечить его надежность и удержать его стоимость в разумных пределах. А отказ от перезаправки в не предназначенных для этого кустарных условиях сводит на нет опасность вдохнуть тончайший порошок тонера, представляющего собой не самый полезный для здоровья комплекс химических элементов.

Общая структура затрат на печать

Серьезные заблуждения в среде СМБ отмечают и в том, что касается общей структуры затрат на печать. Как показывают недавние исследования в области офисной печати, явные затраты, включающие цену самого принтера/МФУ картриджей и бумаги, составляют лишь около 10% общих расходов. Основной же вклад в эту статью вносит целый ряд редко учитываемых в реалиях

среднего и малого бизнеса факторов. Это затраты на логистику, связанную, в частности, с доставкой картриджей в офис, а также косвенные потери рабочего времени сотрудников компании, вынужденных прерывать основную деятельность на время «путешествия» к неудобно размещённому общему принтеру, чтобы забрать отпечатанный документ. Это и прямые потери рабочего времени, вызванные простоем принтеров по вине неоригинальных расходных материалов, а также частой заболеваемостью сотрудников вследствие постоянного присутствия в воздухе частиц тонера из перезаправленных картриджей. Эти же частицы могут стать причиной преждевременной замены фильтров установочных в офисных помещениях кондиционеров, а в иных случаях — и ремонта самих кондиционеров.

Мнимая экономия и реальная

Так или иначе, но ожидаемая потребителем экономия в результате использования «совместимых» расходных материалов на деле оказывается мнимой. Данные исследований говорят о том, что при печати с применением «восстановленных» картриджей нередко более половины выведенных страниц явно отличаются по качеству от того, что принтер способен обеспечить. Это

прямое следствие перезаправки картриджа: при превышении штатного срока эксплуатации механические и физические свойства составляющих их материалов уже нельзя считать идеальными. Если печатаемый документ предназначен не для внутреннего использования, а для отправки за пределы компании, то это, как правило, приводит к необходимости повторной печати страниц неудовлетворительного качества, а иногда и к вынужденной замене перезаправленного картриджа до исчерпания запаса тонера. Реальные расходы на печать в таких случаях неизбежно растут.

Напротив, выбор оригинальных расходных материалов HP помимо прямой минимизации скрытых затрат дает владельцам печатающей техники под этой маркой немало дополнительных бонусов, предусмотренных Программой поощрения HP. Она нацелена на вознаграждение тех, кто отдаёт предпочтение фирменным картриджам для своих принтеров и МФУ, будь то индивидуальный пользователь или представитель малого предприятия. Последним программа обеспечивает самый заметный выигрыш в силу более высоких объемов печати. Так, при закупке порядка семи картриджей для лазерных печатающих устройств в год отдача от этой промоакции производителя оказывается уже весьма существенной. Подробнее — на сайте hp-promo.ru.

Осторожно! Контрафакт

Использовать «совместимые» картриджи или оригинальные — решать самому потребителю. Ему же нести и убытки, если его расчеты или предположения в итоге окажутся ошибочными. Но сделав свой выбор, он по крайней мере не спутает одни картриджи с другими — это исключено. Другое дело, если потребитель сталкивается с контрафактной продукцией, представляющей собой тщательнейшим образом изготовленные подделки или вычищенные, обновленные и перезаправленные оригинальные картриджи HP (иногда даже с заменёнными фотобарабанами сомнительного происхождения), упакованные в такие же коробки и выдаваемые за новые. Неискушенному покупателю в таком случае легко обмануться со всеми вытекающими последствиями — вряд ли стоит объяснять, что изготовить копию, по качеству и характеристикам идентичную оригинальным картриджам HP, практически невозможно.

Чтобы клиенты HP не оказались в числе тех, кто заплатил за оригинал, а приобрел подделку, компания предусмотрела для своих фирменных продуктов несколько степеней защиты, с которыми имеет смысл ознакомиться заранее. Прежде всего это защитная наклейка HP, размещенная на упаковке картриджа поверх отрывной полоски. Однако полагаться на одну лишь наклейку при современном уровне общедоступных полиграфических услуг было бы опрометчиво. Поэтому есть

и другие способы убедиться в подлинной оригинальности покупки: дополнительная голографическая наклейка, а для самых современных картриджей — еще и программное обеспечение HP Mobile Authentication (его можно бесплатно скачать с официального сайта HP).

С помощью смартфона, на который установлено данное приложение, или специализированного считывателя QR-кода можно проверить в режиме онлайн, присутствует ли номер с данной наклейки в базе данных компании или нет. Если присутствует, картридж можно приобретать, если же нет — прямой смысл поостеречься. Разумеется, проверить можно и уже установленный в принтер или МФУ картридж — для этого следует воспользоваться бесплатной фирменной утилитой HP Toner Cartridge Authentication.

Отмеченные программные решения HP гарантируют, что все выпущенные под маркой HP оригинальные картриджи будут использованы лишь однажды. При любом последующем изъятии картриджа из принтера

и его повторной установке он уже будет опознаваться как использованный. В случае возникновения любых проблем или вопросов, связанных с подозрительными расходными материалами для принтеров HP, следует обращаться к ближайшему представителю программы HP по борьбе с подделками. При этом фирма гарантирует конфиденциальность информации в допустимых законом пределах и обещает передать ее огласке только в случае служебной необходимости.



Такая защитная наклейка, созданная с использованием технологии смещения изображения, позволяет легко убедиться в подлинности картриджа

“Российские компании не кидаются в виртуализацию как в омут”

О том, как российские компании смотрят на организацию корпоративной ИТ-инфраструктуры и управление ИТ-ресурсами в пору принципиальных перемен в ИТ, происходящих под воздействием таких факторов, как виртуализация, мобильность и распространение облачных ИТ-сервисов, технический директор группы компаний ARBYTE Юрий Дроненко рассказал научному редактору PC Week/RE Валерию Васильеву.

ИНТЕРВЬЮ

PC Week: Каковы главные тренды в мире и в России в построении современной корпоративной ИТ-инфраструктуры?

ЮРИЙ ДРОНЕНКО: Корпоративные ИТ нацелены сегодня на централизацию вычислений. Действенным инструментом повышения эффективности централизованных ИТ-ресурсов зарекомендовала себя виртуализация. Можно сказать, что виртуализация серверов в нашей стране уже состоялась (и если пока не везде на практике, то в намерениях российских компаний точно) и теперь распространяется на рабочие места, в том числе и на специализированные, такие как графические рабочие станции, которыми занимается группа компаний ARBYTE.

Важно отметить, что приоритетом в этом процессе является не удешевление рабочего места специалиста, а достижение через виртуализацию безопасности как корпоративных данных, так и интеллектуальной собственности, удобства ад-



Юрий Дроненко

министрирования, отказоустойчивости, быстродействия рабочих мест. На мой взгляд, еще до конца этого года нас ожидают очень интересные предложения в области виртуализации рабочих мест от ведущих ИТ-вендоров.

При правильном отношении немалую пользу можно извлечь из весьма популярного ныне движения BYOD. Личные пользовательские мобильные устройства — это, как правило, “продвинутые”, готовые и, заметьте, бесплатные для предприятия легко администрируемые точки

доступа, которые через виртуализацию рабочих мест можно превратить в безопасные с точки зрения доступа к корпоративным данным.

Приведу пример. Недавно мы реализовали в одном из учебных учреждений проект, в ходе которого было создано 300 виртуализированных рабочих мест, рассчитанных на подключение личных мобильных устройств студентов и преподавателей. Результат настолько понравился заказчику, что он запланировал в ближайшее время увеличить количество таких рабочих мест до 2,5 тыс.

PC Week: А каковы главные тенденции в борьбе за повышение эффективности эксплуатации корпоративной ИТ-инфраструктуры?

Ю. Д.: Без сомнения, сегодня путь к эффективной ИТ-инфраструктуре лежит через виртуализацию ИТ-ресурсов в понимании этой технологии как возможности для пользователя оперативно и безотказно получать доступ к этим ресурсам с любого конечного устройства и практически из любого места земного шара.

Вместе с тем, насколько я вижу, российские компании не кидаются в виртуализацию с закрытыми глазами, как в омут, при всех уже очевидных ее преимуществах (прежде всего таких, как удобство и оперативность управления и высокая доступность приложений).

Что касается большинства отечественных фирм (а это небольшие по масштабам структуры), то они, как правило, испол-

зуют примерно пять, не более, самых популярных бизнес-приложений: бухгалтерию, учетную систему — аналог ERP или ERP-систему по профилю бизнеса, корпоративную электронную почту, файловый сервер или систему документооборота в каком-то виде. И пять серверов, на которых работает по одному такому приложению, стоят дешевле, причем существенно дешевле, чем заменяющая их виртуальная система. У этих компаний не будет стимула отказываться от своих пяти не виртуализированных серверов до той поры, пока не появятся удовлетворяющие их по надежности и главное по цене комплексы ИТ-услуг от внешних сервис-провайдеров. Кстати, тут альтернативы облачным сервисам нет — иначе, чем через облака на массовое обслуживание среднего и малого бизнеса не выйти, а без массового предоставления ИТ-услуг добиться приемлемых цен на них не получится.

Ну а крупные компании, прежде чем переходить на виртуализацию той ИТ-инфраструктуры, которая у них работает сейчас, дожидаются ее амортизационного или морального износа, а потом начинают активно внедрять новую технологию. В России этот процесс уже идет.

PC Week: А как обстоят сегодня дела с эффективностью управления ИТ-ресурсами?

Ю. Д.: Современные средства управления корпоративными ИТ-ресурсами значительно упростили администрирование ИТ в компаниях, снизили нагрузку на службу ▶

“Якутскэнерго”: персональные данные под надёжной защитой

ОЛЬГА ПАВЛОВА

Акционерная компания ОАО “Якутскэнерго” — дочернее зависимое общество ОАО “РАО Энергетические системы Востока” и основной гарантирующий поставщик электрической энергии в Республике Саха (Якутия), располагающий разветвленной сетью территориально разнесенных филиалов. Она занимает одно из первых мест среди энергокомпаний России по площади децентрализованного энергоснабжения, по площади обслуживания потребителей (территория республики составляет 1/5 часть России) и количеству генерирующих источников. Протяженность линий электропередачи всех классов напряжения — свыше 20 тыс. км. В структуре производства электрической энергии 31,7% занимают тепловые электростанции, 60,1% — гидроэлектростанции и 8,2% — дизельные станции.

В состав ОАО АК “Якутскэнерго” входят генерирующие предприятия Каскад Вилюйских ГЭС им. Е. Н. Батенчука, Якутская ГРЭС, Якутская ТЭЦ.

Сетевые предприятия Якутские городские, Западные и Центральные электрические сети обеспечивают транспортировку электроэнергии до потребителей. Энергосбыт осуществляет реализацию электрической и тепловой энергии и услуг ЖКХ на всей территории республики.

В ОАО АК “Якутскэнерго” используется самое большое в стране число дизельных электростанций — 167, 125 из которых объединены в дочернюю компанию “Сахаэнерго”. ОАО АК “Якутскэнерго” помимо “Сахаэнерго” владеет 100% пакетами акций ОАО “Теплоэнергосервис”, ОАО “Якутская энергоремонтная компания”, ОАО “Энерготрансснаб”.

Как рассказал Юрий Савчук, заместитель генерального директора по безопасности ОАО АК “Якутскэнерго”, одной из наиболее актуальных задач, стоящих сегодня перед подразделением информационной безопасности (ИБ) каждой крупной ком-

пании, является обеспечение полноценной защиты персональных данных. Для достижения этой цели руководство энергокомпании приняло решение реализовать проект по приведению имеющихся в организации информационных систем персональных данных (ИСПДн) в соответствие с требованиями 152-ФЗ “О персональных данных” и других нормативных документов.

Подготовка к проекту

Несмотря на отсутствие штатных специалистов по защите информации, в 2009 г. в “Якутскэнерго” были разработаны и введены в действие локальные нормативные акты в области безопасной обработки персональных данных. Силами подразделения экономической безопасности и режима ИТ-департамента проведена классификация ИСПДн, идентифицированы актуальные угрозы безопасности персональных данных и разработаны модели угроз.

В 2010 г. по рекомендации вышестоящей организации — ОАО “РАО ЭС Востока” — принято решение о проведении мероприятия и включении затрат на создание системы защиты персональных данных в комплексный план закупок на последующие годы. Далее, в 2011 г., введены должности специалистов по информационной безопасности подразделения безопасности “Якутскэнерго”, проведен предварительный мониторинг рынка информационной безопасности. “Выяснилось, что среди ИБ-компаний много таких, которые, не имея достаточных кадровых ресурсов и опыта работы, обещают быстро и недорого построить необходимую систему защиты. А вот компаний с опытом работы и соответствующими ресурсами оказалось не очень много”, — отметила главный специалист Управления экономической безопасности и режима ОАО АК “Якутскэнерго” Екатерина Колодеца. Для выбора исполнителя работ по проекту был организован конкурс, в котором приняло участие несколько специализированных компаний. В числе основных критериев для конкурсной

комиссии были цена предложения и наличие конкретного положительного опыта аналогичных работ на энергопредприятиях России. В результате с большим перевесом по количеству баллов победила компания LETA, в которой работают эксперты в области ИБ, имеющие опыт реализации ряда проектов по защите информации в сфере энергетики.

Специалисты LETA предложили вариант построения системы защиты персональных данных, позволяющий, с одной стороны, обеспечить полное соответствие действующей нормативной базе, а с другой — органично встроить систему в текущие бизнес-процессы “Якутскэнерго”, не затрагивая каким-либо образом сам процесс ведения бизнеса компании. В создаваемую систему было предложено включить имеющиеся программно-аппаратные средства защиты. “Кроме того, предложенное нами решение являлось экономически сбалансированным и давало возможность эффективно распоряжаться бюджетом организации, направленным на защиту персональных данных”, — подчеркнул Владимир Овчарук, заместитель директора департамента внедрения и консалтинга компании LETA.

При проведении конкурса большую роль сыграла предварительная оценка рынка, считает Екатерина Колодеца. По ее словам, в связи с тем что многие крупные предприятия стремились привести ИСПДн в соответствие с требованиями закона к июлю 2011 г., ИБ-компании зачастую предлагали до 10 крат завышенную цену на свои услуги. Она обратила внимание и на тот факт, что обработка технического задания и согласованного плана действий потребовали значительного времени, из-за чего задержался конкурс, но в ходе исполнения проекта правильность данного подхода полностью подтвердилась.

Построение системы защиты

Основные работы по проекту провели специалисты компании LETA, которые зани-

мались обследованием текущей ситуации в “Якутскэнерго” в области обработки и защиты персональных данных, формированием отчетных и организационно-распорядительных документов, проектированием системы защиты персональных данных. ИТ-специалисты энергокомпании оказывали им необходимое содействие при получении информации, а также при изменении и согласовании документов по проекту. На основе проведенных работ сотрудники LETA подготовили комплект документов, регламентирующих мероприятия по защите персональных данных, и представили подробные рекомендации по изменению внутренних процессов их обработки в целях полного соответствия требованиям российского законодательства.

Самыми длительными и дорогостоящими этапами были аудит обработки персональных данных, в ходе которого специалисты LETA провели многочисленные интервью (как при непосредственных встречах, так и по телефону) руководителей подразделений и работников, вовлеченных в процессы обработки персональных данных в компании, разработка модели угроз и внедрение программного продукта оборудования.

Проект завершился точно в срок — через шесть месяцев после его начала. По мнению Юрия Савчука, это стало возможным благодаря грамотному разработанному техническому заданию и согласованному между сторонами календарному плану выполнения работ, что позволило также избежать проблем и разногласий в ходе работ. Причем главным фактором успеха представители компании “Якутскэнерго” считают стремление руководства и специалистов компании выполнить на необходимом уровне требования законодательства РФ и локальных нормативных актов ОАО “РАО ЭС Востока” в области защиты персональных данных.

Со своей стороны Владимир Овчарук отметил, что методика, созданная ком-

ИТ со стороны неквалифицированного персонала, так называемых эникейщиков, позволили заметно сократить численность ИТ-специалистов средней квалификации.

Сегодня на рынке, в том числе и на российском, появились инструменты управления ИТ-ресурсами, ориентированные на сервис-провайдеров. Благодаря этому у компаний теперь есть возможность передавать выполнение функций управления их ИТ-ресурсами на аутсорсинг.

Вместе с тем, как показывает мой опыт, администрирование любой сложной прикладной ИТ-системы и критически важных компонентов ИТ-инфраструктуры наши компании предпочитают пока оставлять за собой, а это по-прежнему требует содержать в штате квалифицированных и дорогих ИТ-специалистов.

PC Week: Что сегодня важнее для отечественных компаний — модернизация ИТ-инфраструктуры или ее эффективное использование?

Ю. Д.: Думаю, что эффективное использование сегодня все-таки важнее, а оно сильно зависит от качества администрирования ИТ-ресурсов. По этой причине в настоящее время востребованы системы управления ИТ-средствами. Кстати, в контексте эффективного использования ИТ нельзя опять не упомянуть технологию виртуализации, которую в этом смысле я считаю одной из наиболее действенных.

Что же касается модернизации, то она имеет приоритеты там, где для пользователей критически важны вычислительные мощности, где им по результатам обработки данных требуется быстро принимать решения. Это рынок высокопроизводительных вычислений, как с использованием классических кластерных систем, так и гибридных. Сегодня гибридные системы с использованием как специализированных графических уско-

рителей, так и сопроцессоров Xeon Phi особенно востребованы. Рынок систем с использованием FPGA стал узкоспециализированным.

PC Week: Как вы оцениваете усилия ИТ-вендоров в нативном (т. е. включенном в жизненный цикл продукта с самого начала его разработки) обеспечении информационной безопасности их продуктов?

Ю. Д.: Такой подход требует наличия в одной команде разработчиков наряду со специалистами в той предметной области, на решение задач которой нацелен ИТ-продукт, еще и специалистов по информационной безопасности. На мой взгляд, это сложно, а то и вовсе невозможно. Я считаю, что любые дополнительные расходы (человеческие и финансовые) в процессе разработки продукта ведут к тому, что основные свои функции продукт будет выполнять плохо.

Для обеспечения ИБ, на мой взгляд, эффективнее использовать наложенные средства защиты — они были, есть и будут. При этом отмечу, что ИБ становится одним из главных трендов развития ИТ-инфраструктуры, и ту же виртуализацию я рассматриваю как элемент повышения ее безопасности.

PC Week: Одним из самых распространенных компонентов ИТ-инфраструктуры является компьютер как рабочий инструмент сотрудников. Что, на ваш взгляд, происходит в России с рынком ПК, какова его динамика, как меняется его продуктовая структура?

Ю. Д.: Десктопы вытесняются ноутбуками и моноблоками. Однако, как показывает опыт, совокупная стоимость владения у этих устройств выше, чем у традиционных десктопов, в первую очередь из-за низкой ремонтпригодности: выход из строя одного узла зачастую приводит к необходимости менять такое устройст-

во целиком. При этом потребительские свойства (например, качество графики) у них заметно ниже.

Как наиболее подходящий современный корпоративный вариант рабочего места я бы рекомендовал неттопы — стационарные аналоги нетбуков. Их можно использовать совместно с отдельно поставляемыми мониторами требуемого качества (мониторы, кстати, служат заметно дольше, чем основные блоки компьютеров).

Управленцы высшего звена стали в российских компаниях драйверами реализации политики BYOD. Приобретая сначала лично для себя новомодные мобильные устройства — смартфоны, планшеты, ноутбуки и ультрабуки, они инициируют их подключение к корпоративным ИТ-ресурсам. Вслед за топ-менеджерами к программам BYOD пытаются присоединить и остальной персонал. Я уже упоминал, что при правильном проведении программа BYOD может быть выгодной для компаний.

Стремление владельцев бизнеса привлекать к работе более дешевых специалистов, живущих не в центральных регионах, стимулирует создание рабочих мест, поддерживающих удаленный доступ. При этом в компаниях все больше внимания обращают на их безопасность. Как я уже говорил, большие возможности для этого открывает виртуализация.

Традиционные рабочие места упрощаются, типизируются, удешевляются. Заказчики хотят покупать их сегодня не дороже чем за 160 долл. В то же время профессиональные рабочие места (например, конструкторские) как создавались на базе специализированного оборудования, так и будут создаваться впредь. В принципе профессиональные рабочие места менее подвержены переменчивой ИТ-моде. Возьмем современные тренды в пользова-

тельском интерфейсе, которые наиболее полно воплощены в нынешних планшетах. Вряд ли дизайнеры и конструкторы начнут широко использовать их на своих рабочих станциях, во всяком случае в обозримом будущем. То же самое можно сказать и про виртуализацию профессиональных компьютеризированных рабочих мест — там нужны особые подходы.

PC Week: По данным IDC, в России за I квартал 2013 г. было поставлено около 2,31 млн. настольных и портативных ПК. Это на 28% меньше, чем за аналогичный период 2012 г. О чем, на ваш взгляд, это свидетельствует?

Ю. Д.: А как может быть иначе, если происходит общий спад в экономике? ИТ пока не превратились в основные средства обеспечения бизнеса, а играют для него всего лишь роль подпорки, а с усовершенствованием подпорок можно повременить, когда у бизнеса есть более насущные задачи.

PC Week: Что даст российским компаниям недавно заключенное соглашение об оснащении части компьютеров сборки ARBYTE операционной системой на базе Linux компании ROSA?

Ю. Д.: Проект рассчитан на заказчиков из госструктур — за разумные деньги пользователи этого сегмента получают сертифицированные во ФСТЭК РФ ОС Linux российской сборки и набор офисных приложений. Это, возможно, первое предложение комплексной поставки чисто российского решения для офисного рабочего места. Так уж сложилось, что подавляющее большинство корпоративных российских пользователей работает на Windows и переход на свободное ПО для них трудный процесс. У них уже выстроена инфраструктура, во многом ориентированная на продукты Microsoft.

PC Week: Благодарю за беседу.

Microsoft

WINDOWS SERVER 2012 ПОЗВОЛЯЕТ ИСПОЛЬЗОВАТЬ НЕСКОЛЬКО ВИРТУАЛЬНЫХ СЕТЕЙ НА БАЗЕ ОДНОЙ ФИЗИЧЕСКОЙ

Реализуйте гибкость облачных технологий в вашем собственном дата-центре с помощью Windows Server 2012. Это единственная операционная система, воплотившая в себе опыт предоставления облачных сервисов. Она предлагает встроенную технологию виртуализации, с помощью которой вы можете реализовать изолированные виртуальные сети на базе единой физической сетевой инфраструктуры без дополнительного программного обеспечения.

Windows Server 2012
ОТ СЕРВЕРА ДО ОБЛАКА

© 2013 Microsoft Corporation. Все права защищены. Владелец товарных знаков Microsoft, Windows Server 2012, 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. Реклама.

www.microsoft.ru/ws2012

КАМАЗ: автоматизация на базе "1С"

На прошедшей в июне 5-й международной конференции "Решения "1С" для корпоративных клиентов" прозвучало много докладов представителей промышленных предприятий, в которых рассказывалось о внедрении

ИНТЕРВЬЮ различных решений на базе продуктов "1С". В этом контексте проект, проведённый на КАМАЗе, имеет наиболее комплексный характер, а с учетом масштабов крупнейшего отечественного автопроизводителя является знаковым не только для самого вендора, но и для данного сегмента российского ИТ-рынка. Обозреватель PC Week/RE Алексей Воронин спросил руководителя корпоративных проектов ОАО "КАМАЗ" Рустема Авхадиева по широкому кругу тем, связанных с проектами автоматизации предприятия.



Рустем Авхадиев

PC Week: В своем докладе на конференции вы перечислили около десятка подсистем, реализованных на базе продуктов "1С". А что представляет собой ИТ-инфраструктура КАМАЗа в целом? Решена ли окончательно проблема "зоопарка" ИТ?

РУСТЕМ АВХАДИЕВ: Проблема с зоопарком ИТ-систем у нас пока еще остается, но в сравнении с ситуацией трехгодичной давности она уже не такая острая. Мы планируем, что по истечении одного-двух лет на предприятии останутся системы трех вендоров — "1С", SAP (на главном конвейере) и Siemens (PLM-продукт Teamcenter).

PC Week: Можно ли в таком случае говорить о специфическом корпоративном стандарте КАМАЗа (в плане ПО), который будет базироваться на продуктах трех перечисленных вендоров?

Р. А.: В плане функционала, количества рабочих мест, числа охваченных департаментов и в целом — в плане горизонтального и вертикального присутствия в ИТ-инфраструктуре самими распространяемыми системами сегодня являются решения на базе "1С". Так что по факту "1С" — корпоративный стандарт нашей компании. Даже в случае, когда мы собственными силами создаем некие оригинальные решения, например системы для обслуживания зарубежных дилеров или контрактов с Министерством обороны РФ, мы все равно делаем их на платформе "1С". Таких решений у "1С" нет и в обозримом будущем скорее всего не будет — просто потому, что они слишком уникальны, их нельзя тиражировать.

PC Week: Каков штат программистов КАМАЗа?

Р. А.: В моем подразделении десять штатных программистов на "1С". Кроме того, на предприятии постоянно работает порядка 75 специалистов из компании "Интелком" — стратегического партнера по внедрению таких решений.

PC Week: Выбор партнера — важная составляющая успеха внедрения. Насколько мне известно, изначально в проектах автоматизации КАМАЗа участвовали два партнера...

Р. А.: Действительно, изначально мы сотрудничали сразу с двумя компаниями, которые были выбраны по итогам проведенных тендеров, — это "Интелком" из Казани и московский "Микротест". За "Интелкомом" была логистика, управление транспортом и ряд других внедрений на платформе "1С". Специалисты "Микротеста" делали проект внедрения SAP-системы на главном конвейере КАМАЗа, а кроме того, довольно долго пытались внедрить бухгалтерию "1С".

PC Week: Почему в итоге остался один партнер?

Р. А.: Это связано с тем, что стоимость специалистов московского партнера была в несколько раз дороже местных.

PC Week: Сопротивление низового персонала традиционно считается одной из основных проблем

при внедрении ИТ-систем. Известна проблема сопротивления и со стороны управленческого звена. Сталкивались ли вы с чем-то подобным в ходе реализации проектов?

Р. А.: Если есть сопротивление уровня управленческого звена, мы проект просто не начинаем. Иными словами, если функциональный заказчик в лице руководства того или иного подразделения не заинтересован в проекте, тогда этот проект не стартует. Например, в данный момент на предприятии в процессе реализации находятся порядка десяти проектов внедрения различных ИТ-систем, а несколько проектов приостановлены, заморожены — именно в тех случаях, когда заказчик, что называется, не горит желанием плотно этим заниматься в текущий период. Другое дело, когда проект носит стратегический характер и в нем заинтересован топ-менеджмент предприятия — как было, например, с автоматизацией сбыта. Но даже здесь сначала топ-менеджмент убеждал функциональных заказчиков на уровне подразделений в необходимости проекта, и только после этого проект стартовал.

PC Week: А что делать с сопротивлением рядового персонала и среднего управленческого звена?

Р. А.: Рядовой персонал всегда против — что бы ни внедрялось. У меня еще не было ни одного проекта, в рамках которого обычный ИТР проявил бы инициативу, предложив внедрить тот или иной ИТ-продукт. Но сопротивление рядового персонала — пассивное, это просто свойство сопротивляться всему новому. Мы к этому привыкли, научились бороться путем сочетания систем премирования и запугивания. Что касается представителей среднего звена, то здесь сложнее — они сопротивляются креативно.

PC Week: Это как?

Р. А.: Явно не возражают, но если случается что-то — жалуются руководству, обвиняют во всем "систему, которой раньше не было и всё было нормально". В 95% случаев эти обвинения беспочвенны, хотя бывает и такое, что действительно виновата "система". Но на самом деле если говорить о каком-то серьезном сопротивлении (как со стороны низового персонала, так и со стороны управленцев), то сейчас этого почти не осталось. Руководство предприятия постоянно давит на все службы в плане сокращения численности персонала и затрат. Люди просто вынуждены работать эффективнее и начинают относиться к инновациям с пониманием.

PC Week: Дилерская сеть КАМАЗа охватывает 43 страны. Каким образом налажено взаимодействие с дилерами?

Р. А.: Это взаимодействие осуществляется на базе облачных технологий. В основе системы лежит решение, имеющее "тро-

пическое" название ГОА (гарантийное обслуживание автомобилей) и представляющее собой портал. Начали мы с гарантии и сервиса, поскольку по сути это единственный функционал, в котором реально заинтересован дилер. Например, дилер хочет в соответствии с договором гарантийного обслуживания получить запчасть и чтобы производитель заплатил за произведенный гарантийный ремонт. Для этого он должен занести в систему ряд данных, в том числе данные конечного покупателя автомашины, а также сведения о предыдущем техосмотре, на основании которых в числе прочего принимается решение о замене запчасти. Затем мы стали развивать функционал портала: CRM, отправка заказа в электронном виде на завод (с возможностью отслеживания прохождения заказа), электронный паспорт автомобиля (с фиксацией деталей, поставленных на конвейере и замененных в процессе техобслуживания, историей прохождения ТО и т. д.). Это сокращает путь прохождения заказа и время ожидания реакции на него соответствующих служб. В целом мы постепенно уходим от "ручных" заказов. В будущем собираемся в систему взаимодействия с дилерами внести планирование заказов, расчет бонусов дилерам и в конечном итоге рассчитываем на то, чтобы дилеры целиком работали в нашей

"Платформа 8.2 дает нам всё, что нужно. Даже в плане организации работы удаленных пользователей она еще два года назад предоставляла достаточно возможностей. Единственное ограничение — тем, кто вводит много информации, удобнее делать это не в браузере, а в специальном тонком клиенте 8.2."

системе. При этом даже если два дилера работают с одним и тем же клиентом, возможность "подсмотреть" информацию о продажах и тому подобное отсутствует — данные хранятся в разных карточках.

PC Week: Система разработана собственными силами?

Р. А.: У нас есть программисты, как я уже говорил, но наше подразделение ничего не разрабатывает, у нас другие задачи: поддержать систему, ее критичные функции при самом плохом раскладе. ГОА — разработка нашего партнера "Интелком", выполненная на базе "1С".

PC Week: Заинтересовала ли вас новая платформа "1С: Предприятие 8.3", представленная на конференции?

Р. А.: Мы давно ожидали эту платформу, более того — часть подсистем уже переведена нами на 8.3, но пока в тестовом режиме. Мы с нетерпением ждем финальную версию, чтобы по возможности исключить вероятность возникновения форс-мажорных обстоятельств при переходе на новую платформу. Ведь у нас производство работает круглосуточно.

PC Week: Чем в особенности интересна, на ваш взгляд, новая платформа?

Р. А.: В частности, новая платформа интересна нам с точки зрения вовлечения айпадов и айфонов руководства — с тем, чтобы они могли удобно и быстро просматривать необходимую информацию из системы с возможностью быстрой

детализации тех или иных показателей. Сейчас информацию им мы отправляем на электронную почту, но там "проваляться" глубже и посмотреть расшифровки они, разумеется, не могут.

PC Week: А что вы можете сказать о текущей версии 8.2?

Р. А.: В общем и целом на данный момент платформа 8.2 дает нам всё, что нужно. Даже в плане организации работы удаленных пользователей она еще два года назад предоставляла достаточно возможностей. Единственное ограничение — тем пользователям, кто вводит много информации, удобнее делать это не в браузере, а в специальном тонком клиенте 8.2, который нужно скачать на сайте.

PC Week: В плане обеспечения безопасности и непрерывности бизнеса предусмотрен ли в ИТ-инфраструктуре КАМАЗа резервный ЦОД?

Р. А.: Резервного ЦОДа как такового нет, но резервирование данных конечно же ведется, причем двойное. Большая часть ИТ-систем предприятия размещена в ЦОДе в Казани, где работает своя система резервирования. Но на всякий случай мы осуществляем резервирование и у себя. Каждую ночь делается полная копия всех баз данных.

PC Week: С учетом масштабов бизнеса КАМАЗа (миллион проводов в день) производительность внедряемых решений особенно критична. Сталкивались ли вы с проблемой недостаточной производительности в процессе эксплуатации решений "1С"?

Р. А.: Да, сталкивались. Был момент, когда в 2010-м задержка в проведении документов, введенных в систему, достигла месяца.

PC Week: С чем была связана данная проблема и как она была разрешена?

Р. А.: Дело в том, что в типовой конфигурации никакой системой миллион проводов в день не обработаешь, причем, по моему мнению, какую бы платформу вы ни применяли — "1С" или другого вендора. С проблемой мы справились, сформировав трехстороннюю команду поддержки внедрения, в которую вошли представители предприятия, партнера и "1С". Совместными усилиями вопрос был решен, причем весьма быстро — за один-два месяца. А проблема сама по себе была, как говорят программисты, низкоуровневая: мы не знали "внутренностей" системы, каким образом она обрабатывает запросы, как записывает данные. Но прошли специальный курс обучения и успешно оптимизировали систему на уровне кода (формирование запросов, блокировка пользователей при совместном обращении к одним данным и так далее), решив таким образом задачу повышения ее производительности.

PC Week: В рамках конференции "1С" предложила клиентам целый пул новых инструментов. Вас что-то заинтересовало?

Р. А.: Кроме возможности использовать планшеты и смартфоны, о которой я уже говорил, нас заинтересовал продукт "1С: MES Оперативное управление производством" — в целях организации внутрицехового учета и планирования. Сейчас мы осваиваем его в научно-техническом центре и на ремонтно-инструментальном заводе (на главном конвейере у нас по-прежнему работают система SAP и старая система собственной разработки K0342). Но если говорить об остальных представленных здесь решениях, то нас могло бы это заинтересовать, если бы мы были в начале пути. Но наша корпоративная ИС уже настолько большая, что внедрить что-то новое, "сбоку", весьма сложно.

PC Week: Спасибо за беседу.



Облачные решения ИТ и их реализация в России

О том, какие требования к корпоративной ИТ-инфраструктуре предъявляет современный бизнес, какие трансформации происходят в ней под их воздействием, какие решения для осуществления этой трансформации предлагает один из мировых лидеров ИТ-индустрии корпорация HP и как обстоят дела с практикой внедрения этих решений в России, рассказывают руководитель направления облачных вычислений “HP Россия” Андрей Соснихин и технический архитектор отдела инфраструктурных решений ИНЛАЙН ГРУП Александр Крнев.

Каким изменениям в требованиях к ИТ со стороны бизнеса лучше всего соответствуют именно облачные модели?

Андрей Соснихин: Многие ИТ-руководители говорят сегодня о том, что требования бизнеса к ИТ серьезно изменились за последние два-три года. У бизнеса появилась возможность приобретать сервисы у внешних поставщиков “сегодня”, а не ждать их от внутреннего ИТ месяцами. Это меняет взаимоотношения бизнеса и ИТ. Бизнес получает возможность выбирать — инвестировать в собственное ИТ-подразделение или выбрать внешнего поставщика. Например, если предприятие перестает устраивать текущая CRM, у него есть выбор: заказать проект у своего ИТ-отдела или начать пользоваться сервисом провайдера из облака. Каждый из подходов имеет свои особенности, но именно облачные вычисления делают такой выбор вообще возможным.

Александр Крнев: Современный бизнес требует от ИТ-инфраструктуры динамики и гибкой масштабируемости, надежности. Требуется быстро создавать и модифицировать затребованные пользователем конфигурации ИТ-ресурсов, проводить учет и тарификацию их потребления, возвращать их в пул, когда они пользователем освобождаются. Облака отлично соответствуют этим запросам и используют при их выполнении механизмы самообслуживания, опирающиеся, в свою очередь, на присущую облачным вычислениям автоматизацию процессов генерации ИТ-услуг.

Облачная архитектура, в отличие от традиционной, позволяет широко использовать горизонтальное масштабирование: вместо замены процессоров (или серверов целиком) на более мощные, вместо наращивания объема оперативной памяти она позволяет гибко перераспределять нагрузку между вычислительными ресурсами средней производительности. В итоге это получается выгоднее, что и подтверждается практикой провайдеров публичных облаков.

Одинаково ли эффективны облачные решения ИТ для вариантов частных и публичных облаков?

А. С.: Одним из основных преимуществ облачных решений ИТ как раз и является то, что их ядро, по сути, остается неизменным, независимо от того, какое облако на его основе строит заказчик — частное, гибридное, публичное, или только еще начинает свой путь в облака с консолидации и виртуализации ИТ-ресурсов. В зависимости от выбранной модели облако дополняется тем или иным функционалом, оставаясь одинаково эффективным для любого варианта и сохраняя возможность трансформироваться из одной модели в другую.

Эксперты, кстати, сходятся во мнении, что в ближайшей перспективе в корпоративных ИТ будет преобладать гибридная модель инфраструктуры — сочетание классически выстраиваемых ИТ-ресурсов, частного облака и потребления ИТ-услуг из публичных облаков внешних сервис-провайдеров. Предлагаемое ИТ-решение позволяет строить инфраструктуру и для этого случая.



Андрей Соснихин

Готовы ли сегодня облачные решения поддерживать работу критически важных бизнес-приложений, таких, например, как заключение в реальном времени сделок на валютной или товарной биржах?

А. С.: Технически такие задачи в облаках можно решить. Так, обращаясь к публичному облаку hrcloud.com, клиент может получить гарантированное соглашение об уровне обслуживания (SLA) на определенные сервисы.

Вопрос, как мне кажется, заключается в другом — хотят ли заказчики выносить в облака такие приложения. Надо учитывать как географическое расположение ЦОДов, так и тип самого приложения.

Совершенно очевидно, что есть такой класс задач, которые не скоро, а может быть, и никогда не будут перенесены в публичные облака. Даже перевод таких приложений в частные облака не целесообразен.

А. К.: Целесообразность переноса ИТ-сервисов в облако определяется, на мой взгляд, двумя видами критериев. Во-первых, специальными техническими требованиями, которые предъявляют приложения к инфраструктуре. По этим критериям, например, приложения, работающие в режиме реального времени, не переедут в обозримом будущем в публичные облака, хотя бы потому, что невозможно выполнить их требования по надежности и пропускной способности с помощью общедоступных ныне каналов связи.

Во-вторых, есть критерии соответствия регулятивным требованиям. Данные далеко не любого приложения могут быть легитимно переданы в облако, даже если у приложения нет жестких требований к инфраструктуре.

Можно отметить, что в настоящее время законодатели ряда стран выступают за контроль физического расположения данных национальных компаний. Некоторые страны уже практикуют такой контроль. Замечу, однако, что поголовная реализация этой тенденции может разрушить ряд важных, налаженных, действующих сервисов, среди которых, например, использование международных платежных систем Visa и MasterCard.

Претензии к уровню информационной безопасности — один из факторов, тормозящих использование облаков. Обеспечивают ли облачные решения, прежде всего для публичной модели, выполнение этих требований?

А. С.: Мне кажется, что в отношении оценки ИБ облаков со стороны заказчиков и клиентов больше психологических аспектов, нежели технологических.



Александр Крнев

А. К.: В свое время, чтобы перейти к аренде площадей в ЦОДах, заказчикам тоже пришлось сначала перешагнуть через психологический барьер. Сегодня похожее состояние они переживают уже не по поводу “бесконтрольности” физического доступа к своим серверам, размещенным на “чужой” территории, а по поводу ИБ своих данных, соседствующих в одной и той же ИТ-инфраструктуре с данными других клиентов облачного провайдера.

Заказчикам нужно иметь в виду, что ИБ-средства эволюционируют вслед за развитием информационных технологий. Защита облаков не ограничивается защитой только ядра облачной инфраструктуры и только средствами ИТ, хотя и у этой компании есть солидный арсенал средств обеспечения ИБ и мониторинга ее состояния.

А. С.: С позиции технологий защиты в облаках нет нерешаемых ИБ-задач. Однако нужно помнить, что обеспечение ИБ — процесс организационно-технический, и в нем есть такие аспекты, которые невозможно закрыть только техническими решениями (например, выполнение требований политик безопасности персоналом).

У нас в России эти проблемы стоят острее и решаются иными способами. Вот недавний пример. Один из московских провайдеров обратился к специалистам ИТ с просьбой подобрать для него вариант размещения в одной стойке и серверов приложений, и систем хранения данных, категорически отвергнув решение с разнесением этих компонентов по разным стойкам. Как выяснилось, его выбор варианта “все в одной стойке” продиктован необходимостью быть готовым по требованию какой-либо российской силовой структуры изъять оборудование, принадлежащее тому или иному клиенту. Если СХД не будет разделена между клиентами физически, оператор в случае “наезда” силовиков рискует лишиться СХД всего ЦОДа целиком, а не автономной части.

А как ИТ рекомендует своим российским партнерам-интеграторам преодолевать скепсис заказчиков по отношению к облакам?

А. С.: У российских системных интеграторов есть уникальная возможность, которой они могут пользоваться в целях продвижения облачных технологий, — близость к заказчику.

Занимаясь технической поддержкой, интеграторы находятся с заказчиками в постоянном тесном контакте. При возникновении у заказчика каких-либо запросов, например

на поставку партии серверов, интеграторы могут на время поставки этого оборудования предложить заказчику бесплатно пользоваться ресурсами своего облака для опробования в нем востребованного ИТ-функционала. У заказчика появляется возможность удостовериться в правильности выбора функционала, а у интегратора — возможность убедить заказчика отказаться от реализации функционала на собственной ИТ-инфраструктуре и использовать облачный вариант.

Отмечу, что в отношениях российских заказчиков с крупнейшими зарубежными облачными провайдерами выстроить столь же гибкие и выгодные условия для тестирования вряд ли удастся. Российский же интегратор, помимо того, что хорошо знает потребности своих заказчиков, готов адаптировать под их выполнение свои ресурсы. В этом, собственно, заключается его роль.

А. К.: Наиболее часто заказчики, когда с ними заводят разговоры о переходе к облачной модели ИТ, задают вопрос о выгоде такого перехода. Роль интегратора как раз и заключается сегодня в том, чтобы дать на этот вопрос вразумительный, понятный ответ — объяснить, что имеет смысл переносить в облака, а что категорически не стоит. Иными словами, сегодня возрастает консалтинговая нагрузка на интегратора. Немногим ранее аналогичная ситуация в отношении заказчик — интегратор наблюдалась по поводу внедрения виртуализации.

Кстати, одним из сложных практически вопросов при переводе в облака приложений является вопрос лицензирования, нынешнюю политику лицензирования ПО в облаках трудно назвать эффективной.

На июньской конференции HP Discover в Лас-Вегасе состоялась презентация операционной системы HP Cloud OS. Пожалуй, несколько слов о ее назначении и характеристиках.

А. С.: HP Cloud OS представляет собой дополненную ИТ-версию программного обеспечения OpenStack. На сегодняшний день она будет поставляться с решениями HP Cloud System и серверами HP Moonshot.

Когда ИТ запускала свое публичное облако, она сделала выбор в пользу технологии OpenStack, понимая, что перевод заказчика в облако породит задачи миграции данных между облаками разных провайдеров, что потребует совместимости облаков, не столько из-за желания заказчиков мигрировать из облака в облако, сколько из-за потребности комбинировать сервисы разных облачных провайдеров в своей инфраструктуре. Заказчикам нужна гарантия существования единой платформы для облачных сервисов. Поэтому консорциум OpenStack, который занимается разработкой такой платформы, набирает силу, объединяя ведущие ИТ-компании.

HP Cloud OS обобщает опыт работы с OpenStack, полученный нашей компанией в ходе почти трехгодичной эксплуатации собственного публичного облака. У ИТ есть понимание, как организовывать мониторинг облачных сервисов, есть сильный инструмент для его реализации — мы его включили в HP Cloud OS. Мы также доработали портал, который является средством идентификации и доступа пользователей к сервисам. Также HP Cloud OS содержит средства автоматического обновления релиза этого ПО.

По сути новый продукт является релизом OpenStack, предложенным нашей компанией, при этом он не заменяет ПО OpenStack — мы дополнили его своим наработками, своими знаниями. Мы не переписывали модули OpenStack, что гарантирует его пользователям совместимость с новыми релизами этого ПО и совместимость с решениями других вендоров. HP Cloud OS предоставляет заказчикам проверенное и поддерживаемое нашей компанией решение для построения облаков.

“Только партнерство ИТ и бизнеса обеспечивает успех проекта”

В рамках нашей традиционной рубрики “Кто он, современный ИТ-руководитель?” мы уже вели разговор об особенностях использования ИТ в сфере розничной торговли. Сегодня мы возвращаемся к данной теме в беседе с операционным директором по ИТ компании “М.Видео” Игорем Веселовым, который рассказал научному редактору PC Week/RE Ольге Павловой о том, какие ИТ-решения нужны ритейлерам в наши дни и как наладить эффективные взаимоотношения между ИТ-службой и бизнес-подразделениями.

ИНТЕРВЬЮ

PC Week: Что входит в круг ваших обязанностей как операционного директора по ИТ?

ИГОРЬ ВЕСЕЛОВ: Розничная торговля — серьезный, большой и сложный механизм, ни один винтик которого, как и в банковской сфере, не движется без использования ИТ. С этой целью здесь применяется большое множество разнообразных ИТ-инструментов, которые надо развивать и сопровождать. Соответственно в структуре работы нашей компании выделяются два отдельных направления, связанных с ИТ. Первое занимается развитием технологий, в частности внедрением новых информационных систем для бизнеса, а второе — их сопровождением. Данный сегмент поддержки бизнеса, который я как раз и возглавляю, в свою очередь, распадается на несколько разделов. Прежде всего это классическая область — техническая поддержка пользователей, или сервис-деск. Помимо этого мы занимаемся обеспечением непрерывности функционирования дата-центров компании (основного и резервного) и поддержкой инфраструктуры на местах — в точках продаж, распределительных и складских центрах и т. д. В сферу нашей компетенции входит также управление ресурсами, включающее в том числе работу с внешними подрядчиками. И здесь, как и в других непрофильных видах деятельности, компания “М.Видео” в значительной степени ориентируется на аутсорсинг, отдавая на внешнюю поддержку заключенные контракты и управление качеством работы подрядчиков (такие вопросы, как пени, штрафы, эскалация проблем и т. д.).

К операционному сегменту также относятся ввод в эксплуатацию и контроль качества ИТ-продуктов, производимых как самостоятельно, так и внешними консалтинговыми компаниями. На нас возлагается особо важная задача — тестирование этих продуктов. Кроме того, мы участвуем в проектах создания и реконструкции действующих торговых площадок. “М.Видео” открывает ежегодно порядка 40 крупных гипермаркетов, и в каждом из них должна быть ИТ-инфраструктура, которую необходимо поддерживать. Отдельное место в нашей работе занимает управление ИТ-сервисами. Реализуя на практике идеи процессного подхода, мы занимаемся формированием каталога ИТ-услуг, заключением SLA-соглашений как с бизнес-подразделениями внутри компании, так и с внешними подрядчиками. И наконец, в сферу нашей ответственности входит управление глобальной корпоративной сетью, охватывающей свыше трехсот гипермаркетов по всей России, а также всеми видами телекоммуникаций. Здесь особо хотелось бы выделить новый проект под названием “Цифровая Вселенная в магазинах”, в рамках которого мы реализовали в конце прошлого года для наших покупателей в каждом гипермаркете услугу бесплатного доступа к Интернету по Wi-Fi.

PC Week: Рассказывая о своей работе, вы упомянули аутсорсинг. Насколько он привлекателен для “М.Видео”?

И. В.: Еще в 2004—2005 гг., посчитав экономические возможности и риски и учитывая



Игорь Веселов

планы развития компании, мы поняли, что развивать свою структуру ИТ для реализации всех задач неэффективно. Было решено ориентироваться на аутсорсинг также по двум направлениям. В первом случае внешние подрядчики участвуют в развитии бизнес-решений, выполняя определенный объем работ в рамках тех или иных проектов, а во втором — обеспечивают их дальнейшую поддержку и сопровождение. Магазины торгуют постоянно, и потому вопросы обеспечения непрерывной и качественной работы магазина и персонала, взаимодействия с клиентами очень важны.

Мы выбрали для себя модель централизованного контракта, в соответствии с которой у нас есть внешний подрядчик-партнер в лице федеральной московской ИТ-компании, а на местах — субподрядные сервисные центры, управляемые через единое окно. Такой подход обеспечивает для нас одинаковый, закреплённый в контракте, уровень качества услуг повсеместно — будь то подмосковный Сергиев Посад, Якутск или Санкт-Петербург.

Безусловно, не всё шло гладко с самого начала. Тогда, то есть почти девять лет назад, сформировавшегося рынка аутсорсинга в России не существовало, и потому мы создавали нужную нам модель совместно с партнером. Сложно было и найти такого партнера, и заставить его научиться управлять своими ресурсами на местах качественно и единообразно. Где-то через полгода мы серьезно задумались над тем, что, может быть, сделали неверный выбор, но вместе с руководством партнерской компании преодолели эти трудности.

Сегодня рынок становится более конкурентным, и с определенной периодичностью мы проводим разные конкурсные процедуры, сравнивая то, что есть у нас, с предложениями на рынке. Тем самым мы еще и эффективно управляем финансовой составляющей текущего партнера (или партнеров, так как на разных направлениях мы используем схожие модели), поскольку в отсутствие конкуренции мы столкнулись бы с диктатом цены. Плюс это заставляет текущего партнера следить за качеством услуг.

Более того, мы приучили партнера иметь на местах несколько авторизованных сервисных центров, и тогда, если один из них начинает не справляться с работой или у него возникают какие-то проблемы, всегда есть возможность переключить контракт в этом городе или городах региона на другого субпартнера. Они друг друга знают, понимают, что у другого есть схожий контракт, и это позволяет нам наладить тактическое управление на местах.

PC Week: При таком подходе они не пытаются выжить друг друга?

И. В.: Вначале такие попытки были, но мы познакомили их с правилами игры, объяснили, что нам важно иметь именно подстраховку и резервирование. Без такого инструмента через некоторое время вы так или иначе столкнетесь с проявлением монополизма: либо диктата цены, либо снижения качества.

К сожалению, не на всех направлениях это применимо. Например, для таких сложных задач, как сопровождение ERP-системы, трудно разделить функции управления и отдать сразу двум подрядчикам один и тот же участок работ. Во всех же остальных случаях мы стараемся по возможности иметь как минимум двух партнеров, равномерно разделять объемы и таким образом находить баланс во взаимоотношениях.

PC Week: Как с организационной точки зрения выглядит управление ИТ в вашей компании?

И. В.: Структура управления как раз соответствует двум направлениям в области ИТ, о которых я говорил выше. У нас есть СIO — Кристофер Манхем. Он — англичанин, и в его подчинении — направления развития бизнес-решений, департамент разработки ПО и я со своим операционным сегментом.

Надо отметить, что в компании “М.Видео” работает большое количество иностранных менеджеров, в числе которых коммерческий и финансовый директора. В сфере розничной торговли мы ориентируемся на передовой опыт, который за рубежом, естественно, намного богаче. Поэтому приходящие к нам с этим опытом люди приносят компании большую пользу и позволяют ей развиваться более быстрыми темпами. Для иностранных специалистов работа в России тоже выгодна и интересна, поскольку на бурно развивающемся рынке у них есть возможности для реализации своих амбиций.

В целом в сфере ИТ в компании “М.Видео” работает порядка 200 человек, из них около 130 вовлечены в развитие бизнес-решений и лишь 70 сотрудников, находящихся в моем прямом подчинении, обеспечивают все аспекты сопровождения и текущей деятельности. Это хорошая пропорция, поскольку в действительности чаще бывает наоборот. Наши же цифры говорят о том, что компания думает о будущем. Не так давно мы привлекли консалтинговую компанию Ernst & Young к проведению обследования операционных затрат, чтобы выявить слабые и сильные стороны нашей деятельности и определить пути повышения ее эффективности.

PC Week: В чем вы видите специфику использования ИТ в ритейле?

И. В.: Сегодня в ритейле автоматизированы все методики и бизнес-процессы продаж, начиная от производства, логистики и заканчивая разного рода сервисными процессами, ремонтами, возвратами и т. д.

К этому надо добавить также CRM-систему и систему лояльности. Успешность современной розничной компании базируется на том, насколько хорошо она знает клиента и умеет с ним работать, может ли она предложить ему то, что он хочет получить. А сделать всё это без единых ИТ-инструментов, единых баз данных, единой системы транзакций от заказа до продажи сегодня практически нереально.

Более того, в ритейле все бизнес-процессы неразрывны, поэтому здесь очень важным становится вопрос обеспечения непрерывности этих цепочек. Чтобы в любой момент времени, какая бы проблема ни возникла на том или другом этапе этой цепочки, бизнес-процесс не разорвался, а продолжал бы “жить” и действовать. Таким образом, специфика розничной торговли как раз состоит в су-

ществовании единого информационного пространства и необходимости обеспечения высокой доступности и непрерывности бизнес-процессов.

PC Week: Какие ИТ-решения сегодня наиболее актуальны для вас?

И. В.: В настоящее время в “М.Видео” идет работа над несколькими серьезными проектами по развитию информационных систем в соответствии с корпоративной стратегией интегрированных каналов продаж omni-channel. В частности, внедряется новая платформа электронной коммерции от компании Oracle, проводятся основательные изменения и внедрение новых функциональных систем на ERP-платформе SAP, реализуется крупный и довольно длительный проект по смене кассового решения. Сейчас мы, как и подавляющее большинство игроков на российском рынке розничной торговли, используем самописное решение для фронт- и бэк-офисов магазинов, но уже в самом ближайшем будущем переведем наших пользователей на кассовую систему WinCash австрийской компании NTS.

Кроме того, у нас есть позитивный опыт применения облачных технологий. Так, одно из наших ключевых решений — модуль Predictix для планирования и прогнозирования распределения товаров — работает из облака. Изначально мы запускали его из американского облака Amazon, но, столкнувшись с небольшими трудностями в телекоммуникациях (нас не устраивала скорость передачи данных), вынуждены были переместить систему в Россию.

А вот что касается широко обсуждаемых сегодня технологий Big Data, то мое личное мнение, что эта тема слишком раскручена. Более того, я считаю, что это мыльный пузырь, который скоро лопнет. С теми объемами данных, которые есть сегодня в “М.Видео”, можно спокойно работать, используя имеющиеся стандартные средства. Так, для каждого бизнес- и инфраструктурного решения существуют специальные технологии интеллектуального архивирования данных, позволяющие предоставлять пользователям определенный срез данных. При этом пользователи не испытывают никаких затруднений, связанных со скоростью получения необходимой им информации, но что еще важнее — для них всё выглядит абсолютно прозрачно, и, если им нужны какие-то сведения, скажем, трехлетней давности, они могут увидеть их в едином интерфейсе с оперативными данными.

PC Week: Можно ли считать, что практически все реализуемые у вас решения являются совместными, т. е. идут с двух сторон — бизнеса и ИТ?

И. В.: Зачастую это так. Компания “М.Видео” — очень большая, внедрения — высокозатратные, и потому решения принимаются не одним человеком, а являются результатом коллективных обсуждений на уровне руководства.

У нас всегда есть инициаторы на стороне бизнес-подразделений. Именно бизнес, испытывая те или иные потребности, формирует некие идеи, которые затем трансформируются в ИТ-проекты. Причем здесь вернее сказать — не в “ИТ-проекты”, а в “проекты”, куда вовлекается очень большое число разных людей и подразделений.

Например, в проекте внедрения фронт-офисного решения активное участие принимали менеджеры розничных департаментов, так как этот продукт внедрялся для них и предоставлял им больше возможностей, чтобы реализовать себя в продажах на местах. Другими словами, предоставлял им какие-то новые функции, позволяющие просчитывать дополнительные продажи после внедрения этого продукта. ▶

IT@WORK

Special project

“Гипрогазцентр”: опыт автоматизации бюджетных процессов

“Гипрогазцентр” — один из ведущих проектных институтов газовой отрасли России — выполняет целый комплекс работ по строительству и реконструкции объектов газовой промышленности в нашей стране и за рубежом.

С ростом организации возникла необходимость в автоматизации бюджетных процессов. Постоянно увеличивающийся объем платежей требовал формирования платежного календаря и оперативного контроля соответствия платежей бюджету. Усложнились формирование бюджета доходов и расходов (БДР), план-фактный анализ и подготовка отчетности для ОАО “Газпром”. Как рассказала начальник финансово-экономической службы (ФЭС) Валентина Березина, специалисты службы тратили много времени на сбор факта БДР — информация извлекалась из разных источников, при этом не обеспечивалось соответствие исходных данных бюджетной структуре. Руководителям же института для оперативной оценки финансовых результатов требовались не только окончательные план-фактные данные после закрытия отчетного периода в бухгалтерии, но и промежуточные. Более того, они поставили перед специалистами ФЭС задачу четко контролировать расходы и проведение оплаты.

Программные продукты, используемые в то время для ведения бюджетов, в частности приложение Excel, не позволяли оперативно получать необходимые сведения. Поэтому в конце 2011 г. специалисты ФЭС вместе с бухгалтерией инициировали проект по автоматизации бюджетирования. Начать решили

с автоматизации согласования заявок на оплату, контроля лимитов бюджета движения денежных средств и формирования реестров платежей.

Выбор системы и ее внедрение

С 2005 г. в институте “Гипрогазцентр” используется разработанная НПО “Компьютер” комплексная автоматизированная система (КАС) “Бизнес Люкс”, предназначенная для автоматизации бухгалтерского учета, оперативного управления расчетами по договорам, управления кадрами и расчета зарплаты. Было очевидно, что система бюджетирования должна тесно интегрироваться с КАС “Бизнес Люкс”, поэтому за помощью обратились в НПО “Компьютер” как к проверенному и надежному партнеру. “Познакомившись с Prestima, мы увидели, что эта система соответствует нашим задачам, — рассказывает ведущий инженер ФЭС Светлана Паршина. — Кроме того, она разработана на том же инструменте IS-Builder, что и “Бизнес Люкс”, благодаря чему обе системы практически бесшовно интегрируются, а ИТ-специалисты, поддерживающие КАС “Бизнес Люкс”, могут легко работать с Prestima”.

В марте 2012 г. аналитики из НПО “Компьютер” исследовали в институте процессы бюджетирования и управления финансами, после чего были сформулированы вопросы по структуре бюджетов и организации проведения платежей, требующие методологической доработки специалистами ФЭС. Кроме того, были подготовлены спецификация и техническое задание, которые легли в основу договора, заключенного в апреле 2012-го.



Валентина Березина: “Внедрение Prestima обеспечило четкий контроль всех платежей и значительно облегчило работу по проведению оплаты”



Светлана Паршина: “Мы выбрали решение, наиболее подходящее нам по функционалу и техническим параметрам, от партнера, в возможностях и опыте которого были уверены”

Проект стартовал в мае и в целом был завершен в срок — в сентябре. Как считает Валентина Березина, этому способствовали тщательная методическая подготовка внедрения и полное взаимопонимание с НПО “Компьютер”. А наиболее сложным, по ее словам, оказался этап получения в системе первых результатов расчета факта БДР и их сверки с ранее полученными вручную данными: “Мы пересматривали ранее придуманные и настроенные в системе алгоритмы расчета, сравнивали цифры с исходными отчетами, корректировали алгоритмы, снова рассчитывали и сверяли. В результате мы поняли, что для полностью автоматического расчета нужно внести изменения в структуру статей затрат в бухгалтерском учете”.

Трудной для внедренцев, как отмечает Светлана Паршина, оказалась и неделя в августе, когда к Prestima подключилось более 70 пользователей из подразделений, которые являлись инициаторами платежей. С сентября все они должны были вводить заявки на оплату в системе Prestima. Для согласования заявок Prestima была интегрирована с СЭД DIRECTUM, и на некоторых рабочих местах возникли проблемы из-за различия типов доступа и логинов пользователей в двух системах.

Полученные результаты

Говоря об итогах проекта, Валентина Березина отметила, что благодаря интеграции Prestima с КАС “Бизнес Люкс” и настройке соответствующих расчетов сегодня полностью автоматизирован

сбор данных об исполнении бюджетов, что ранее приходилось делать вручную на основе различных отчетов. Кроме того, организации удалось сократить трудоемкость планирования бюджетов, и теперь вместо Excel используются формы планирования для удобного ввода, корректировки и анализа бюджетов, а также автоматически формируется план по разным алгоритмам.

И, наконец, наиболее кардинальным результатом, по мнению г-жи Березиной, стало изменение процессов согласования платежей и подготовки реестра на оплату. Сейчас более 70 работников подразделения через систему DIRECTUM отправляют на согласование заявки на оплату, бюджетный контролер в системе Prestima проверяет расходы на соответствие лимитам бюджета движения денежных средств (БДДС), и в платежном календаре автоматически формируются как реестр платежей, так и платежные поручения. Таким образом, внедрение Prestima обеспечило четкий контроль всех платежей и значительно облегчило работу по проведению оплаты.

В будущем “Гипрогазцентр” планирует идти дальше в направлении усиления контроля за расходами, и следующим шагом станет автоматизация управления хозяйственными договорами. Новый уровень финансового управления будет обеспечен за счет анализа лимитов БДДС еще при согласовании договора и четкого контроля оплаты в пределах суммы договора, полагает Валентина Березина.

С другой стороны, в сегменте ИТ есть целая группа аналитиков и менеджеров проектов, постоянно вовлеченных в работу с представителями бизнеса. Так что, видя потенциал новых технологий, мы имеем возможность проактивно предлагать проведение разнообразных усовершенствований. И надо сказать, что бизнес воспринимает это хорошо. В компании “М.Видео” меня привлекает то, что здесь все сотрудники относятся друг к другу с уважением. Здесь нет никакой ревности, здесь вся работа партнерская. И я убежден, что именно благодаря этому и возникает успех. В условиях нездоровой конкуренции и ревности не хватит воли ни одного подразделения или руководителя, чтобы реализовать крупный проект до конца.

PC Week: Для такой партнерской работы вам наверняка потребовалось научиться говорить на языке бизнеса. А нужен ли бизнесу язык ИТ?

И. В.: Если в ИТ-департаменте работают люди, умеющие трансформировать так называемый “птичий язык” в язык человеческий, то вникать в какие-то ИТ-детали бизнесу никогда не придется. Конечно, иногда встречаются энтузиасты, которым это просто интересно. Например, у нас есть сотрудники аналитических департаментов, которые работают с корпоративной аналитической системой, глубоко ее понимают, формируют структуру отчетов, готовят аналитические записки и пр. Их можно даже в некоторой степени приблизить к термину “разработчик”, “администратор базы данных”.

Кроме того, нередки ситуации, когда люди из ИТ-службы уходят в бизнес-подразделения. Это является логичным шагом, подтверждающим, что ИТ умеют наладить партнерскую работу и говорить на одном языке с бизнесом.

PC Week: Помимо понимания сути бизнеса там, где работает ИТ-руководитель, какие еще качества ему необходимы?

И. В.: С точки зрения личных характеристик — обязательно коммуникабельность и стрессоустойчивость. Потому что всегда и везде ИТ пытаются делать “крайними”: сроки не соблюдаются, что-то “упало”, возникла проблема с непрерывностью и прочее. С этим тоже можно жить и работать, но надо стараться не допускать подобных моментов.

Кроме того, необходим профессионализм в своем деле, то есть серьезное базовое ИТ-образование. Правильный ИТ-руководитель — это тот, кто не теряет связи с ИТ. Конечно, тебе уже не быть системным администратором, если ты занимаешь руководящую должность, но надо понимать исходящие от вендоров и партнеров инициативы, следить за рынком решений, что и как где используется. Такие знания следует обязательно поддерживать, иначе есть риск того, что тебя будут просто банально обманывать, подсовывая то, что либо не нужно, либо не подходит для компании.

И наконец, значительную часть времени нужно уделять менеджерской работе, чтобы правильно построить проектную работу внутри своего ИТ-подразделения, обеспечив при этом прозрачность для бизнеса вопросов поддержки ИТ-решений.

В заключение надо отметить, что “М.Видео” постоянно преподносит разные вызовы, позволяющие реализовывать новые идеи. Так, сегодня уже не секрет, что наша компания намерена приобрести торговую сеть “Эльдорадо”. “М.Видео” всегда развивалась органически, строя свои магазины, развивая свою сеть и никого не поглощая. Так что опыта интеграции ИТ-инфраструктур у меня никогда не было, а сейчас он может появиться. Хотя я и уверен, что это будет очень большая головная боль.

PC Week: Спасибо за беседу.

“Якутскэнерго” ...

ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 14

панней LETA, позволяет в рамках одного проекта выработать рекомендации как по эффективному управлению информационной безопасностью, так и по приведению информационной системы в соответствие требованиям федерального законодательства. Особенностью же проекта в “Якутскэнерго”, по его убеждению, стало то, что специалистам LETA удалось в короткий срок провести полное обследование процессов обработки персональных данных во всех филиалах энергокомпании и построить адаптированную систему защиты персональных данных, учитывающую все особенности их обработки в такой сложной распределенной структуре, как “Якутскэнерго”, не нарушая при этом ее бизнес-процессы.

В результате аудита и анализа был выбран вариант с использованием доступных по цене, но при этом современных и эффективных средств и программ. Кроме того, в ходе реализации проекта были максимально полно использованы ранее приобретенные “Якутскэнерго” программные средства и оборудование, такие как устройство адаптивной безопасности Cisco ASA 5540 Appliance w/AIP SSM 40SWHA4GE, средство контроля уязвимостей XSpider 7.8, программное средство контроля информационной безопасности Secunia CSI. Таким образом, путем тщательной проработки вопроса с учетом всех особенностей существующей системы защиты информации проектной команде удалось встроить приобретенные средства в существующую ИТ-инфраструктуру компании “Якутскэнерго”.

Сегодня и завтра системы

Результатом реализации проекта стала система защиты персональных данных,

полностью соответствующая требованиям федерального законодательства. “Мы обеспечили полноценную защиту персональных данных потребителей электрической и тепловой энергии, акционеров и работников компании “Якутскэнерго”, а также иных сведений, обрабатываемых в наших информационных системах”, — констатировал Сергей Андрейчиков, главный эксперт отдела экономической и информационной безопасности ОАО “РАО ЭС Востока”. В частности, были актуализированы все документы, касающиеся обработки персональных данных. В декабре 2011 г. участники проектной команды со стороны “Якутскэнерго” получили от компании LETA декларацию о соответствии системы защиты персональных данных обязательным требованиям, а в 2012-м были проведены все организационные мероприятия, рекомендованные специалистами LETA.

Как сообщил Юрий Савчук, в декабре 2012 г. Управление Роскомнадзора по Республике Саха (Якутия) завершило в “Якутскэнерго” плановую федеральную выездную проверку соблюдения обязательных требований в области обработки персональных данных, которая не выявила никаких нарушений. Комиссия Управления Роскомнадзора также отметила уровень работы “Якутскэнерго” по обеспечению информационной безопасности и защите персональных данных как один из лучших в республике, что подтвердило своевременность и необходимое качество осуществленных мероприятий.

Данный проект несет в себе возможности дальнейшего совершенствования системы защиты персональных данных в “Якутскэнерго”, считает Владимир Овчарук. Сегодня в компании предпринимается ряд шагов по построению системы управления информационной безопасностью, так что в проект системы защиты персональных данных будут внесены необходимые изменения.

Практика внедрения ERP-решений на платформе "1С"

АЛЕКСЕЙ ВОРОНИН

На 5-й Международной конференции "Решения "1С" для корпоративных клиентов" было официально объявлено о подготовке к выпуску нового решения "1С: Управление предприятием (ERP) 2.0". Представители "1С" отметили, что данный продукт является развитием УПП 1.3 и на сегодня представлен в так называемой ознакомительной версии; при этом они уточнили, что бета-версия решения выйдет в июле-августе 2013-го, а финальная, как планируется, — ближе к концу года. Вместе с тем на конференции неоднократно подчеркивалось, что "1С" в настоящее время не предполагает прекращать продажи предыдущей редакции продукта (1.3) и не имеет планов по снятию ее с информационно-технического сопровождения. Более того, предприятия, которые собираются в ближайшее время начинать проекты автоматизации на производстве, рекомендуется использовать именно 1.3.

Представители заказчиков "1С" обнародовали на конференции результаты ряда проектов — как завершенных, так и находящихся на стадии завершения.

Быстрее закрывать отчетные периоды и сдавать МСФО

Анатолий Ушаков, руководитель управления развития и сопровождения КИС, заместитель руководителя департамента информационных технологий ЗАО "Трансмашхолдинг", выделил основную задачу, решить которую было призвано внедрение систем "1С: Управление производственным предприятием", "1С: Консолидация 8 ПРОФ", "1С: WMS Логистика управление складом" (внедрение осуществлялось собственными силами): как можно быстрее закрывать отчетные периоды и сдавать отчетность по МСФО (до реализации проекта сроки закрытия периодов — 20-е числа следующего за отчетным месяца).

Он констатировал, что ускорить закрытие отчетных периодов простым внедрением программного продукта невозможно — сначала необходимо унифицировать на базе корпоративного шаблона учетную политику на предприятии, бизнес-процессы и лишь затем внедрять ИС, которая реализует данную унификацию на практике. Вместе с тем, несмотря на потребность в унификации, при внедрении была реализована децентрализованная, двухуровневая, модель — с тем чтобы сохранить на местах особенности учетной политики, не противоречащие корпоративному шаблону. Обеспечение взаимодействия в рамках децентрализованной системы — задача достаточно сложная, но решаемая, подчеркнул докладчик. Ключевой элемент системы — базовые справочники, под которыми подразумеваются не справочники НСИ,

ТМЦ, контрагентов, а справочники затрат, общих доходов и расходов и ряд других. При этом у справочников есть два уровня — верхний, который на местах запрещено изменять (план счетов, учетные принципы, настройки типовой отчетности), и нижний, на котором изменения допускаются (детализация тех или иных статей, возможность вводить дополнительные поля в документы и др.). С целью реализации данной модели потребовалось разделить программных объектов внутри системы на защищенные и незащищенные на верхнем, корпоративном, уровне, сказал докладчик. Первоначально все объекты на верхнем уровне были защищены, но постепенно, по мере обращения предприятий, желавших, чтобы учитывалась их специфика, и рассмотрения этих заявок, шла разблокировка, и в итоге, как отметил докладчик, незащищенными на локальном уровне остались порядка 10% объектов. В результате на предприятии удалось реализовать стандартизированный бухгалтерский и налоговый учет, типовые бизнес-процессы (всего формализовано порядка 40 процессов), централизованное управление базовыми справочниками, существенно сокращены сроки закрытия отчетных периодов и трудозатраты на подготовку отчетности (общее количество сотрудников, работающих в системе, — порядка 9000). После унификации бизнес-процессов и внедрения программного продукта, особо подчеркнул докладчик, стало очевидно, что ИС является эффективным инструментом эволюционного изменения бизнес-процессов на предприятии.

Оптимизация территориального развития и клиентского сервиса

Михаил Кудинов, директор по развитию и технологиям ООО "Торговая компания «Световые технологии»", рассказал участникам конференции об опыте релокации с решения "1С: УПП 7.7" на "1С: УПП 8.2" на предприятии, которое, как он отметил, можно отнести к типичному среднему бизнесу. В числе основных пунктов стратегии автоматизации компании г-н Кудинов обозначил поддержку ее территориального развития (на сегодня работают три завода — в России, на Украине и в Испании, планируется появление заводов в Индии и Казахстане), привлечение лучших методологов и внедренцев.

Основными проблемами, подтолкнувшими компанию к реализации проекта, были отсутствие унификации бизнес-процессов, а также технические сложности, связанные во многом с недостатками предыдущей версии решения "1С" — ограниченного количества пользователей, невозможность реализовать детальное управление запасами, производством, проблемы с разработкой новой продукции, с продажами и оптимизацией бюд-

жетного управления. Любопытно, что в ходе реализации проекта от типичного продукта, по словам Михаила Кудинова, осталось лишь порядка 40%, т. е. решение было кастомизировано заказчиком более чем наполовину, необходимость чего докладчик аргументировал особенной логикой бизнес-процессов. Неудивительно, заметим со своей стороны, что для реализации подобного проекта потребовалось привлечение не только нескольких партнеров (общим числом пять), но и значительное количество собственных специалистов — экономистов, методологов, программистов (около 50 человек), а общая стоимость проекта составила порядка 2,2 млн. евро.

Проект реализовывался поэтапно. На первом этапе было осуществлено его внедрение на российском предприятии компании (промышленная эксплуатация — с января 2012-го), затем

на украинском (январь 2013-го), в ноябре текущего года планируется запуск в промышленную эксплуатацию ERP-систем на предприятиях в Индии и Казахстане. В результате реализации проекта был автоматизирован клиентский сервис (появилась возможность создать для каждого клиента Web-приложения с широким функционалом либо делать заказ напрямую из клиентской ИС, полностью отказавшись от приема заказов по телефону), осуществлена унификация бизнес-процессов на двух предприятиях (в России и на Украине), а также заложены основы для дальнейшей автоматизации деятельности территориально распределенной компании.

Комплексное управление производством на базе единой ИС

Задача создания единой информационной системы на единой базе данных была первичной для Дмитрия Пименова, оперативного руководителя проекта, заместителя начальника цеха АСУ предприятия "Павлодарский нефтехимический завод" — крупнейшего в Казахстане по производству нефтепродуктов. Букет задач и подзадач, связанных с кардинальной реорганизацией ИТ-инфраструктуры, был вполне характерен. До внедрения решений на базе "1С", рассказал представитель завода, на предприятии функционировало около 100 программ разработки 1980-1990-х и разнообразных справочников НСИ, при этом обмен файлами осуществлялся по старинке — на уровне Excel, а то и в бумажном виде. Не было и целостной учетной системы, позволяющей реализовать элементарный анализ и контролировать правильность отражения хозяйственных операций на счетах учета. Отсутствие плановых и управленческих данных и отчетности, множество данных, обрабатываемых вручную, двойной ввод информации — эти и многие другие проблемы предстояло решить в ходе реализации первого этапа проекта, на втором нужно было наладить на предприятии систему управления учетом и планирования, анализ по методу "план — факт".

На первом этапе внедрялась программа по расчету зарплаты и управлению персоналом (ЗУП), на следующем — "1С: Управление производственным предприятием для Казахстана" и "1С: Консолидация". При этом Дмитрий Пименов акцентировал внимание слушателей на следующем важном моменте: внедрение модуля ЗУП проходило без детальных формализованных требований (ТЗ с детальным описанием бизнес-процессов и параметров создаваемой системы), функционал зачастую разрабатывался хаотично, с неоднократным переписыванием некоторых блоков, что, по словам Дмит-

рия Пименова, серьезно затянуло момент старта подсистемы ЗУП. На следующем этапе внедрения это было учтено, и он проходит по проектной технологии, хотя тоже не без проблем. Так, за время, прошедшее от написания ТЗ до окончания разработки той или иной подсистемы, порой проходило больше года. Вместе с тем, уверенно констатировал руководитель проекта, "без соответствующей документации вероятность завершения проекта была бы близка к нулю".

Говоря о достигнутых результатах, г-н Пименов подразделил их по областям производства. Наведен порядок на таких уровнях, как управление нормативно-справочной информацией (разработана подсистема НСИ, позволяющая пользователям создавать и согласовывать проект нового или уже существующего элемента справочника, а экспертизу НСИ — анализиро-

вать и обрабатывать поступающие заявки); управление запасами и закупками (все сервисные подразделения завода и служба закупок формируют документы в системе по управленческому учету); управление реализацией продукции (запущена подсистема, учитывающая все особенности отгрузки нефтепродуктов, с расчетом сопутствующих тарифов и услуг); управление производством (в единой подсистеме работают все подразделения завода, участвующие в отражении выпуска и затрат, распределения затрат и расчете себестоимости), и на некоторых других направлениях.

В целом, отметил докладчик, в результате реализации первого этапа построена единая информационная система, полностью разработан и функционирует регламентированный контур, в ряде подсистем уже функционирует управленческий контур (казначейство, НСИ, реализация, управление производством и др.). Общее количество пользователей в системе — более 500, из них одновременно работающих — около 200.

О проблемах автоматизации российского производства

Конечно, в докладах, о которых рассказано в данной публикации, представители заказчиков говорили о результатах успешных проектов, а когда говорили о проблемах, то, как правило, это были проблемы "верхнего уровня" — недостаточная распространенность проектных технологий внедрения, особенности бизнес-процессов, особенности кастомизации типовых продуктов "1С" и ряд других. Но есть еще проблемы "нижнего уровня" на производстве, которые обсуждались на специальном круглом столе и которые способны остановить процесс внедрения любого, самого прекрасного программного продукта в самом начале.

Чрезвычайно низкая производительность труда (по экспертным оценкам — в десятки раз меньшая, чем в развитых странах), недостаток квалифицированных кадров, почти тотальная неготовность не только низового, но даже и управленческого персонала среднего звена к перестройке мозгов, к использованию в работе новых, эффективных методов на базе современных ИТ, отсутствие стандартов — все эти проблемы стоят на российских предприятиях очень остро. И выпуск типовых инструкций по внедрению каждого продукта, своеобразных "дорожных карт", написанных простым языком, понятным даже не самому образованному пользователю, по мнению некоторых специалистов, высказанному на круглом столе, — один из способов эффективного разрешения перечисленных проблем.



Анатолий Ушаков



Михаил Кудинов

"1С" продолжает...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 6

ших приоритетов (таких как рост продаж и технологическое развитие решений) неизбежно попадает обслуживание внедренных продуктов (на языке "1С" это называется ИТС, т. е. информационно-техническое сопровождение). В этом нет ничего удивительного — любой, даже самый большой рынок постепенно насыщается продуктами, и определенная реструктуризация доходной части, т. е. перераспределение прибыли от новых продаж на доходы от сопровождения, является вполне естественной.

Борис Нуралиев привел данные, демонстрирующие динамичный рост договоров платного сопровождения корпоративных продуктов "1С" (в мае 2013-го прирост на 46% по сравнению с маем 2012 г.). Примерно с января будущего года, отметил докладчик, в планах компании пересмотр условий сопровождения для корпоративных пользователей — ежегодная плата за обслуживание по договору "1С: ИТС КОРП" составит примерно 15% от стоимости корпоративных лицензий, при этом предполагается и расширение перечня услуг (вводится круглосуточное консультирование по телефону и ряд других дополнительных опций).

Изучаем корпоративность Office 365

СЕРГЕЙ БОБРОВСКИЙ

Microsoft Office 365 — это набор облачных сервисов, базирующихся вокруг хорошо известного офисного пакета. В России он стал доступен по модели SaaS в декабре 2011 г. Фактически частный или корпоративный пользователь получает доступ к данному продукту дистанционно, из браузера, и платит деньги за его арендное использование. Я поделюсь впечатлениями о корпоративной версии Office 365, предоставленной для изучения российским отделением Microsoft.

ОБЗОРЫ

Коротко о главном

В Office 365 объединены возможности типовых клиентских программ классического Office, реализованные в виде тонких клиентов (при желании доступны и офлайновые версии, устанавливаемые локально на жёсткий диск), и мощь серверных технологий Exchange, SharePoint и других, работающих в облачном формате. Отмечу, в частности, сервис унифицированных коммуникаций Lync, поддерживающий моментальный обмен контактами и сообщениями с возможностью взаимных звонков со Skype, голосовые и видеоконференции и т. п.

Office 365 включает в себя известный всем офисный пакет, доступный как автономно, так и из браузера, э-почту и различные облачные дополнения наподобие службы мгновенных сообщений, календаря и списков контактов, которые можно запускать не только на ПК с Windows или Mac OS X, но и на планшетах и смартфонах практически всех ведущих марок, способных поддерживать протокол Exchange ActiveSync. Всё, что нужно пользователю, — это компьютер или мобильное устройство, подключённые к Интернету. Office 365 работает, в частности, на гаджетах под управлением Windows Phone, iPad/iPhone, Android, Symbian и BlackBerry. Для просмотра документов разных форматов в таком случае используется приложение Office Mobile Viewer.

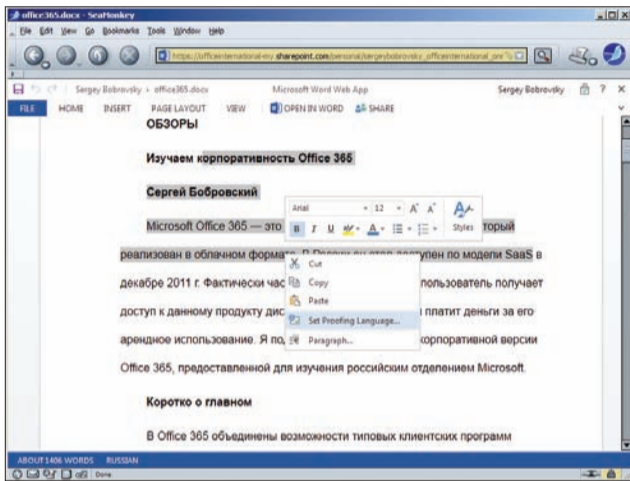
К корпоративным функциям продукта отнесу прежде всего средства организации бизнес-процессов и движения документов, а также возможности SharePoint Online по управлению проектами. Важен для корпоративных задач и механизм контроля версий документов. Существенное внимание в Office 365 уделено поддержке онлайн-взаимодействий. Предлагается даже собственная служба Microsoft DNS, которая позволяет организовывать почтовые адреса в формате @companydomainname.com.

Приятно, что пользователям настойчиво предлагается не только потреблять информацию, но и генерировать ее самостоятельно — с помощью развитых технологий создания внутрикорпоративных интранет-страниц (знания нюансов веб-вёрстки не требуется). В дополнение к всевозможным средствам онлайн-взаимодействия наподобие видеоконференций можно создавать веб-ресурсы с форумами и вики несколькими щелчками мыши. В 2014-м обещано расширение Office 365 технологиями социальных сетей, которые SharePoint пока поддерживает, мягко говоря, слабо. Для этого будет задействовано решение Yammer — одноименную фирму, независимого лидера в нише социальных движков, Microsoft недавно купила за 1 млрд. долл. В перспективе и стыковка с КИС Microsoft Dynamics CRM Online.

Немного практики

Базовые приложения Office 365 — Word, Excel, PowerPoint, OneNote хорошо работают в самых разных браузерах. У меня они успешно функционировали даже в SeaMonkey, наследнике Mozilla. С документами, размещёнными в облачном хранилище SkyDrive, можно работать с любой машины под управлением Windows. Удобно, что с сервисами Office 365 также интегрирован Office for Mac OS X.

Главные плюсы Office 365 — это, конечно, возможность непрерывного взаимодействия с коллегами и работа с документами с любого компьютера из любой точки мира. У пользователей, знакомых с последними настольными версиями Microsoft Office, никаких проблем с новым Office 365 возникнуть не должно. Дизайн приложений дружелюбный и спокой-



Office 365 уверенно работает в любом браузере

ный, много приятной анимации, плавная прокрутка, всё смотрится красиво и благородно. Меню понятно и наглядно. Хорошо, что многие настройки особых изменений не претерпели ещё со времён Office 2003 — из Word 2003 у меня даже автоматически подцепились настройки автозамены. Не возникло особых сложностей с редактированием и визуальным представлением документов старых форматов (правда, в единичных случаях появлялись проблемы с загрузкой RTF-файлов, что решилось пересохранением их в другом формате).

Система хорошо расширяется. В дополнение к весьма мощным веб-инструментам доступны традиционные способы разработки на скриптах для Word, Excel и Access, можно самостоятельно организовывать взаимодействие таких приложений, дополнять их технологиями клиентского общения Lync и т. д. Этот процесс, без сомнения, будет хорошо мотивироваться запуском магазина приложений Office Store.

Аналоги

Невозможно удержаться от сравнения Office 365 со схожими продуктами. Прежде всего это, конечно, Google Apps, активный старт которого фактически и подстегнул Microsoft к скорейшему развитию собственного облачного решения. Ценовые политики Microsoft и Google на их облачные офисные пакеты примерно схожи, и даже визуально различие между продуктами Microsoft Office 365 и Google Apps невелико, хотя Office смотрится всё же посимпатичнее. Кроме того, попытка использовать систему Google для работы с документами в офисных форматах Microsoft будет не самой удачной, потому что для этого задействуется не очень эффективный Google Cloud Connect. Что касается расширения функциональности Google Apps, то уже давно существует возможность создавать скрипты для Google Apps с помощью макроязыка Google Apps Script. Главный же минус офиса Google заключается в невозмож-

ности офлайновой работы, вне браузера, и здесь он однозначно проигрывает Office 365.

Google стабильно удерживает направление кроссплатформенности — в прошлом году она приобрела офисную систему для мобильных платформ QuickOffice. Есть тут и другие альтернативы: например, CloudOn и Documents To Go с возможностью обработки файлов форматов Word, Excel и PowerPoint на айфонах и андроидфонах. Хотя пока актуальность подобных решений сомнительна, так как планшеты и тем более смартфоны — далеко не лучшие устройства для создания контента.

Отдельные сервисы Microsoft Office 365 конечные пользователи могут получить и “на халяву”: для этого надо зарегистрироваться на сайте Outlook.com, оформить аккаунт Microsoft (одна минута) — и в вашем распоряжении окажется бесплатная версия э-почты и списков контактов и облако SkyDrive объёмом 25 Гб. При этом, подключившись к SkyDrive, можно создавать документы Word, Excel, PowerPoint и OneNote, причём хранить их можно как в облачном сервисе, так и локально на компьютере. Но в этом ничего особенного нет: в частности, файлы, присоединённые к э-письмам, позволяют держать в облаках сегодня практически все ведущие провайдеры э-почты, от “Яндекса” с “Яндекс-дискон” до Yahoo с Dropbox.

Гладко было на бумаге, да забыли про овраги

Office 365 — решение облачное, но даже в случае индивидуального его использования придётся повозиться с настройками: языковыми, браузерными, самой офисной среды, и надо быть готовым к мелким неприятностям. Сохранение документов в облаке может занимать несколько секунд, особенно если файл крупный. Одно из серьёзных корпоративных неудобств Office 365 — это ограничение на объёмы хранимых в облаке документов, включая присоединённые к э-почте, и ограничение на количество отсылаемых э-писем с одного “ящика” (не более 10 000 писем в сутки и не более 30 сообщений в минуту).

Непростыми задачами может стать интеграция Office 365 с действующей ИТ-инфраструктурой и перенос корпоративной информации на новую платформу, в облака. Надо быть готовым к ряду исходно неведомых ограничений — например, лимитированному объёму почтового ящика в 25 Гб, что для крупной компании может быть вполне ощутимо. Надёжность сервиса заявлена на уровне 43 мин простоя в месяц, или 99,95%.

Миграцию э-почты, контактов и многие другие мелочи придётся осуществлять в основном вручную, хотя Microsoft и предлагает набор инструментов для автоматического переноса — это неудобно и крупным компаниям из-за дополнительной рутинной работы и технических накладок, и средним и малым организациям, которым придётся изыскивать или переобучать специалистов. В частности, придётся дополнять э-почту, развёрнутую на Exchange, новыми возможностями SharePoint. Может потребоваться перенастраивать права доступа в службах Active Directory, готовиться к согласованию аккаунтов, настройке политик доступа, миграции DNS-записей. Кстати, перенос э-почты на собственный домен вряд ли обрадует давних коллег и партнёров, привыкших к старым адресам. Microsoft DNS хороша для корпоративных интранет-систем, но если вы намерены поддерживать гибридные облачные решения, возможны конфликты с DNS-службами интернет-провайдера. Готовьтесь к борьбе со спамом заново, обучайте администраторов особенностям Microsoft Exchange Online Protection, которую пока сложно назвать самым лучшим спам-фильтром.

Отсутствие полного контроля над серверной частью Office 365 имеет, понятно, как плюсы, так и минусы. Например, если собственный Exchange Server можно администрировать с помощью утилит сторонних фирм, то с Office 365 в силу его закрытости так не получится. По этим причинам энергично развиваются сторонние сервисы по переходу на Office 365. Например, фирма SkyKick обещает выполнить такую миграцию за 40 ч и несколько тысяч долларов.

Итак, не следует питать особых иллюзий по поводу того, что Office 365 будет работать “сам”, в режиме нуль-администрирования, и системные администраторы ему не понадобятся. Без умелых рук не обойтись, хотя единый управленческий веб-интерфейс этот процесс существенно упрощает.

Вердикт

Домашним пользователям, заинтересованным в облачном офисе с базовой функциональностью (создание, редактирование и обмен документами основных форматов), я рекомендую Google Docs или бесплатную версию Microsoft Outlook.com — как минимум на первых порах.

Корпоративный Office 365 посоветую тем, кому нужна прежде всего хорошая базовая функциональность офисной системы в широком понимании, от видеоконференций до управления задачами, у кого есть деньги и специалисты, но нет желания тратить слишком много усилий на развёртывание и администрирование собственной серверной версии. Если проект крупный, то Office 365 желательно расширить облачными версиями Project и Visio, доступными за отдельную плату.

Veeam научилась...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 2

массива. Пока Veeam Backup & Replication поддерживает функции мгновенных снимков, применяемые в дисковых массивах 3Par (P10000), LeftHand (P4000) и HP StoreVirtual VSA производства Hewlett-Packard, однако, по словам руководителя Veeam, его компания ведёт переговоры о реализации аналогичной функциональности для систем хранения IBM и NetApp. Кроме того, этот функционал пока не способен обеспечить защиту виртуальных машин Hyper-V.

Из других новых функций Veeam Backup & Replication следует отметить резервное копирование на магнитную ленту, в том числе и на виртуальные ленточные библиотеки, улучшенную поддержку инструмента для построения облаков VM-

ware vCloud Director и новый плагин для Web-клиента VMware vSphere.

Седьмая версия Veeam Backup & Replication будет доступна с июля в четырех редакциях (бесплатной, стандартной, Enterprise и Enterprise Plus), причем функции акселератора WAN и резервных копий из мгновенных снимков можно применять только при использовании редакции Enterprise Plus. Окончательная цена на продукт пока не объявлена, но, как заверяет региональный директор компании по региону Россия и СНГ Василий Ваганов, схема лицензирования остается прежней и стоимость Veeam Backup & Replication для конечного покупателя будет зависеть от числа процессорных сокетов физического сервера, на котором работает гипервизор виртуальных машин (аналогичное ценообразование по числу сокетов применяет VMware для своего гипервизора).

Информационная безопасность экосистемы открытого ПО

ВАЛЕРИЙ ВАСИЛЬЕВ

Согласно данным IDC, объем мирового рынка свободного программного обеспечения (СПО) на конец 2012 г. составил 6 млрд. долл., показав годовой рост на 18%. В России эти показатели за тот же период таковы:

ДИСКУССИИ примерно 150 млн. долл. и 30% соответственно. В нынешнем году прогнозируется увеличение мирового рынка СПО до 7 млрд. долл., а российского — до 200 млн. долл. Эксперты оценивают этот рынок в России как нарождающийся и перспективный.

В 2010 г. в нашей стране принято правительственное решение о переводе к 2015 г. федеральных органов исполнительной власти и федеральных бюджетных учреждений на использование СПО. Глава Минкомсвязи РФ оценивает потенциал страны для внедрения СПО как большой, отмечая вместе с тем малое количество качественных рыночных СПО-продуктов. Из его слов, высказанных на встрече в мае 2013 г. руководства министерства с представителями экспертного сообщества, где обсуждались вопросы создания Национальной программной платформы (НПП) и поддержки СПО, также следует, что руководство страны все еще не определилось с подходами к поддержке СПО.

СПО и ППО — что безопаснее?

Одним из ключевых требований к СПО, согласно ГОСТ Р 54 593-2011 “ИТ. СПО. Общие положения” (действует с 1.01.2012), является информационная безопасность (ИБ). Половина участников опроса, проведенного PC Week/RE в I квартале 2013 г., убеждена в том, что система разработки СПО обеспечивает его безопасность, в то же время 41% респондентов сомневаются в этом, а остальные 9% затруднились дать определенный ответ.

В оценке количества ошибок, допускаемых разработчиками проприетарного программного обеспечения (ППО) и свободного ПО, голоса принявших участие в опросе разделились на три примерно равные группы: 35% респондентов отдали предпочтение авторам ППО, 31% — создателям СПО, 34% затруднились назвать менее надежную модель разработки ПО.

Примерно половина опрошенных полагает, что в обеспечении безопасности кода в процессе его разработки есть принципиальные отличия между моделями СПО и ППО. Участники круглого стола “Информационная безопасность экосистемы СПО”, проведенного еженедельником PC Week/RE (ведущий — ваш покорный слуга) в рамках форума Russian Open Source Summit 2013 (ROSS 2013), постарались прояснить, чем же эти различия обусловлены, если они действительно существуют, а также рассмотреть другие аспекты ИБ экосистемы СПО.

Ссылаясь на свой более чем десятилетний разносторонний опыт работы в области СПО, Милан Прохаска (VDEL) утверждает, что программные продукты (ПП), разрабатываемые по модели СПО мировым сообществом программистов, более инновационны и быстрее, чем ППО, освобождаются от обнаруживаемых в них уязвимостей, так как модель

жизненного цикла ПП в экосистеме СПО выработала механизм их коллективного тестирования, в том числе и в целях повышения их безопасности.

Однако, по мнению Олега Лекшина (ИВК), у “самотестирования” и “самопроверок” сообществом СПО своих продуктов есть существенный недостаток, о котором следует помнить: в среде СПО нужно выделять программные продукты, используемые широко, и те, что известны мало. Первые действительно хорошо и оперативно тестируются сообществом пользователей и разработчиков, и уязвимости в них быстро устраняются. Зато вторые по причине их слабой проверки следует признать небезопасными.

Александр Максимовский (ФСБ РФ) отмечает, что ведущие мировые вендоры ППО преуспели в качестве своих ПП для широкого потребления и выгодно отличаются этим от вендоров продуктов с открытым кодом. Это означает, что в модели продвижения СПО в среде массового потребления ПО есть что исправлять.

Михаил Рыстенко (“Альбатрос Карго”) обращает внимание на то, что внутри любой структуры, использующей ПП, трудно выделять зоны, где применяется только СПО или только ППО. В то же время корпоративная ИБ должна обеспечиваться сквозь ИТ-среду в целом, независимо от того, на каком ПП функционирует тот или иной ее ИТ-компонент. К тому же, как считает г-н Рыстенко, для безопасности ПП вторично, с помощью какого инструмента он создан — построенного на СПО или ППО. Куда важнее используемая технология разработки ПП. Из этого можно заключить, что с равным для ИБ успехом в компании можно использовать как продукты СПО, так и продукты ППО, при условии, что они включены в технологические процессы, соответствующие установленным в компании требованиям ИБ.

Вместе с тем очевидно, что использование безопасного инструмента разработки ПП, несомненно, будет способствовать повышению ИБ конечного ПП. Поэтому трудно согласиться с мнением некоторых участников круглого стола, считающих неактуальным обсуждение вопросов безопасности экосистемы СПО и предлагающих сосредоточиться только на возможности обеспечения ИБ с использованием СПО.

Заказчики и поставщики

Особенности экосистемы СПО быстро вывели заседание круглого стола на обсуждение модели отношений между заказчиком программных продуктов и их поставщиком.

Немало качественных ПП делается в экосистеме СПО исключительно на энтузиазме, поскольку инновация является хорошим способом самовыражения, а люди не всегда требуют за самовыражение деньги. Однако полагаться только на энтузиазм бизнес не может.

По экспертной оценке специалистов веб-сайтов InfirmIT.com, TamingtheBeast.net и CloudTweaks.com, в числе главных недостатков СПО находится его, как они выражаются, бесхозность, которая ставит пользователей СПО в зависимость от

настроений группы разработчиков того или иного СПО-продукта продолжать работу над ним, ведь при отсутствии такого настроения пользователи должны быть готовы к тому, чтобы сопровождать продукт собственными силами.

По данным исследования компании Zenoss, главной причиной выбора не в пользу свободного ПО у респондентов исследования было отсутствие хорошей технической поддержки и плохая сопроводительная документация.

Апологеты СПО, в свою очередь, обращают внимание на то, что модель СПО освобождает пользователей ПП от зависимости от владельцев ППО, которые, руководствуясь собственными бизнес-планами, могут прекратить поддержку своих разработок в любое время. Сторонники СПО считают надежность поддержки ПП фундаментальным свойством схемы СПО. По их мнению, если какому-либо заказчику потребуется наладить поддержку ПП, созданного как СПО, он всегда может найти команду специалистов, которая это сделает. Пользователь СПО-продукта может получить доступ к его кодам, среде сборки, репозиторию поддержки и продлить жизнь СПО-продукта также усилиями собственных разработчиков. Поменять провайдера поддержки в экосистеме СПО гораздо проще, чем в экосистеме ППО. Стало быть, как считают последователи экосистемы СПО, она способствует улучшению отношений между заказчиком и поставщиком.

К несомненным преимуществам модели СПО по сравнению с моделью ППО сторонники первой также относят возможность не нагружать ПП избыточным функционалом. Движимые целью извлечения максимальной прибыли вендоры ППО нередко продвигают заведомо несбалансированные по функционалу ПП, не оптимально реализующие бизнес-функцию, на поддержку которой они изначально сориентированы, заставляя тем самым заказчика платить за то, чем тот пользоваться не собирается.

Как на недостаток иностранного ППО г-н Прохаска указывает на то, что лицензионные соглашения на него регламентируются совсем не российскими законами, защищают привилегии вендоров, понуждают заказчиков молчаливо соглашаться с тем уровнем ИБ, который закладывает в него разработчик, в то время как в ситуации с СПО лицензионные соглашения работают, по его мнению, в пользу заказчика.

Сравнивая качество поддержки в экосистемах СПО и ППО, Олег Лекшин обращает внимание на то, что существует множество форумов, на которых многочисленные члены сообщества разработчиков СПО обсуждают варианты одного и того же ПП. Однако организовать учет и анализ всех этих вариантов в целях поддержки ПП очень сложно. Вместе с тем количество специалистов — разработчиков СПО в мире намного больше, чем у любого современного программного гиганта, занимающегося разработкой ППО. Это, как он полагает, придает технической поддержке в модели СПО свойства надежности и масштабируемости.

В то же время среди лидеров разработчиков проприетарного ПО преобладают

крупные компании, функционирование системы поддержки которых, как выразился г-н Лекшин, предсказуемо, хотя данная система и обладает большой инерционностью при отработке обращений к ним пользователей, что создает явные неудобства для последних.

В услуге поддержки ПП существенным фактором является ее продолжительность. Нередко можно услышать мнение, что чем она длительнее, тем лучше для заказчика. Однако требовать от вендоров “вечной” поддержки бессмысленно, хотя бы потому, что оборудование, с которым работает ПП, изнашивается и морально устаревает.

Основные фонды российских предприятий списываются в среднем через десять лет, примерно с такой же периодичностью предприятия стараются обновлять ПО, а по многим категориям фондов цикл этот имеет тенденцию сокращаться. Согласно наблюдению Елены Соломатиной (НЦПР), жизненный цикл ПО у тех заказчиков, с которыми ей приходилось работать, составляет семь лет, более длительная поддержка ПП является исключением.

Ключевым критерием, определяющим продолжительность поддержки ПП, как отметил Андрей Бешков (Microsoft), является пред-

назначение программного обеспечения — общее и специализированное. Работая на массовый рынок, разработчики ПП планируют жизненный цикл своих продуктов исходя из рыночной конъюнктуры. Следующая за нею, они выпускают новые ПП или продлевают срок поддержки остающихся востребованными (как это произошло, например, с операционной системой Windows XP, поддержка которой продлена до 13 лет).

Будучи исполнителями специальных заказов на ПП (например, закрытого ПО для государственных структур), разработчики берут на себя обязательства по срокам поддержки, диктуемым заказчиком и составляющим порой десятилетия. Взаимодействие таких особенных заказчиков с внешними поставщиками и исполнителями работ определяется установленными регламентами, такими как принятый 7 июня 2013 г. закон № 114-ФЗ “О внесении изменений в Федеральный закон “О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд”.

Российские заказчики, реально озабоченные вопросами ИБ, предпочитают, как отмечает Аркадий Тагиев (РОСА), заключать договоры с российскими же разработчиками ПП, которые в состоянии выполнить весь объем требований, предъявляемых к ПП, использовать для этого любые средства разработки, в том числе и СПО (и в этом случае взять на себя обязанности по документированию и проверке конечного ПП). Такой ПП живет до тех пор, пока заказчик не потребует его утилизации.

Важным фактором при этом является финансирование работ, в том числе и по поддержке ПП. Случается, что порой заказчику бывает выгоднее привязаться к работающему ПО и под него покупать поддерживаемое оборудование, на котором оно все еще работает.

Как представитель компании, в которой ведется разработка программного



Андрей Бешков



Валерий Иващенко



Олег Лекшин



Александр Максимовский



Милан Прохаска



Михаил Рыстенко

Computex 2013...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

соединён с клавиатурой шарнирным шарниром и разворачивается, плотно укладываясь на основной корпус, так, что ноутбук превращается в планшет.

Трансформеры (точнее, планшеты с пристяжными клавиатурами) можно было увидеть и в экспозиции Gigabyte. Модель Padbook S1185 базируется на полнофункциональных ЦП Intel в диапазоне от Pentium до Core i5. Планшетный компьютер начального уровня появился и в арсенале MSI. Модель Primo 81 в корпусе толщиной менее 8 мм оснащается 7,85-дюймовой матрицей IPS с разрешением 1024×768 и работает под управлением четырёхядерного процессора.

На стенде Acer особое внимание привлёк 8-дюймовый планшет Iconia W3 на базе Intel Atom Z2760 под управлением Windows 8, интересный тем, что штатная аппаратная клавиатура для него фактически подошла бы и 10-дюймовой «таблетке». Установленный на эту клавиатуру планшет с разрешением экрана 1280×800 смотрится довольно непривычно, однако работать с почти полноразмерными ноутбуковыми клавишами значительно проще, чем если бы габариты мобильного терминала и его клавиатурного дока совпадали. Кстати, о Acer Iconia W3 — единственный пока на рынке планшет, который поставляется с предустановленной полнофункциональной, а не пробной, версией Microsoft Office.

Фаблет — промежуточный форм-фактор мобильного терминала между смартфоном и небольшим планшетом — стал заметным явлением на ИТ-рынках Юго-Восточной Азии ещё со времени пред-

ставления Samsung Galaxy Note в 2011 г. Теперь и ASUS представила в этом форм-факторе собственное устройство под названием Fonepad Note FHD6 — с 6-дюймовой матрицей Super IPS+ с разрешением Full HD и на x86-платформе Intel Clover Trail+. Соответствует формату фаблета и 5,7-дюймовая новинка Acer Liquid S1. Упоминательным разрешением дисплея оно похвастаться не может — что такое по нынешним временам 1280×720? Зато розничная цена этого устройства обещает быть весьма привлекательной.



Теперь в ассортименте 2,5-дюймовых накопителей WD есть модели толщиной не только 7, но и 5 мм

Каким образом лучше всего сохранять данные в современных мобильных терминалах? Для планшетов и, возможно, гибридов/трансформеров с негруппными диагоналями хороши флэш-накопители в сочетании с доступом к облачным сервисам. Однако ультрабуки и трансформеры, предназначенные для интенсивной локальной работы, всё-таки до сих пор тяготеют к жёстким дискам. И чем тоньше те будут, тем лучше.

Компания Seagate продемонстрировала 5-мм по толщине магнитный накопитель формата 2,5 дюйма в двух вариантах — на 320 и 500 Гб. Старшая модель

в американской рознице, как ожидается, будет стоить менее 90 долл. — гораздо меньше, чем скоростной полупроводниковый накопитель сопоставимой ёмкости. На стенде WD также присутствовала любопытная сверхтонкая новинка — Black Ultra-Slim. В корпусе этого гибридного накопителя 5 мм толщиной уместились помимо собственно магнитного диска на 500 Гб ещё и 24-Гб кэш NAND.

Немалое внимание экспоненты Computex 2013 уделили предложенной Intel новейшей стандартизированной платформе компактных компьютеров, своего рода неттопов версии 2.0, названной без ложной скромности NUC — Next Unit of Computing. Так, на стенде Gigabyte можно было наблюдать сразу две разновидности NUC: уже готовую к поставке в розничные торговые сети платформу Brix PC с интерфейсами Wi-Fi, Gigabit Ethernet, USB 3.0, DisplayPort и HDMI и безмянный пока прототип в корпусе тех же самых габаритов и с такой же начинкой, но оснащённый ещё и встроенным пикопроцессором.

Под флагом Haswell

Нашлось в павильонах выставки место и для компьютеров существенно крупнее. Тем более что приуроченный к тайбэйской выставке анонс свежей процессорной архитектуры Intel Haswell подвиг множество производителей (не только тайваньских) привезти на Computex свои свежие ноутбуки и гибриды на этой мощной и энергоэффективной платформе. Повышенная экономичность нового ЦП в сочетании с переходом на ещё более ёмкие аккумуляторные батареи позволила многим экспонентам установить в своих продуктах дисплеи сверхвысокого разрешения. Отметим лишь ультрабук

Acer Aspire S7 второго поколения с великолепным дисплеем с разрешением 2560×1440, а также изящный Fujitsu Lifebook UH90 — и вовсе 3200×1800 точек. Не отстают от мобильных ПК и моноблоки — к примеру, 27-дюймовый ASUS ET2702 с IPS-дисплеем разрешения 2560×1440.

Но, пожалуй, самым поразительным ПК в сборе на всей Computex 2013 стал SYS-5038AD-T Gaming System, созданный ни кем иным, как солидной серверной компанией Supermicro. Эта «средняя башня» с двумя 5,25-дюймовыми и тре-



Геймерский компьютер под маркой Supermicro?! Чего только не увидишь на Computex...

мя 3,5-дюймовыми внешними отсеками содержит системную плату с логикой Z87, процессор Intel Core четвёртого поколения либо Xeon E3-1200 (зависит от комплектации), блок питания на 900 Вт стандарта 80 PLUS Gold. Предусмотрена возможность установки жидкостного охлаждения и/или многочисленных корпусных вентиляторов; есть даже трёхцветная подсветка внутреннего объёма корпуса. В комплект портов входит Thunderbolt. В принципе, типичная высокоуровневая игровая система, однако имя производителя гарантирует, что надёжность и долговечность её компонентов окажутся на настоящем серверном уровне. □

обеспечения с использованием СПО и ППО (в том числе и собственного ППО), г-н Рыстенко рекомендует в тех случаях, когда заказчику важно, чтобы в ПП не было закладок, выбирать СПО, искать специалистов, которые код ПП проанализируют и сертифицируют, или найти уже сертифицированный вариант. Если же это качество второстепенно, то он советует покупать готовые проприетарные ПП — в итоге это будет дешевле.

Г-жа Соломатина усматривает несколько проблем в отношениях разработчиков СПО с госзаказчиками, прежде всего касающихся ценообразования. По ее мнению, те цены, которые предлагают госзаказчики, не всегда соответствуют ожиданиям разработчиков.

Другой важной проблемой в этой области она называет регулирование прав на интеллектуальную собственность. В соответствии с типовым договором на разработку программный продукт может оказаться собственностью либо заказчика, либо разработчика, либо в совместном владении. Однако госзаказчики, особенно представляющие силовые структуры, на практике реализуют исключительно передачу ПП в свою собственность (разработчик может потом участвовать в конкурсе на поддержку, имея некоторые предпочтения как провайдер, хорошо знающий объект поддержки). В то же время зарубежные вендоры ППО сохраняют права собственности на свои ПП, даже при их продаже в силовые структуры нашей страны.

Через стандарты и сертификаты к ИБ СПО
Чтобы получить качественный, в том числе и по критериям ИБ, программный продукт и убедить в этом потенциальных заказчиков, разработчикам, по мнению некоторых участников круглого стола, достаточно следовать государственным стандартам по разработке ПП.

Как отметил г-н Тагиев, залогом безопасности и надёжности ПП является сопроводительная документация, используя которую как раз и можно проверить свойства продукта.

Однако объём кода любого ПП за последние пару десятилетий увеличился в несколько раз (иные эксперты утверждают, что на порядки), и документировать процесс разработки с той же подробностью, что и в 80-е годы (пожелание о чем высказали некоторые участники круглого стола), нереально. В стране назрела потребность пересмотреть с учетом этого действующие в данной области ГОСТы.

Тем не менее, как считает Валерий Иващенко («КБПМ — Информационная безопасность»), если для решения поставленной заказчиком задачи нужна подробная документация, то разработчики в состоянии выполнить эти требования, важно только, чтобы заказчик трезво оценивал сроки и выделяемые на создание ПП средства.

В нашей стране действуют системы сертификации ПО, определяющие требования на соответствие разным условиям эксплуатации. Так, базовыми требованиями к ПО со стороны одного из главных российских регуляторов — ФСТЭК РФ — являются отсутствие недеklarированных возможностей (НДВ) и соответствие реальным и декларированным возможностям (РДВ). По мнению г-жи Соломатиной, разработчики, независимо от того, обладают они какими-либо лицензиями регуляторов или нет, должны иметь более простой доступ к требованиям и методикам регуляторов, касающимся разработки ПО и его сертификации.

Доступность кода для проверки, независимо от того, проприетарный он или открытый, является обязательным условием для контроля его безопасности, в том числе и для сертификации. Продукты СПО, как считают некоторые из

наших экспертов, выигрывают в сравнении с проприетарным ПО в готовности к проверкам на соответствие требованиям НДВ и РДВ из-за доступности кода и его анализа многими специалистами. Под давлением требований регуляторов иностранные вендоры ППО тоже все активнее инициируют передачу кодов своих ПП в российские сертификационные лаборатории.

Основные выводы

В ходе горячего обсуждения вопросов состояния информационной безопасности экосистемы СПО, представляемой некоторыми участниками в начале дискуссии «Информационная безопасность экосистемы СПО» в виде «сферического коня в вакууме», ИБ СПО обрела-таки конкретные черты.

Сегодня требования к ИБ программных продуктов во многом определяются не рыночными механизмами, а давлением со стороны регуляторов, прежде всего из числа государственных структур. Понимание же ИБ как одного из наиболее важных потребительских качеств ПО в эпоху бума информационных технологий только начинает приходить как к пользователям, так и к разработчикам ПО. Пока же в их рядах преобладает отношение к ИБ как к «налогу», который «выплачивается» только под внешним контролем.

В мире существуют и доступны для бесплатного использования стандарты и готовые методики разработки безопасного ПО, однако пригодно для модели СПО, так и для модели ППО. Но поскольку для разработчиков на первом плане стоят функционал и сроки, а для пользователей функционал и удобство применения, то требовать ИБ от программных продуктов пока некому, кроме, разве, регулятора.

Вместе с тем участники круглого стола отметили, что отношение к ИБ у СПО-сообщества меняется — его члены начи-

нают понимать, что их продукты должны не только выполнять требуемые функции, но и быть безопасными в использовании.

Разработчики СПО, участвовавшие в дискуссии, признали, что видят в повышении ИБ своих продуктов перспективы для развития их собственного бизнеса и рынка СПО в целом. Более того, они считают безопасностью и стабильностью открытого кода локомотивом роста популярности СПО и отмечают при этом, что свойства самой экосистемы СПО позволяют ПП, созданным на базе СПО, проще проходить процедуры сертификации. Они подчеркивают, что среди таких ПП есть имеющие

весьма высокие ИБ-сертификаты, в том числе и российские.

По мнению наших экспертов, нынешнее состояние экосистемы СПО и уровень подготовки российских программистов, предпочитающих работать по этой модели, вполне могут соответствовать самым высоким требованиям к ИБ со стороны российских заказчиков, в том числе в спецпроектах. Главным при этом признаются факторы сроков и объемов финансирования.

Руководствуясь своими требованиями к ИБ программных продуктов, сроками ввода в эксплуатацию и имеющимися денежными средствами, российские заказчики сегодня могут выбирать любую из двух моделей реализации жизненного цикла программного обеспечения — СПО и ППО, каждая из которых в состоянии удовлетворить самые высокие запросы, предъявляемые к ИБ ПП.

Можно надеяться, что состоявшееся обсуждение вопросов состояния ИБ экосистемы СПО поможет стимулировать поиск новых путей взаимодействия между специалистами, которые занимаются обеспечением ИБ на общегосударственном и корпоративном уровнях, и сообществом, объединяющим энтузиастов СПО. □



Елена Соломатина



Аркадий Тагиев

Мнения о Windows Server 2012 — спустя девять месяцев

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Осенью прошлого года, сразу после выпуска новой версии серверной ОС Microsoft, мы провели опрос представителей ИТ-отрасли, чтобы узнать их мнение об этом продукте и его рыночных перспективах. Сейчас мы решили вернуться к данной теме, в том числе чтобы увидеть, как изменились эти оценки с учетом полученного реального опыта.

Директор по Восточной Европе/СНГ компании 5nine Юрий Бражников отмечает, что за время, прошедшее с момента первой презентации новой серверной платформы Microsoft, тысячи компаний уже стали ее пользователями или поставили ее в качестве тестовой для изучения и подготовки миграции. Это и крупнейшие компании, такие как Сбербанк, Газпром, и компании сегмента СМБ. В то же время многие заказчики пока еще только изучают опыт лидеров, чтобы перейти к новой ОС в будущем.

С такой оценкой в целом согласен и руководитель группы инженеров отдела инфраструктурных проектов департамента решений Microsoft компании Softline Виталий Черятников: «Большинство клиентов воспринимают переход на новую версию платформы с оптимизмом — что неудивительно, ведь функционал Windows Server 2012 уже неплохо «обкатан» и содержит немало улучшений по сравнению с предыдущими версиями». Но при этом он говорит также о том, что если с пониманием функциональной составляющей всё достаточно просто, то новый пользовательский интерфейс Metro вызывает у заказчиков вопросы, которые, правда, быстро снимаются после демонстрации возможностей управления множеством серверов через оснастку Server Manager в Windows Server 2012 или через PowerShell.

Что касается новшеств Windows Server 2012, которые сегодня видятся наиболее важными и интересными, то, по мнению Виталия Черятникова, в данной редакции Windows Server появилась масса улучшений — как косметических, так и довольно серьёзных. Но в первую очередь он выделяет улучшения в отказоустойчивой кластеризации и Hyper-V 3.0, в том числе следующие:

- Active-Active Scale-OUT cluster, Cluster Aware Update — этот функционал избавляет администраторов кластеров от головной боли, связанной с обновлением операционных систем узлов кластера;
- возможность использовать Fibre

Channel в виртуальных машинах для их непосредственного подключения к сетям хранения данных (SAN);

- поддержка архитектуры NUMA виртуальными машинами, чего очень не хватало для виртуализации высоконагруженных серверов;

- виртуализация сетей и новый Hyper-V Extensible Switch, SMB 3.0 и Share Nothing Migration — новшество, существенно упрощающее жизнь ИТ-специалистам, использующим виртуализацию на платформе Microsoft и SCVMM 2012;

Hyper-V Replica — данная технология ещё в новинку и далеко не во всём способна заменить решения от NetApp, EMC и других вендоров при построении отказоустойчивых ЦОДов, но очень примечательно то, что Microsoft смотрит в этом направлении и пытается дополнить возможности своего продукта;

очень понравилась реализация NIC Teaming.

Кроме того, г-н Черятников отмечает появление технологии Dynamic Access Control, которая способна решить проблему с переполнением маркера доступа в больших средах. Также крайне актуальны изменения в подходе Microsoft к построению Storage-решений. Сегодня Windows Server предлагает гибкий подход к виртуализации хранилищ данных. С появлением полноценного режима Core



Юрий Бражников



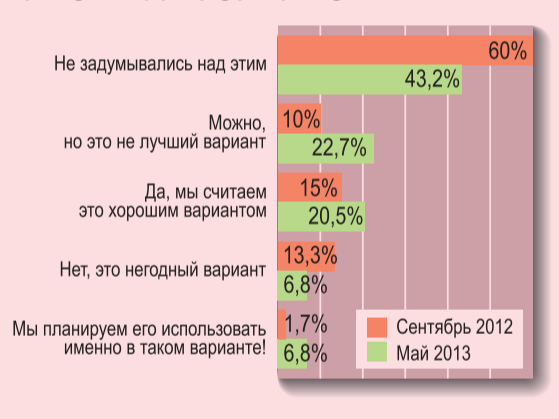
Виталий Черятников

са, накоплен достаточный багаж знаний и опыта. «Наверное, самое сложное при переходе — это взглянуть на свою инфраструктуру новым взглядом, а не оставаться в рамках ставших классическими концепций 5—10-летней давности, — констатирует он. — Обычно мы помогаем нашим заказчикам в этом, проводя определённые обследования инфраструктуры, разъясняя на конкретных примерах преимущества перехода на новую платформу, оптимизации ИТ-ландшафта с помощью виртуализации и внедрения облачных сценариев».

И, наконец, еще одна тема нашего опроса: каковы возможности Windows Server 2012 в качестве основы для облачной платформы? Виталий Черятников уверен, что Windows Server 2012 — это уникальное и крайне интересное явление в мире виртуализации и у него большое будущее в этой сфере. При этом, конечно же, Windows Server 2012 нужно рассматривать в связке с System Center; вместе эти два решения предоставляют огромный функционал для реализации частных и гибридных облаков, а также построения динамичных, управляемых и стандартизованных инфраструктур для предприятий любого масштаба и сервис-провайдеров.

Юрий Бражников по этому вопросу поясняет, что теперь у компаний и организаций, планирующих переход от физической серверной платформы к виртуализации, есть полноценный выбор между производителями, что в итоге уменьшит стоимость владения инфраструктурой

Заинтересованы ли вы в переходе на MS Windows Server 2012?



можно фактически полностью отказаться от GUI и работать в PowerShell.

Юрий Бражников среди большого числа «прорывных» новшеств Windows Server 2012 отмечает также новые возможности платформы виртуализации: «Прежде всего нужно отметить ее масштабируемость, комплексность и передовые технические характеристики. По всему основному показателю — количеству поддерживаемых хостами процессоров, объему памяти, количеству виртуальных машин на хост, количеству

в мае, позволяет сделать вывод об общем росте интереса к новой версии Windows Server. Так, почти в полтора раза снизилось количество тех, кто откладывает решение вопроса о переходе на новую ОС; более чем в 3,4 раза увеличилось число планирующих или уже реализующих переход на Windows Server 2012, а 6,7% опрошенных уже перешли на эту версию; почти вдвое уменьшился процент респондентов, заявивших о том, что они не хотят иметь дело с серверной ОС Microsoft. Меняется отношение к Windows Server 2012 и как к инструменту построения облачной инфраструктуры — процент отрицательно настроенных респондентов уменьшился почти вдвое, а тех, кто планирует использовать его с этой целью, увеличился в четыре раза.

кластеров — Windows Server 2012 теперь значительно опережает своих соперников из VMware».

Далее он говорит о еще одной важной черте данной ОС — о возможности тесной интеграции с физическими и виртуальными сетевыми платформами других производителей, что по достоинству должны оценить клиенты: «Коммутатор Hyper-V Extensible Switch позволяет легко расширять функциональность его виртуальных машин и сетей, а разработчики получают открытую платформу для создания решений, расширяющих базовые функциональные возможности коммутатора. Благодаря этому можно добавлять новые функции, такие как мониторинг, переадресация и фильтрация в виртуальном коммутаторе. Расширения реализуются путем использования спецификации фильтра драйверов интерфейса интернет-устройств (NDIS) и драйверов вызова Windows Filtering Platform (WFP). Уже сейчас доступны расширения Hyper-V Extensible Switch от 5nine (Security Manager), NEC (OpenFlow), InMon (sFlow) и других производителей».

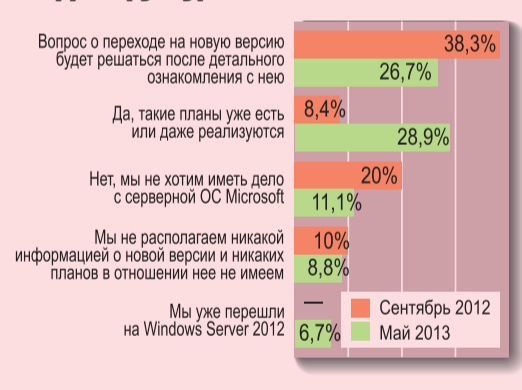
Эксперт отмечает также такие важные особенности Windows Server 2012, как возможность миграции виртуальных машин и дисков виртуальных машин без их отключения и каких-либо перерывов в работе, управление распределением полосы пропускания сети между виртуальными машинами для обеспечения заданного уровня сервиса (QoS), снятие ограничения на гостевые операционные системы защищаемой виртуальной машины и многие другие.

Вопрос: «Чего, на ваш взгляд, не хватает в этом продукте? Что бы вам хотелось там иметь?» — оказался для Виталия Черятникова непросто: «Сложно сказать. Ведь Microsoft пытается предугадать желания ИТ-специалистов, и пока им это удаётся. Наверное, чтобы понять, чего действительно не хватает в этом релизе, необходимо не один год эксплуатировать Windows Server 2012 в различных сценариях. Пока ещё рано судить; думаю, через год-полтора будет собран пул определённых пожеланий, а пока заказчики только-только начинают осуществлять переход на новую платформу и знакомиться с ней».

А вот Юрий Бражников затронул тему пользовательского интерфейса Metro, который вызвал много дискуссий, но тем не менее уже пришелся по вкусу многим пользователям планшетов и смартфонов. Отмечая, что разработчикам и инженерам его компании концепция интерфейса в целом понравилась, он сказал, что, с одной стороны, им хотелось бы видеть в Server 2012 новый и удобный Task Manager (как в Windows 8 с дополнительными параметрами), а с другой — иметь возможность выбора между традиционным интерфейсом Windows и Metro GUI.

Касательно проблемы перехода на новый продукт с предыдущих версий (2003, 2008) Юрий Бражников дает краткий ответ: «Переход на Server 2012 с предыдущих версий достаточно прозрачен и уже хорошо оттестирован». Виталий Черятников в целом согласен с ним, отмечая, что сама межверсионная миграция — достаточно простой процесс, тем более что существует набор необходимых инструментов, в том числе в составе Windows Server 2012, написано много документации для планирования и реализации этого процес-

Насколько, по-вашему, MS Windows Server 2012 подходит в качестве основы для создания облачной инфраструктуры?



и увеличит отдачу от инвестиций. Решение от Microsoft является комплексным и поможет осуществлять централизованное управление физическими и виртуальными сегментами инфраструктуры, используя единую идентификацию Active Directory на различных удаленных сетях, в том числе и облачных. Пользователю достаточно один раз пройти идентификацию, чтобы получить доступ к локальным и облачным ресурсам и сервисам. Интеграция с публичными облачными сервисами Windows Server 2012 обеспечивает повышенную безопасность и надежность взаимодействия между географически удаленными сетями и публичным облачным сервисом, обеспечивая повышенную защиту информации.

«Благодаря возможности масштабирования решения, построенного на Windows Server 2012, пользователь теперь может строить виртуальные и физические сети любого размера и географического расположения в программной среде одного производителя — Microsoft, что, несомненно, удобно и выгодно», — подводит итог сказанному Юрий Бражников.

Мнение читателей PC Week о Windows Server 2012

«Какие планы вы связываете с выходом MS Windows Server 2012?» — по этой теме мы провели опрос читателей PC Week/RE в сентябре прошлого года и повторили его в мае нынешнего. Участие в нем приняли представители компаний разного уровня, но львиная их часть (при первом опросе 61,7%, а при втором — 72,7%) пришла с средними по размеру компаниями с числом компьютеризированных рабочих мест от 25 до 1000. Как выяснилось в ходе обоих опросов, серверную ОС Microsoft так или иначе используют более 60% опрошенных компаний. При этом, как видно из приведенных диаграмм, сравнение данных, полученных в сентябре и затем

Главные проблемы школьного СПО

СЕРГЕЙ ГОЛУБЕВ

В конце мая в Informationweek была опубликована статья Эллиса Букера (www.informationweek.com/education/campus-infrastructure/3-reasons-linux-doesnt-star-in-us-school/240155736) о трудностях, препятствующих внедрению Linux в систему школьного образования. Выводы автора основаны на практике перехода на свободное программное обеспечение (СПО) учебных заведений Индонезии. Он отмечает три основные проблемы.

Во-первых, отсутствие значимой рыночной доли у Linux. Что, кстати, неверно, если рассматривать весь рынок, а не только десктопы. Тем не менее маркетинговая активность Microsoft и Apple значительно заметней именно в образовательном сегменте, где в основном востребованы рабочие станции. Это выражается в том числе в предоставлении школьникам и студентам существенных скидок на приобретение лицензий. Вплоть до пресловутого “первая доза — бесплатно”.

Во-вторых, значительная часть работников сферы образования попросту не знакомы с Linux. Усугубляет ситуацию то, что главным достоинством свободных решений поклонники СПО считают их разнообразие. Это только запутывает неопытного пользователя, воспринимающего принципы работы с ПО на уровне мышечной моторики. В частности, учителям сложно ориентироваться в нескольких рабочих столах — KDE, GNOME, LDME и т. д.

В-третьих, серьёзным препятствием является отсутствие в школах системных администраторов — подготовленных специалистов для обслуживания Linux-компьютеров. Эксперты при этом подчёркивают, что с Windows проблем значительно меньше, поскольку администрирование этой системы несколько проще.

А как обстоят дела в России? Отличаются ли наши проблемы от индонезийских? Есть ли какие-то основания надеяться, что у нас эти трудности будут преодолены в разумные сроки? Почему СПО вообще выгоднее для российских школ?

Прежде всего финансовых ресурсов государства явно недостаточно, чтобы все школы России обеспечить проприетарным ПО и впоследствии регулярно платить компаниям-производителям за продление лицензий. Ну а перекладывать это бремя на родителей просто недопустимо. Вариантов решения проблемы оказалось немного: либо свободное ПО, либо контрафактное.

Вторая причина — сугубо “образовательная”. Программы с открытым кодом можно не только применять по прямому назначению, но и экспериментировать с их настройками, проводить исследования, создавать различные собственные сборки. Это позволяет приобрести больше знаний и умений в области ИТ.

Поначалу всё шло отлично: в 2010 г. СПО было установлено более чем на 37 тыс. школьных компьютеров. Однако это не означает, что им активно пользуются. Многие образовательные учреждения России, формально выполняя требования Минобрнауки, устанавливали Linux исключительно “для галочки”.

СПО используют и школьники, и педагоги, и администраторы, и родители. За последние пять-семь лет мировая ИТ-индустрия произвела такое количество программ с открытым кодом, что практически любой закрытой программе можно противопоставить ее открытый аналог, и чаще всего не один. Однако системного и масштабного характера применение сво-

бодных решений в учебном процессе пока ещё не приобрело. Почему?

Возможно, определённую роль сыграла агрессивная маркетинговая политика производителей проприетарного ПО, прежде всего — Microsoft. Комментируя первую описанную Эллисом Букером проблему, администратор портала технической поддержки образовательных учреждений Юлия Дронова утверждает: “Существует огромное количество программ со скидками от Microsoft для школ.



Дмитрий Фишелев

Более того, в самом горячем для школьной программы СПО году (2009/2010) корпорация объявила о продлении уже имеющихся у школ лицензий за 8 долл. Ввиду запутанной лицензионной политики и неграмотности школьного персонала в вопросах лицензирования это часто трактовалось как “лицензия за 8 долл.”. А ведь для льготного продления было необходимо участие всех школ области или района. А ведь же широко известна история о прямом саботаже программы Президента департаментом образования Москвы, который всем школам города обеспечил закупку ПО Microsoft”.

Впрочем, всё сваливать на “происки врагов” особых оснований нет. Внутренних проблем тоже хватает. “Как только начался проект внедрения СПО в школах России, в учительской среде выделилась немногочисленная группа энтузиастов, которые и до этого использовали открытое ПО в образовательном процессе. Была и другая, также немногочисленная, категория учителей, недовольных новой задачей внедрения СПО в школах. Это, как правило, пожилые педагоги, с трудом осваивающие компьютерные дисциплины. Основная же масса преподавателей подходила к задаче вполне прагматично: они готовы были осваивать Linux. Однако за первыми обучающими семинарами по основам СПО не последовало, увы, ничего. Ни курсов по отдельным группам продуктов, навыкам настройки и администрирования, ни учебных и методических материалов, не говоря уже о выпуске учебника. Мы консультировали учителей, подбирали и публиковали найденные в сети полезные материалы, что-то писали сами... Но этого, конечно, мало. Нужна была программа регулярного переобучения и повышения квалификации учителей, рассчитанная на несколько лет; нужно было создать сеть межрегиональных центров развития открытых технологий... Постепенно волна активности, исходящая от учителей, стала спадать, и в настоящее время ситуация вернулась почти к первоначальному состоянию. Безусловно, предпринятые шаги умножили количество учителей, знающих, что такое СПО, и умеющих работать с ним, но кардинально картина не изменилась”, — комментирует Дмитрий Фишелев, эксперт из компании “ПингВин Софтвэр”.

Юлия Дронова придерживается примерно того же мнения: “У нас было абсолютно то же самое, о чём пишет Эллис Букер, — жалобы на неизвестный интерфейс, на то, что кнопки слева, а не справа. По общему мнению, это не может считаться серьёзной причиной, а почти в 100% случаев является просто отговоркой и нежеланием освоить что-то другое. Как правило, интерфейс, настроенный на максимальную схожесть с классической Windows, снимает многие из этих жалоб”.

В доказательство своей правоты она приводит несколько цитат с форума технической поддержки учителей.

“Свет-то клином сошелся не на “Майкрософте”, а на том, что привыкли. По-

ставьте интереса ради тему Windows 7, и 90% этих “заскорузлых мозгов” не увидят разницы. Это уже проверено. Когда мне двадцатитрёхлетний учитель информатики говорит, что жутко неудобный этот ваш линукс, потому что там кнопки “свернуть-развернуть-закрыть” находятся слева, а не справа, то у меня, знаете ли, волосы на голове шевелятся? Это в 23 мозги тоже заскорузлыми стали?”

“Уже вложены огромные деньги в обучение учителей в школах. И обучались они на Windows. И деньги вложены не зря! Подавляющее количество учителей умеют работать за компьютером. (Не всегда уверенно, но всё же!) Сейчас же придётся переучивать учителей заново. И не нужно думать, что учителя переучатся сами. Таких будут единицы. Основная же масса перейдёт на “проложенные ранее рельсы” — работу без ПК. Всегда проще провести урок по старинке — по книжке”.

Из этого следует, что никакие объективных препятствий для внедрения СПО нет. Ведь у той самой группы энтузиастов, о которых говорит Дмитрий Фишелев, всё получается. Причём за ту же самую зарплату, что особенно странно.

Может быть, действительно учителям не хватает каких-то программ? Дмитрий Фишелев считает, что этой проблемы уже не существует: “Главной сущностью СПО, о которой сейчас можно говорить как об учебном средстве, являются ЭОРы [электронные образовательные ресурсы]. Во многом благодаря и нашим усилиям они стали кроссплатформенными и могут работать под Linux. Если же говорить не только об узкопрофильном ПО, предназначенном исключительно для учебного процесса, то для образовательных целей годится любое приложение, используемое в повседневной и специальной профессиональной деятельности человека при работе с компьютером, а это — практически все программы, может, за небольшим исключением очень специальных и очень сложных, которым ни в школе, ни в институте не учат”.

Однако пользоваться ПО и обслуживать его — совершенно разные вещи. Рассказывает Юлия Дронова: “Проблемы, связанные с заменой Active Directory Server, были крайне актуальны и при внедрении Linux в школах в России. Решения существуют, их множество, в зависимости от вку-

сов и фантазии конкретных людей, настаивающих это в Linux. Но Эллис Букер и тут пишет практически про нас — для этой работы требуются профессиональные знания в области администрирования Linux и Windows. Трудностей здесь предостаточно для любого пользователя, не имеющего специального опыта. Поэтому наиболее острым вопросом остаётся отсутствие в школах официальной ставки системного администратора”.

В подтверждение своих слов Юлия ссылается на опрос, проводимый сайтом технической поддержки школ. На вопрос: “Какие из недостатков ОС семейства Linux вы считаете наиболее значимыми?” — 59% респондентов отметили пункт “Дефицит ИТ-специалистов, способных ее обслуживать”.

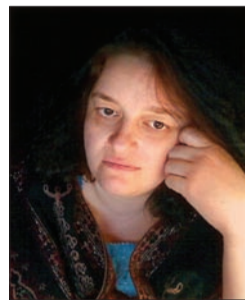
Тем не менее, несмотря на похожесть проблем, некоторая российская специфика всё же имеется. Дмитрий Фишелев сформулировал три главные проблемы, которые, по его мнению, мешают внедрению СПО в российских школах.

Во-первых, отсутствие сформулированной на федеральном уровне политики, направленной на внедрение СПО в школах. “Учительская среда традиционно консервативна и дисциплинирована. Очень часто мы слышали от учителей: “Как будет сказано из центра, так и будем делать”. Кроме того, сформулированная политика дает не только инструкцию на ближайшие шаги, но и понимание средне- и долгосрочного плана действий”, — отметил он.

Во-вторых, отсутствие постоянно работающей системы обучения и повышения квалификации учителей. Большинство школьных преподавателей, в том числе и по специальности “информатика”, очень плохо знают или совсем не знают СПО.

И в-третьих, отсутствие методических и учебных материалов. “Нет учебника — нет и курса. Наличие официального учебника снимает с учителя риск быть обвиненным в преподавательской отсечке”, — пояснил Дмитрий Фишелев.

По его мнению, чтобы преодолеть эти препятствия, ни одно из которых с 2009 г. устранено не было, федеральный центр должен создать целевую программу и открыть ее финансирование. Она может быть не слишком объемной по деньгам, но должна содержать необходимые последовательные шаги, необходимые для продвижения к цели, а не спонтанные рывки по отдельным задачам, считает он.



Юлия Дронова

ВКРАТЦЕ

ИТ-МЕНЕДЖМЕНТ CIO должны формировать коалиции сторонников

Роль директоров по ИТ значительно меняется, утверждает свежий отчет, подготовленный глобальным рекрутинговым агентством Harvey Nash USA. В нем отмечается: каждый пятый CIO уверен, что степень его непосредственного контроля над использованием технологий стала значительно ниже, чем до кризиса. Более того, доля ИТ-отделов, где свыше 10% затрат на информационные технологии формируется вне самого отдела, выросла с 22% в 2011 г. до 33% в 2012-м, а в настоящий момент составляет 40%.

Что интересно, 71% респондентов признают, что позиция CIO приобретает стратегическое значение. Это можно доказать тем наблюдением, что в 2009 г. только 28% CIO отчитывались напрямую главе компании, в то время как в 2013-м этот показатель вырос до 32%.

Генеральные директора компаний все чаще требуют от CIO, чтобы они отдавали приоритет проектам, которые зарабатывают, а не экономят деньги (62%

против 38%). В общем, 39% директоров по ИТ считают, что они чаще, чем когда-либо раньше, используют свое влияние, и только 4% убеждены в обратном.

В исследовании, базирующемся на опросе более 2000 директоров по ИТ и других руководителей в сфере технологий из двадцати стран мира, подчеркивается также беспрецедентно растущая популярность принципа BYOD (использования личных мобильных устройств в работе). При этом 46% респондентов уверены в том, что доля ИТ-инфраструктуры, которой владеют и напрямую управляют пользователи, будет увеличиваться и в следующем году. А 43% опрошенных ожидают увеличения затрат на аутсорсинг — это второе большее количество респондентов, считающих, что бюджеты на аутсорсинг сократятся.

Миано утверждает, что ИТ-руководители, которые сумеют показать себя в новых условиях, смогут наметить общие цели вместе с партнерами как внутри, так и вне своей организации. Ключевым фактором успеха станет улучшение показателей возврата инвестиций в инновационные технологии.

Сэмюел Грингард

Hadoop...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

проект фонда Apache с открытым исходным кодом, тесно связаны и с большими данными. Эти производители, в первую очередь спонсор конференции компания Hortonworks, а также участники этого мероприятия, готовы реализовывать проекты на базе Hadoop. Но что заставит ту самую «неизменную треть» вкладывать в них деньги?

Странники Hadoop надеются, что появившиеся в Hadoop 2.0 функции, особенно менеджер ресурсов YARN, убедят даже «неизменную треть» перейти в категорию планирующих внедрение, а затем и в категорию реализующих проекты.

YARN (Yet Another Resource Negotiator) обладает некоторыми очень интересными возможностями. Это крупный шаг к превращению Hadoop из прекрасно масштабируемого, но ориентированного на операции с пакетами данных приложения в движок для множества приложений. Арун Мёрфи (один из первых разработчиков Hadoop) написал в своем блоге, что «благодаря YARN у нас есть теперь возможность использовать SQL в Hadoop. Когда язык запросов входит

в состав Hadoop (построенного на YARN), он становится частью самой платформы и может управляться посредством YARN, благодаря чему можно решать различные задачи. Нужно ли ограничиваться использованием SQL? Что можно сказать о машинном обучении или моделировании? Что можно сказать об обработке событий (данных) по мере поступления? Разве не прекрасно будет управлять всем этим с помощью единой системы?»

Как и следовало ожидать, дискуссии по поводу YARN заняли большое место на посвященной Hadoop конференции. Добавление в него менеджера ресурсов корпоративного класса позволяет создавать многочисленные приложения из имеющихся на предприятии данных («озера данных»), как выразился один докладчик).

Конечной целью компаний является слияние в рамках Hadoop их традиционных данных, представленных в виде строк и столбцов (которые, хотя и относятся к старой модели, по-прежнему имеют такую защиту, какая в Hadoop только разрабатывается), с быстро растущими в объеме данными из социальных сетей и от различных машин. Как пояснил один из выступавших, финансовые системы способны отслеживать

продажи, а Hadoop — чувства покупателя, которыми сопровождаются продажи. Тандем двух систем станет крупным шагом в развитии корпоративного компьютеринга.

Hadoop представляет собой проект с открытым исходным кодом, осуществляемый под эгидой фонда Apache Software Foundation. Помимо YARN у фонда имеются и другие амбициозные проекты, включая Kнох, имеющий целью обеспечение безопасности. Hadoop 2.0 еще имеет статус бета-версии. Но благодаря своей открытости проект будет развиваться. Может быть, не столь быстро, как некоторым хотелось бы, но прозрачно.

Компания Hortonworks, вышедшая в 2011 г. из Yahoo! и получившая недавно дополнительное финансирование в размере 50 млн. долл., является наиболее яркой сторонницей реализации Hadoop как совершенно «чистого» проекта с открытым исходным кодом. Сочетание новых функций Hadoop и увеличения числа приложений, которые могут дать клиентам стратегическое преимущество благодаря объединению новых и старых систем, способно стать фактором, заставляющим «неизменную треть» сказать: «Давайте использовать эту очередную «большую вещь»». □

Cisco...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

изводят прежнюю модель сети. Используя потоки и основное внимание уделяя отдельным элементам сети, SDN не объединяют физическое и виртуальное и не являются объектно-ориентированными (т. е. не создают конфигурируемую систему всех ИТ-ресурсов). Они не могут предложить централизованное динамическое управление политикой и программируемость, поскольку ограничены рамками старой модели, основанной на патентованных стандартах. Cisco Application-Centric Infrastructure обеспечит те самые управляемость и программируемость, которые отсутствуют в SDN, пообещала она.

Эта инфраструктура возникает в то время, когда благодаря облачным вычислениям и мобильности в ЦОДах появляются новые виды приложений, продолжала Уорриер, начиная от тех, что предназначены для работы с большими данными (в частности, Hadoop) и заканчивая облачными приложениями вроде Salesforce и Cisco WebEx, NetFlix и YouTube.

«Проблема, наиболее остро стоящая применительно именно к таким приложениям, заключается в том, что они должны работать на разных серверах и в разных ЦОДах, параллельно решать асинхронные задачи и при этом быть доступными непрерывно и по всему миру, — пишет Уорриер. — Эти приложения используют как физическую, так и виртуальную инфраструктуру. В результате они предъявляют к ЦОДам новые требования, касающиеся такого уровня доступности приложений, качества об-

служивания и гибкости, который необходим сегодня компаниям. Наша архитектура Application Centric Infrastructure поможет ИТ-подразделениям кардинально упростить выделение ресурсов ЦОДов (сетей, серверов, систем хранения и сервисов), имеющих важнейшее значение для производительности их приложений».

По словам представителей Cisco, новая архитектура расширит возможности автомати-

**Руководители
корпорации утверждают,
что Cisco Application-
Centric Infrastructure
отвечает требованиям
прикладных программ.**

зации и программирования сетей, значительно сократит время развертывания приложений. Одновременно единая открытая платформа обеспечит тесную интеграцию физических и виртуальных приложений, а единая система управления поможет повысить степень автоматизации управления инфраструктурой, защитой и приложениями.

Архитектура Cisco будет включать API, которые упростят разработчикам создание приложений, работающих в данной архитектуре, и помогут сформировать широкую экосистему партнеров. Корпорация намерена использовать микросхемы как собственного производства, так и других компаний, чтобы обеспечить, как выражаются ее представители, сбалансированный подход. Такой подход принесет клиентам выгоды в области цен, производительности,

плотности размещения, безопасности и потребления энергии, особенно после перехода к сетям Ethernet со скоростями 40 и 100 Гбит/с.

Уорриер пишет: «Application Centric Infrastructure обеспечит нашим клиентам возможность предоставлять приложения конечным пользователям независимо от их местонахождения, времени и используемого устройства — соблюдением мер безопасности, быстро и по низким ценам».

Помимо новой архитектуры Cisco представила продукт Dynamic Fabric Automation, предназначенный для ее коммутаторов Nexus. Данный продукт обеспечивает повышенную эффективность, автоматическое выделение ресурсов, работу в одной сети свыше 10 тыс. пользователей. Кроме того, он упрощает управление при использовании решения Cisco Prime DCNM 7.0, включающего открытые API-интерфейсы, которые облегчают интеграцию с облачными платформами, а также с инструментами оркестрирования и автоматизации.

Cisco выпускает также коммутаторы серии Nexus 7700, в которую входят модели 7710 и 7718 с десятью и восемнадцатью слотами соответственно. Новые модули ввода-вывода, которые могут использоваться в коммутаторах серий 7700 и 7000, обеспечивают скорость 40 и 100 Гбит/с и на 60% повышают эффективность потребления энергии, утверждают представители корпорации.

Благодаря различным инновациям новый коммутатор Cisco 7718 предоставляет до 384 портов со скоростью 40 Гбит/с и 192 порта со скоростью 100 Гбит/с. По данным Cisco, его коммутационный потенциал достигает 83 Тбит/с. □

РАСПРОСТРАНЕНИЕ PC WEEK/RUSSIAN EDITION

Подписку можно оформить в любом почтовом отделении по каталогу:

• «Пресса России. Объединенный каталог» (индекс 44098) ОАО «АРЗИ»
Альтернативная подписка в агентствах:
• ООО «Интер-Почта-2003» — осуществляет подписку во всех регионах РФ и странах СНГ.

Тел./факс (495) 580-9-580; 500-00-60;

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

• ООО «Агентство Артос-ГАЛ» — осуществляет подписку всех государственных библиотек, юридических лиц в Москве, Московской области и крупных регионах РФ.

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

• ООО «Урал-Пресс» г. Екатеринбург — осуществляет подписку крупнейших российских предприятий в более чем 60 своих филиалах и представительствах.

Тел./факс (343) 26-26-543

ВНИМАНИЕ!
Для оформления бесплатной корпоративной подписки на PC Week/RE можно обратиться в отдел распространения по тел. (495) 974-2260 или E-mail: podписка@skpress.ru, prenizii@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№ 18-19
(838-839) БЕСПЛАТНАЯ
ИНФОРМАЦИЯ
ОТ ФИРМ!

ПОЖАЛУЙСТА, ЗАПОЛНИТЕ ПЕЧАТНЫМИ БУКВАМИ:

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

1С 1
 ЛАБОРАТОРИЯ КАСПЕРСКОГО 5
 ASUS 3
 ASUS 7
 MICROSOFT 11

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

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.