

PC WEEK RUSSIAN EDITION

18+



№ 19 (874) • 11 НОЯБРЯ • 2014 • МОСКВА

<http://www.pcweek.ru>

1С
ФИРМА "1С"

**Бизнес-форум
1С:ERP
28 ноября
Москва**

Регистрация:
www.1c.ru

“Технопром” стал первым российским OpenPOWER-партнером IBM

ВЛАДИМИР РОМАНЧЕНКО

Российский интегратор “Технопром” стал первым отечественным OEM-партнером компании IBM по программе OpenPOWER Foundation. Официальное соглашение, подписанное представителями компаний 30 октября, подразумевает выпуск серверных решений на платформе IBM POWER в рамках стратегии Power Systems для российских корпоративных и государственных заказчиков.

Открытое сообщение разработчиков OpenPOWER, изначально сформированное компаниями Google, IBM, Mellanox Technologies, Nvidia и Tyan, создано с целью продвижения аппаратных и программных решений на базе процессоров IBM POWER8 для ЦОДов нового поколения. Первые решения в рамках проекта OpenPOWER были представлены в конце апреля. Тогда же организаторы сообщества объявили о расширении числа соучредителей OpenPOWER до 25 ком-

паний, среди которых Canonical, Samsung, Micron, Hitachi, Emulex, SK Hynix, Xilinx, Jülich Supercomputer Center и др.

По словам Кирилла Корнильева, вице-президента и генерального директора российского представительства



Константин Юнов: “Внедрение первых совместных проектов в рамках подписанного с IBM договора стартует в начале 2015-го”

IBM, участие в OpenPOWER стимулирует ускорение внедрения новых идей на базе экономически выгодной платформы. Уже в 2015-м, отметил он, до 70% компаний так или иначе будут работать с гибридными облаками. Переход на платформу POWER позволит решать задачи Big Data и аналитики нового уровня, а также обеспечит поддержку приложений следующего поколения.

Как сообщил Кент Томас, руководитель OEM-направления

IBM на глобальных рынках, идея открытой экосистемы OpenPOWER оптимизирует процесс внедрения лучших технологических разработок в отрасли, упрощает обмен опытом и повышает надёжность

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ▶

Достижения и перспективы российского экспорта ПО

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Российская индустрия разработки ПО, несмотря на заметное ухудшение еще в прошлом году общей

экономической ситуации в нашей стране, продолжала в 2013 г. достаточно динамично развиваться, заметно опережая по темпам роста ситуацию на ИТ-рынке. Так, если данные различных исследований говорят о сокращении объемов ИТ-продаж в целом, то динамика программного сектора характеризуется двузначными темпами увеличения поставок. Все это говорит о возрастающей роли ПО в жизнедеятельности страны и высоком потенциале российских разработчиков в плане соответствия новым технологическим вызовам как внутри страны, так и на международной арене. Однако изменения международной политической ситуации текущего года несомненно окажут негативное влияние на развитие отечественной софтверной отрасли, причем это касается как внутреннего рынка, так и экспортного направления.

Такие основные выводы содержатся в очередном ежегодном, 11-м по счету отчете ассоциации Russoft “Экспорт российской индустрии разработки про-



Валентин Макаров: “Российская экспортная софтверная отрасль показывает более высокие темпы роста по сравнению с другими направлениями отечественного ИТ-рынка даже в сложных экономико-политических условиях”

граммного обеспечения 2014”. Представляя этот документ, президент этой организации Валентин Макаров особо отметил то, что большая часть данных, используемых в данном исследовании, собиралась в феврале-апреле этого года путем анализа открытых публикаций и опроса компаний, специализирующихся на софтверном бизнесе, и потому эти сведения отражают оценки рыночной ситуации на тот момент времени. Сейчас трудно оценить количественно, но на качественном уровне видно, что прогнозы, сформулированные тогда, нужно скорректировать (в сторону снижения) в соответствии с произошедшими за последнее время событиями внутри страны и в мире.

По оценкам Russoft, совокупный оборот российских софтверных компаний

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 20 ▶

В НОМЕРЕ:

IDC о рынке ECM **3**

Мобильность — через безопасность **5**



“Умный дом” — это доступно **9**

Шесть уроков DevOps **11**

Корпоративная мобильность: что думают заказчики? **12**

PC Week Review: бизнес-аналитика **17**

Корпоративная мобильность прокладывает путь на российский рынок

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

Обсуждению последних событий и тенденций в области корпоративных мобильных решений была посвящена октябрьская конференция “День корпоративной мобильности 2014”, организованная компанией “АйТи” при поддержке PC Week/RE.

По оценке Forrester Research, в нашей стране больше половины населения (порядка 80 млн. чел.) имеют смартфоны, больше четверти — планшеты, а почти 50 млн. используют мобильный Интернет. Такая массовая “мобилизация” превращает ИТ-рынок в потребительский. Другими словами, на первый план выходят потребительские характеристики мобильных устройств: и клиенты, и сотрудники компаний хотят иметь возможность использовать их легко и удобно.

Кроме того, меняется и структура всего ИТ-рынка. Если раньше по темпам роста доминировал сегмент услуг и аутсор-

синга, то в прошлом году вперед вышел сектор ПО. По словам Сергея Македонского, генерального директора компании in4media/Forrester Russia, это связано с разработкой именно мобильных программ, в том числе и корпоративных. При

Однако, как показал опрос предприятий из разных стран мира, главным вопросом, который их волнует при использовании мобильных технологий, является информационная безопасность, далее следуют задача привлечения сотрудников к использованию мобильного оборудования и сложности с поддержкой множества различных устройств.

В целом мобильный рынок еще очень молод. Это на руку отечественным игрокам. “На многие рынки мы опоздали, а на этот успели, — сказал Тагир Яппаров, председатель совета директоров группы компаний “АйТи”. — Российские компании вышли на него в начальной фазе, поэтому их решения имеют будущее не только в России, но и за рубежом”.

По его словам, за последние три года российские компании серьезно продвинулись в освоении мобильных технологий. Сначала они занимались исследованиями, выясняя, можно ли с их помощью решить определенные

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ▶

КОНФЕРЕНЦИИ

Пленарная дискуссия



Пленарная дискуссия

этом Forrester отмечает рост инвестиций в корпоративные приложения, предназначенные для сотрудников, клиентов и партнеров, а инвестиции в планшеты и смартфоны сокращаются, потому что они и так у многих уже есть.

ISSN 1560-6929



14019



9 771560 692004

Электронный документооборот в России: двадцать лет спустя

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

“Мы создаем будущее” — таким лозунгом председатель совета директоров компании ЭОС Владимир Баласанян открыл очередную ежегодную конференцию для корпоративных заказчиков “Осенний документооборот”, которая в этом году была юбилей-

КОНФЕРЕНЦИИ

ной. Дело в том, что как раз нынешней осенью российский рынок СЭД имеет полное право отметить свое двадцатилетие: именно в это время года в 1994-м появились две первые российские компании, изначально выбравшие в качестве своей специализации разработку программных систем для автоматизации управления документами в организациях — “Электронные офисные системы” (ЭОС) и “ИнтерТраст”. Надо сказать, что они и сегодня являются ведущими игроками этого рынка (“ИнтерТраст” провела свою юбилейную конференцию месяцем ранее).

Бессменный руководитель ЭОС напомнил, что двадцать лет назад компания поставила перед собой задачу создания систем электронного документооборота — тогда все документы в нашей стране были исключительно в бумажном виде, а персональные компьютеры использовались лишь как автоматизированная замена пишущей машинки. И далее он сформулировал ключевые изменения в данной отрасли в целом за прошедшие годы:

- от делопроизводственных процессов — ко всем процессам и интеграции с другими приложениями;
- от единичных внедрений в год — к тысячам проектов;
- от замкнутых систем и пересылки документов — к межкорпоративному взаимодействию;
- от продажи лицензий — к продаже услуг;
- от специализированных прикладных решений — к платформам управления контентом;
- от автоматизации “как есть” — к аналитике, консалтингу, стандартам и регламентам;
- от бумажных документов — к электронным, от документов — к контенту;
- от прямых продаж — к продажам через партнерскую сеть;
- от персонала по работе с документами — ко всем исполнителям и руководителям;
- от локальных решений — к облачно-мобильным системам.

Шесть тысяч компаний-заказчиков, шестьсот тысяч рабочих мест, продуктовая линейка, покрывающая весь спектр потребностей клиентов в сфере управления контентом, неизменная позиция среди лидеров отрасли, серьезные технологические заделы на будущее — с такими итогами ЭОС подошла к своему двадцатилетию. “Чтобы быть первыми, нужно опережать время и придумывать то, чего раньше не было и что станет необходимым для всех спустя годы”, — сформулировал Владимир Баласанян один из ключевых залогов успеха и затем проиллюстрировал сказанное таким примером.

В далеком 2002-м группа экспертов, представителей ведущих российских СЭД-поставщиков (в том числе ЭОС),

решила в инициативном порядке создать спецификации интерфейса обмена электронными документами между различными СЭД и оперативно, в течение пары месяцев, реализовала эту идею. Уже в 2006-м ЭОС (и другие участники проекта) ввели поддержку этого интерфейса в свои ключевые продукты. Через год ЭОС в рамках программы “Электронная



Владимир Баласанян: “Чтобы быть первыми, нужно опережать время и придумывать то, чего раньше не было и что станет необходимым для всех спустя годы”

Россия” выполнила разработку “Системный проект системы межведомственного документооборота”, которая в существенной мере легла в основу стартовавшего спустя два года федерального проекта МЭДО (межведомственный электронный документооборот), а в 2010-м созданный восемью годами ранее XML-интерфейс получил статус ГОСТа.

Этот пример, по-видимому, должен был продемонстрировать необходимость “работы на опережение” и упорства со стороны разработчиков в деле продвижения инноваций. Но у некоторых слушателей он вызвал недоумевающие вопросы: не слишком ли долгов и сложен этот путь, при том что речь идет о вроде бы довольно актуальной и совсем не сложной с технической точки зрения задаче?

Возникшие сомнения по поводу скорости продвижения инноваций на российском СЭД-рынке лишь усилились в ходе последующего выступления заместителя директора департамента проектов по информатизации Минкомсвязи Валерия Барона, который в своем докладе “О реализации проекта перехода на обмен электронными документами с электронной подписью при взаимодействии органов государственной власти” как раз продолжил тему приведенного перед этим примера. Представитель министерства показал, что дело, начатое двенадцать лет назад, еще весьма далеко от завершения. Выяснилось, что последние полтора года Минкомсвязи при участии экспертного отраслевого совета (куда входят некоторые участники разработки 2002-го) занимается “разработкой единых технологий обмена, форматов электронных документов и процедур подтверждения юридической значимости электронных документов с применением электронной подписи”, и результаты этой многомесячной работы пока находятся лишь в статусе проекта постановления правительства, утверждение которого еще только предстоит в будущем.

Но при этом Валерий Барон уверил собравшихся, что до конца 2016 г. все 100% федеральных органов исполнительной власти (ФОИВ) должны перейти на обмен электронными документами при взаимодействии между собой и с правительством РФ (на этот счет есть утвержденное постановление), уточнив, правда, что речь идет лишь о федеральном уровне исполнительных органов и не затрагивает уровней регионального и муниципального. Отвечая на последовавший из зала вопрос, не слишком ли долгов путь наших госорганов к электронному документообороту взаимодействию и зачем министерство занимается разработкой алгоритмов, которые уже были созданы

двенадцать лет назад и даже закреплены в виде ГОСТа, чиновник сослался на сложности внедрения инноваций и на то, что состав министерства почти полностью сменился два с половиной года назад.

Выступивший затем еще один представитель Минкомсвязи — заместитель начальника отдела правовой экспертизы правового департамента Владимир Держируков — зачитал текст доклада о проблемах и перспективах правового регулирования в сфере развития электронного документооборота, из которого можно было сделать вывод, что сотрудники министерства также усиленно работают над решением этих вопросов.

Впрочем, последующие доклады представителей заказчиков, специалистов ЭОС и партнеров вендора создали более оптимистичное представление о сегодняшнем состоянии дел в российской СЭД-отрасли. Общий анализ ситуации на рынке сделал менеджер IDC/Russia Александр Прохоров, который, правда, с некоторым удивлением отметил в своем выступлении, что обещавшая еще два года назад “выстрелить” тема применения облаков в СЭД сейчас явно отошла на задний план и у поставщиков, и у заказчиков. Этот вывод IDC был виден и на нынешней конференции: если в предыдущие два года на подобных мероприятиях были сообщения как об облачных сервисах, так и о проектах их внедрения, то сейчас на данную тему разговора вообще не было.

О том, что переход на безбумажный документооборот вполне возможен уже сегодня, на примере реализации в Вологде системы согласования проектов муниципальных правовых актов в электронном виде рассказала Ольга Седова из администрации этого областного центра. Кроме перевода в электронный вид внутренних деловых процессов мэрия сейчас осуществляет внешнее электронное взаимодействие с городской Думой и прокуратурой.

Начатую на пленарной секции тему разработки нормативной базы по управлению документами продолжила на секционном заседании ведущий эксперт ЭОС Наталья Храмцовская. Она отметила, что наше сегодняшнее законодательство многие вопросы, ранее решавшиеся исключительно на федеральном уровне, отдало на усмотрение регионов. К сожалению, сами регионы еще не очень привыкли к предоставленной им свободе и зачастую по старинке ждут указаний и решения собственных проблем из Москвы. В качестве позитивного примера была приведена деятельность по формированию региональной нормативной базы в Ростовской области. Кроме всего прочего этот проект показал эффективность сотрудничества в данной сфере



Владимир Держируков: “К настоящему моменту уже проведена большая работа по нормативно-правовому обеспечению электронного взаимодействия органов власти между собой и с гражданами страны”

специалистов госорганов, отлично знающих “внутреннюю кухню” своих организаций и свою локальную нормативную базу, и специалистов компаний-поставщиков, которые постоянно обобщают опыт успешных внедрений своих программных продуктов, изучают отечественный и зарубежный опыт, российскую законодательно-нормативную базу и практику ее правоприменения.

На конференции была впервые представлена новая версия продукта EOS for SharePoint 4.0 (на платформе Microsoft SharePoint 2013),

одним из новшеств которой стал “ролевой интерфейс” с учетом особенностей работы различных категорий сотрудников (пять шаблонов сайтов для разных рабочих мест), а также реализации нового подхода к внедрению систем (основной ориентир на роли пользователей, применение готовых шаблонов групповых и индивидуальных рабочих мест, принцип “единого окна СЭД”, простые инструменты пользователей и гибкие настройки для технологов). Были представлены и некоторые другие новинки, в том числе мобильные приложения, средства электронной подписи, технологии работы с растущими объемами данных.

АНОНСЫ

Семинары “Дни управления проектами 2014”

Традиционные семинары “Дни управления проектами 2014” (“Дни УП”) пройдут в Москве (14 ноября) и в Санкт-Петербурге (5 декабря). Их организатором выступает ГК ПМСОФТ.

Своим опытом и наработанными методиками создания систем управления проектами (УП) в различных отраслях промышленности поделятся представители реального бизнеса, руководители проектов, ведущие специалисты ГК ПМСОФТ и др.

Тематика охватывает ключевые тенденции УП, стоимостного инжиниринга и управления проектными рисками; прикладные вопросы построения систем УП, инвестиционного планирования и бюджетирования проектов, создания порталов решений и офисов УП; вопросы подготовки специалистов; обзор современных информационных систем и интеграционных платформ на базе линейки Oracle Primavera и партнерских решений.

В программу входят: выставка ИТ-решений, методологические и кейсовые

курсы обучения, мастер-классы и круглые столы.

В фокусе:

- Развитие линейки продуктов Oracle Primavera — новые версии, новые продукты в линейке.
- Секреты успешности проектов от западных и российских экспертов.
- Методология и стандартизация управления проектами: задачи, перспективы, опыт применения на практике.
- Зрелость и компетентность проектно-ориентированных компаний/проектных команд и методы повышения этих показателей с помощью обучения, сертификации, правильной мотивации участников проектов.
- Инжиниринг в управлении проектами на основе перехода от 2D-моделей к 3D- и мульти-D/многомерным моделям.
- Стоимостной инжиниринг как отражение современных ценностей при реализации проектов с повышенным уровнем рисков.
- Архитектура информационных систем УП. Демонстрация гетерогенных систем УП на базе линеек Oracle Primavera, ASTA, eTimeMachine, Microsoft, TILOS, Acumen, Bentley и др.

Рынок ESM в мире и в России глазами IDC

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Текущий календарный год уже приближается к своему завершению, но аналитические агентства все еще продолжают анонсировать отчеты за 2013-й: на конференции “Осенний документооборот” компании ЭОС менеджер по исследованиям

ИССЛЕДОВАНИЯ

IDC Russia Александр Прохоров поделился свежими данными о ситуации на рынке средств управления корпоративным контентом (ЕСМ) в мире и в России (формально российский отчет IDC еще не опубликован, он ждет утверждения в штаб-квартире).

По оценкам IDC, в прошлом году мировой ESM-рынок вырос примерно на 9%, до объема 5,8 млрд. долл. Комментируя эти цифры, аналитик отметил, что подходы к пониманию “что такое ESM-рынок” у разных исследователей все же различаются. Почти все ведущие агентства, в том числе IDC, считают тут

доходы от продаж софтверных лицензий и услуг технической поддержки ПО (затраты на работы по адаптации и внедрению продуктов не учитываются). Но, например, Gartner при этом учитывает лишь продукты и платформы, которые в целом охватывают весь диапазон ESM-задач (а он достаточно широк), а следовательно, в эти данные попадают лишь сведения о крупных поставщиках. IDC же пытается оце-

такие направления, как захват и извлечение информации из документов (сканирование и распознавание), управление корпоративными документами, поддержка корпоративных бизнес-процессов, ПО поддержки соответствия нормативным требованиям (в существенной степени это вопросы архивного хранения, управления записями) и инструменты интеграции с корпоративными транзакционными приложениями. В состав второй входят задачи управления внешними



Александр Прохоров: “Доля России на мировом ESM-рынке составляет примерно 3%”

контента в Web и социальных сетях, интеграции с онлайн-маркетинговыми инструментами и средствами электронной торговли, а также некоторые виды платформ цифрового маркетинга (digital marketing). В IDC считают, что на долю средств управления документами и записями (это примерно соответствует российскому термину “системы электронного документооборота”, СЭД) приходится около 40% мировых продаж ESM, далее самыми существенными являются сегменты управления цифровыми активами, включая Web (33%) и преобразования данных из бумажного вида в электронный (25%).

В обозримом будущем (до 2018 г.) IDC прогнозирует среднегодовой рост ESM-рынка на 8,8%. Решения на базе Open Source демонстрируют самые высокие темпы роста (23,8%), но все же доминирующее положение занимает платформа Windows, которая также будет показывать динамику выше средней по рынку (9,1%).

В рамках исследования IDC не только подсчитывает объемы продаж, но и проводит опросы клиентов относительно того, как они используют ESM-средства сегодня и каковы их планы в этой области на будущее. Среди подразделений компаний по уровню использования ESM впереди находятся финансовые структуры, но самую высокую динамику роста показывают отделы архивного хранения и юридические департаменты. В плане интеграции внешних бизнес-приложений с ESM-платформами первые строчки занимают ERP, CRM, кадровые и архивные системы, но с точки зрения динамики лидируют социальные платформы и средства захвата изображений.

Трансформация задач и технологий в сфере ESM идет в рамках сформулированной IDC еще пару лет назад концепции “третьей платформы” для ИТ в целом (слияние мобильных систем, облачных услуг, аналитики, больших данных и социальных сетей). Применительно к ESM-задачам ключевые вопросы такой трансформации связаны с четырьмя аспектами:

- создание разных типов контента на различных устройствах;
- доступ в облако, в том числе для интеграции контента и групповой работы;
- непрерывная совместная работа в реальном времени;
- мониторинг социальных сетей, интеграция аналитических данных из разных источников.

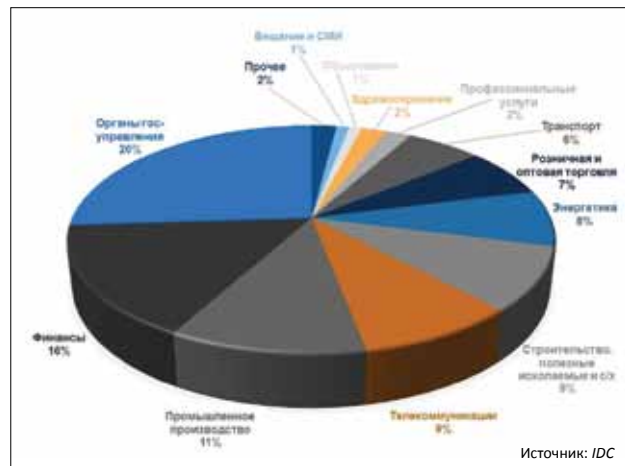
Если еще несколько лет назад вся информация, с которой имеют дело сотрудники, была сосредоточена на их ПК и серверах организации и для работы с ней люди использовали небольшой набор унифицированных приложений, то сегодня эти данные хранятся

в самых различных местах, а для работы применяется большой спектр устройств и приложений. Опросы IDC показывают, что по объему выполняемой работы мобильные устройства уже примерно сравнялись с традиционными десктопами и, скорее всего, “мобильная доля” будет увеличиваться и дальше.

Проблемой для предприятия является то, что работа с контентом (как в плане хранения информации, так и по используемым средствам) все больше выходит за рамки контроля со стороны ИТ-подразделений организации. Исследования показывают, что сегодня от 10 до 20% времени сотрудников приходится на выполнение их рабочих дел с использованием инструментов, не поддерживаемых корпоративными ИТ-структурами. В этой ситуации возникают растущие противоречия между потребностями конечных пользователей и возможностями ИТ-подразделений; руководители компаний встают перед непростой задачей выбора ИТ-стратегии: или увеличивать затраты на ИТ, переходя на расширение спектра поддерживаемых ИТ-отделами средств, или менять принципиальный подход к использованию ИТ в своей работе, сознательно разделяя применение ИТ на “контролируемую” и “неконтролируемую” части.

Что же касается российского рынка управления контентом, то, по данным IDC, в прошлом году темпы его роста были примерно на уровне общемировых показателей (9%), а объем продаж составил 156 млн. долл., что равняется примерно 3% от мирового уровня. Но структура поставок заметно отличается: доля систем управления документами и записями существенно выше (58%), хотя второе и третье места также занимают решения для управления Web-контентом и цифровыми ресурсами

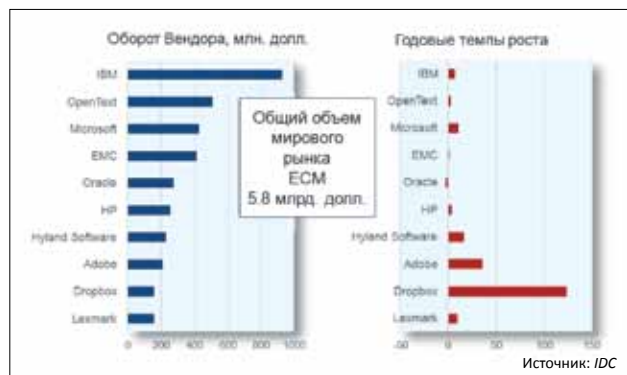
(25%) и средства сканирования и преобразования документов (17%). Из вертикальных отраслей впереди традиционно находится государственный сектор, хотя его доля совсем не является доминирующей



Вертикальная структура российского ESM-рынка в 2013 г.

щей (26%), за ним следуют финансовые структуры (16%) и промышленное производство (11%).

Среди факторов, стимулирующих развитие российского ESM-рынка, респонденты (в основном это были поставщики) в первую тройку выделили повышение сложности управленческих задач, повышение культуры новых руководителей в области управления и ИТ, а также требования по ускорению принятия управленческих решений. За последний год заметно повысилась значимость таких факторов, как популяризация планшетных ПК и необходимость использования Web. В то же время в списке стимулирующих факторов (около двадцати позиций) облачные возможности оказались на предпоследнем месте. Основными же “тормозами” внедрения современных ESM-средств были названы низкий уровень корпоративной культуры и неотлаженные бизнес-процессы, недостаток бюджетов и дефицит ESM-специалистов. Стоимость лицензий на ПО в данном рейтинге заняла последнее место, но тут нужно напомнить, что это было мнение продавцов.



Мировые показатели продаж ПО управления контентом в 2013 г.

нить более широкий спектр имеющихся на рынке решений, включая и нишевые продукты по отдельным направлениям ESM. С учетом этого замечания выходит, что на долю десяти ведущих мировых ESM-поставщиков приходится примерно 60% объема рынка, остальную же его часть занимают еще несколько сотен компаний-разработчиков, многие из которых являются сугубо локальными игроками. При этом нужно иметь в виду, что некоторые локальные компании, имея вроде бы незначительные объемы на фоне общемировых показателей, внутри своей страны вполне могут входить в группу ведущих поставщиков, порой опережая там мировых гигантов (такая ситуация характерна для многих стран, в том числе и для России).

Как видно из представленных Александром Прохоровым данных, на мировом рынке с большим отрывом лидирует IBM, по объемам поставок почти в два раза опережая своих ближайших преследователей (Open Text, Microsoft, EMC). Любопытно, что по итогам 2013-го в десятку лучших впервые вошла компания Dropbox, давно известная своим интернет-сервисом по хранению файлов, показав при этом самую высокую динамику роста бизнеса (около 120% за год).

По мнению IDC, ESM-продукты делятся на две основные категории: одна из них связана с управлением контентом внутри компании, вторая — с использованием в том или ином виде интернет-технологий. Первая группа включает

Docker подружится с Windows Server

ШОН МАЙКЛ КЕРНЕР

Компания Docker, ведущий коммерческий спонсор контейнерной технологии с открытым исходным кодом Docker, ранее доступной только для Linux, объявила о своем сотрудничестве с Microsoft с целью распространить поддержку данной технологии на серверы под управлением Windows. В результате, как предполагается, будут расширены рамки той работы, которая была начата в этом году.

“Наши компании уже сотрудничали прежде: с июля движок Docker 1.0 представляет собой элемент Azure, — сообщил корреспонденту eWeek вице-президент Docker по корпоративному маркетингу Дэвид Мессина. — Нынешний анонс является логическим продолжением той работы, которую мы уже начали вести вместе”.

Docker 1.0 был выпущен в июне. Одновременно стала предоставляться техническая поддержка на коммерческих условиях. Тогда же вышел продукт Docker Hub для приложений и сервисов разработчиков на протяжении их жизненного цикла.

Расширение партнерства с Microsoft открывает для Docker путь к корпоративным пользователям Microsoft Server и облаков.

“Microsoft будет напрямую помогать сообществу Docker, чтобы сделать Docker for Windows Server полноценным эквивалентом имеющегося продукта Docker Engine for Linux runtime”, — сказал Мессина.

Что касается каких-то финансовых вопросов сотрудничества Microsoft и Docker, то, как отметил Мессина, информация на сей счет не раскрывается.

В реализации Docker для Linux задействованы некоторые присущие Linux инструменты и возможности, включая средства виртуализации Linux Containers (LXC), контрольные группы (cgroups) и пространства имен, которые помогают обеспечить изоляцию и безопасность приложения.

“Windows будет обретать возможности, эквивалентные cgroups и пространствам имен в мире Linux, — сказал Мессина. — Не будем говорить о конкретных деталях, предоставив это Microsoft. Но названные возможности будут встроены на уровне ядра”.

Одна из возможностей Docker — создание модели легкого развертывания приложений. Любой компьютер с Linux и Docker Engine позволяет запустить практически любое упакованное в контейнер приложение. После появления поддержки Windows Server приложения по-прежнему нужно будет предназначать для Windows или для Linux. Но их упаковка для исполнения в контейнере станет проще.

“Если речь идет о модульном компоненте распределенного приложения, то он будет создан на базе Windows или Linux. Но само по себе распределенное приложение впервые может быть гибридным”, — сказал Мессина.

СОДЕРЖАНИЕ

№ 19 (874) • 11 НОЯБРЯ, 2014 • Страница 4

НОВОСТИ

- 1 “Технопром” стал первым отечественным OEM-партнёром компании IBM по программе OpenPOWER Foundation
- 1 Как международная политическая ситуация отразится на отечественной софтверной отрасли
- 1 Спрос на мобильные технологии в корпоративном сегменте меняет структуру ИТ-рынка
- 2 “Осенний документооборот”: ЭОС подвела итоги двадцатилетнего периода развития
- 3 IDC о ситуации на рынке средств управления корпоративным контентом (ЕСМ) в мире и в России
- 3 Серверы под управлением Windows будут поддерживать контейнерную

технологии с открытым исходным кодом Docker

- 5 Информационная безопасность — главный сдерживающий фактор на пути реализации корпоративной мобильности

ЭКСПЕРТИЗА

- 8 Как можно оптимизировать усилия при внедрении и эксплуатации систем управления корпоративным контентом
- 8 Об особенностях электронного документооборота в органах исполнительной власти г. Москвы
- 9 “Умный дом”: развенчиваем основные заблуждения в отношении домашней автоматизации
- 10 SDDC-платформа как инструмент

УПОМИНАНИЕ ФИРМ В НОМЕРЕ

Айти 1,5	Пилот 16	AU Optronics 14	Ernst & Young 16	Open Text 3
ВымпелКом 5	Прогноз 1,17	BI Partner 17	Fujitsu 5	Panasonic 14
Инфосистемы Джет 17	Технопром 1	BioLink 16	IBM 1,5,8	Parallels 1
ИнфоТекС 5	Форс 17,18	BlackBerry 5	InfoWatch 1	Samsung 5,16
КРИПТО-ПРО 5	ЭОС 2,5	Citrix 5,16	Innolux 14	SAP 17
Лаборатория Касперского 1	АВВУ 1	Diasoft 1	INWION 9	Sony 14
НИИ СОКБ 5	Acronis 1	Dropbox 3	Japan Display 14	Thomson Reuters 15
	Alfresco 14	EMC 3	Microsoft 3	Tieto 16

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.

- 10 Об опыте внедрения системы управления документами в ОАО “Газпром нефть”
- 11 Методология DevOps — шесть главных уроков для ее освоения и внедрения
- 12 Корпоративная мобильность: что думают об этом те, на кого она ориентирована
- 14 Ставка на Open Source позволяет обеспечить гибкость ЕСМ-проектов и развивать их “по мере возникновения проблем”
- 14 Перспективы рынка дисплеев: десять заслуживающих внимания тенденций
- 15 Андрей Маслов: “Затраты разработчиков катастрофоустойчивых реше-

ний, провайдеров соответствующих услуг и их клиентов оказываются вполне оправданными”

- 15 Мы находимся в важной точке осознания: сетевая архитектура должна быть изменена
- 16 В каких направлениях ритейлеры наращивают усилия в области ИТ

PC WEEK REVIEW: БИЗНЕС-АНАЛИТИКА

- 17 Рынок BI: переплетение экономических и политических проблем ставит перед предприятиями серьезные вопросы
- 18 Курс на применение ПО с открытым кодом станет мощным драйвером развития технологий Big Data в России

БЛОГОСФЕРА PCWEEK.RU

Объединение или бессилие?

Сергей Голубев,
pcweek.ru/gover/blog

На сайте РИО появилась инициатива, имеющая непосредственное отношение к ИТ-отрасли. Её автор предлагает “проводить на РИО голосование по предложению Минкомсвязи России, касающимся интернет-отрасли, отрасли связи и информационных технологий”. На текущий момент инициативу поддержали почти полторы тысячи человек. Но чтобы она рассматривалась на федеральном уровне, общее число голосов должно быть не менее 100 тыс., набрать которые следует до 27 ноября 2015 г.

Суть предложения такова: “Обязательно проводить на интернет-ресурсе “Российская общественная инициатива” (www.roi.ru) голосование по всем предлагаемым Минкомсвязью России инициативам. Результат интернет-голосования сделать необязательным для Минкомсвязи, но рекомендательным — с тем, чтобы чиновники министерства своевременно получали обратную связь от граждан и ИТ-отрасли и осознавали свою ответственность за принятые решения”.

Автор инициативы — генеральный директор компании “Ашманов и партнёры” Игорь Ашманов. Человек явно не посторонний в отечественной ИТ-отрасли и наверняка знающий, что происходит у неё “внутри”.

А буквально накануне на сайте АПКИТ появилось официальное изложение позиции этой ассоциации по исполнению поручений президента и премьера по импортозамещению ПО. Большая часть текста посвящена идеям министра Н. Никифорова, высказываемым им “на публичных мероприятиях и на встречах с отдельными представителями ИТ-рынка”. Нетрудно догадаться, что все эти идеи подвергаются серьёзной и обоснованной критике.

Очевидно, что предложенная Игорем Ашмановым инициатива — не более чем мера по привлечению внимания к проблеме растущего непонимания

между отраслью и профильным министерством. В практическом смысле голосование бесполезно, поскольку вопрос ставится в слишком общем смысле. Если бы отрасль хотела “зарубить” какую-то конкретную идею министра, то голосовать следовало бы именно по ней.

Не исключено, что и писалось это вовсе не для голосования, а чтобы прочёл “кто надо”. Ведь предложенное голосование очень похоже на банальный “вотум недоверия”. Причём публичный, что в принципе нехарактерно для бизнеса...

О “девочках” и налогах

Сергей Голубев,
pcweek.ru/ecm/blog

Вообще-то я законопослушный человек. Поэтому налоги стараюсь платить целиком и вовремя. К сожалению, получается не всегда. И виной тому — автоматизация. Точнее — странные ошибки в её реализации, из-за которых я стал неплатильщиком налогов.

Решил я узнать свою задолженность по налогам на сайте “Налог.ру”. Увидел, что должен небольшую сумму за подмосковную квартиру. Распечатал уже подготовленное платёжное поручение, пошёл в банк и погасил долг.

Однако спустя некоторое время выяснилось, что долг никуда не исчез. Сайт сообщает, что платёж прошёл, но долг остался. Начал разбираться.

Оказалось, что в автоматическом сформированном платёжном поручении указаны реквизиты не подмосковной, а московской ИФНС. И программа не понимает, что она должна со всем этим делать. То есть какой-то налог я оплатил, но какой именно — загадка.

Если бы платёжное поручение готовилось вручную, то всё было бы понятно. “Девочка” ошиблась — эти слова долгое время снимали все вопросы. Но теперь получается, что одна часть программы (которая готовит платёжные поручения) использует одну базу данных, а другая (которая принимает платежи) — дру-

гую. Причём сведения в этих базах не только не совпадают, но даже противоречат друг другу.

Но это ещё не всё. Сайт “Налог.ру” считает, что с 2011 г. я владею половиной какого-то гаража, которого я не видел ни разу в жизни. И должен платить за это налог в размере около 40 руб. в год. Позвонил в местную налоговую инспекцию. Там пообещали избавить меня от обязанности оплачивать чужое имущество. Увы, обещать и сделать — разные вещи.

Написал на сайт “Налог.ру”. Имущество из личного кабинета действительно пропало. А долг по налогам остался. И возникает всё тот же вопрос о связях в базах данных.

Кстати, о “девочках”. В доинформационную эпоху, когда они готовили всю документацию вручную, практически любой вопрос мог быть решён примерно за день при помощи личного обаяния и коробки конфет. С программой так просто договориться не получится.

По-моему, при “девочках” лучше было...

ФНС закрепляет требование о предоставлении деклараций в электронном виде

Ольга Зюнарева,
pcweek.ru/mobile/blog

Еще в прошлом году согласно 134-ФЗ было установлено требование представлять налоговую декларацию в электронной форме по телекоммуникационным каналам связи через оператора электронного документооборота в срок не позднее 20-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом.

Теперь соответствующие изменения внесены в НК РФ.

24 октября 2014 г. Госдума РФ в третьем чтении приняла законопроект № N 515313-6: декларация по НДС, представленная на бумажном носителе, не считается поданной, если должна быть представлена в электронной форме (п. 1 ст. 2 закона).

Планируется, что изменение вступит в силу с 1 января 2015 г., но не ранее чем через месяц со дня официального опубликования и не ранее 1-го числа очередного квартала. Однако с 1 января 2015 г. не будут считаться поданными декларации (в том числе уточненные) по НДС за IV квартал 2014 г., оформленные на бумажном носителе.

Наказание не самое жесткое, но тоже предусмотрено. Несоблюдение порядка представления налоговой декларации (расчета) в электронной форме (ст. 119.1) влечет штраф — 200 р.

Изменения также вносятся в “диалог” участников электронного взаимодействия, выставляющих и получающих счета-фактуры. Соответствующий проект приказа представил Минфин. На этот раз внесений изменений в действующий распорядительный документ, как это часто бывает, не планируется. Если приказ будет подписан, то приказ № 50н от 25.04.2011 будет признан утратившим силу.

Изменения связаны в основном с требованием о применении усиленной квалифицированной электронной подписи при получении и выставлении счетов-фактур в электронном виде (п. 6 ст. 169 НК РФ).

Указано также, что соответствующие квалифицированные сертификаты ключей участникам электронного документооборота счетов-фактур выдаются не только организациями, но и индивидуальными предпринимателями, которые выполняют функции, предусмотренные Федеральным законом 63-ФЗ.

Наверное, правильнее будет сказать, что и в первом, и во втором случае речь идет скорее об уточнениях и дополнениях в действующее законодательство. И пока еще все-таки возможен, хотя уже почти в исключительных случаях, обмен бумажными счетами-фактурами. И хотя налоговики активно вводят их в электронный формат, бумажная форма счетов-фактур в налоговом законодательстве еще актуальна...

Корпоративная мобильность и корпоративная безопасность

ВАЛЕРИЙ ВАСИЛЬЕВ

Технологии мобильной связи являются сегодня одним из двигателей развития инфотелекоммуникационного (ИКТ) рынка. Наиболее активно в ИКТ развивается направление индивидуальных (консьюмерских) продуктов. Корпоративный сегмент при этом испытывает ощутимое давление со стороны такого рода продуктов и услуг, особенно в области корпоративных мобильных решений на фоне массивной цифровизации жизни конечных пользователей, ярким проявлением которой является Интернет вещей, взрывным образом расширяющий спектр носимых пользовательских устройств сетевого доступа. Эта тема среди прочих обсуждалась на прошедшей в Москве 23 октября конференции «День корпоративной мобильности — 2014», организованной компанией «АйТи» при поддержке PC Week/RE.

Согласно данным аналитических отчетов, сегодня на одного сотрудника среднестатистической компании приходится три мобильных устройства, 65% таких сотрудников работают удаленно из разных мест, более 80% используют при этом некоммерческие облачные сервисы, а в целом — более 200 программных приложений. По подсчетам компании «Билайн», в следующем году в России будет использоваться 63 млн. смартфонов и 12 млн. планшетов.

Давление цифровизации жизни конечных пользователей на корпоративный сегмент настолько ощутимо, что в области

корпоративной мобильности (КМ) оно даже вызвало к жизни движение «принеси на работу свое устройство» (BYOD). По данным «АйТи», более чем в половине российских предприятий и организаций сотрудники используют на службе собственные мобильные устройства для подключения к корпоративной сети и только в трети получают планшеты и смартфоны от работодателя.



Тагир Яппаров: «Российские мобильные решения наиболее точно отвечают запросам отечественных корпоративных заказчиков»

Вместе с тем опросы, проводимые аналитическими и вендорскими компаниями, показывают, что в настоящее время движение BYOD из фазы эйфории с её очаровательностью удобством (для пользователей) и выгодами (для работодателей) переходит к фазе трезвой разносторонней оценки последствий такого движения на практике.

При внедрении решений для поддержки мобильного доступа в компаниях, в том числе и в рамках проектов BYOD, главным сдерживающим мотивом по-прежнему остаётся проблема информационной безопасности (ИБ). Согласно данным аналитической компании Forrester, на это указывают 77% участников одного из ее опросов.

Для решения всего спектра задач, связанных с управлением КМ, в том числе с обеспечением ИБ в процессе эксплуатации мобильных устройств, согласно классификации компании PricewaterhouseCoopers вендоры предлагают несколько инструментов, различающихся функциональной специализацией и полнотой. Это средства Mobile Application Managemet

(МАМ, с фокусом на управление приложениями), Mobile Content Managemet (MCM, с фокусом на безопасное хранение данных), Mobile Device Managemet (MDM, с фокусом на управление мобильными устройствами) и Mobile Enterprise Mobility (MEM, объединяющие в себе весь упомянутый выше функционал). Специфика ИКТ-инструментов этого класса, как подчеркнул директор Центра корпоративной мобильности компании «АйТи» Сергей Орлик, заключается в том, что в них объединен функционал, связанный с управлением мобильными ИКТ-ресурсами и обеспечением ИБ этих ресурсов.

Важным фактором, на который обратил внимание председатель совета директоров ГК «АйТи» Тагир Яппаров, является активное участие российских разработчиков на рынке решений для КМ практически с самого начала его формирования в мире. С одной стороны, их продукты наиболее точно отвечают запросам отечественных корпоративных заказчиков, в том числе и в сфере обеспечения информационной безопасности КМ (требования к которой, по его словам, очень специфичны в нашей стране), а с другой — ранний старт обещает конкурентные перспективы на рынке международном.

Российские организации в большинстве своем (около 70% участников опроса «АйТи»), как отметил Сергей Орлик, по-прежнему не допускают хранения своих данных в облачной инфраструктуре внешнего провайдера и предпочитают развертывать решения для КМ на базе собственных корпоративных ЦОДов.

При этом здоровый консерватизм корпоративных ИБ-служб входит в противоречие с не менее здоровым стремлением

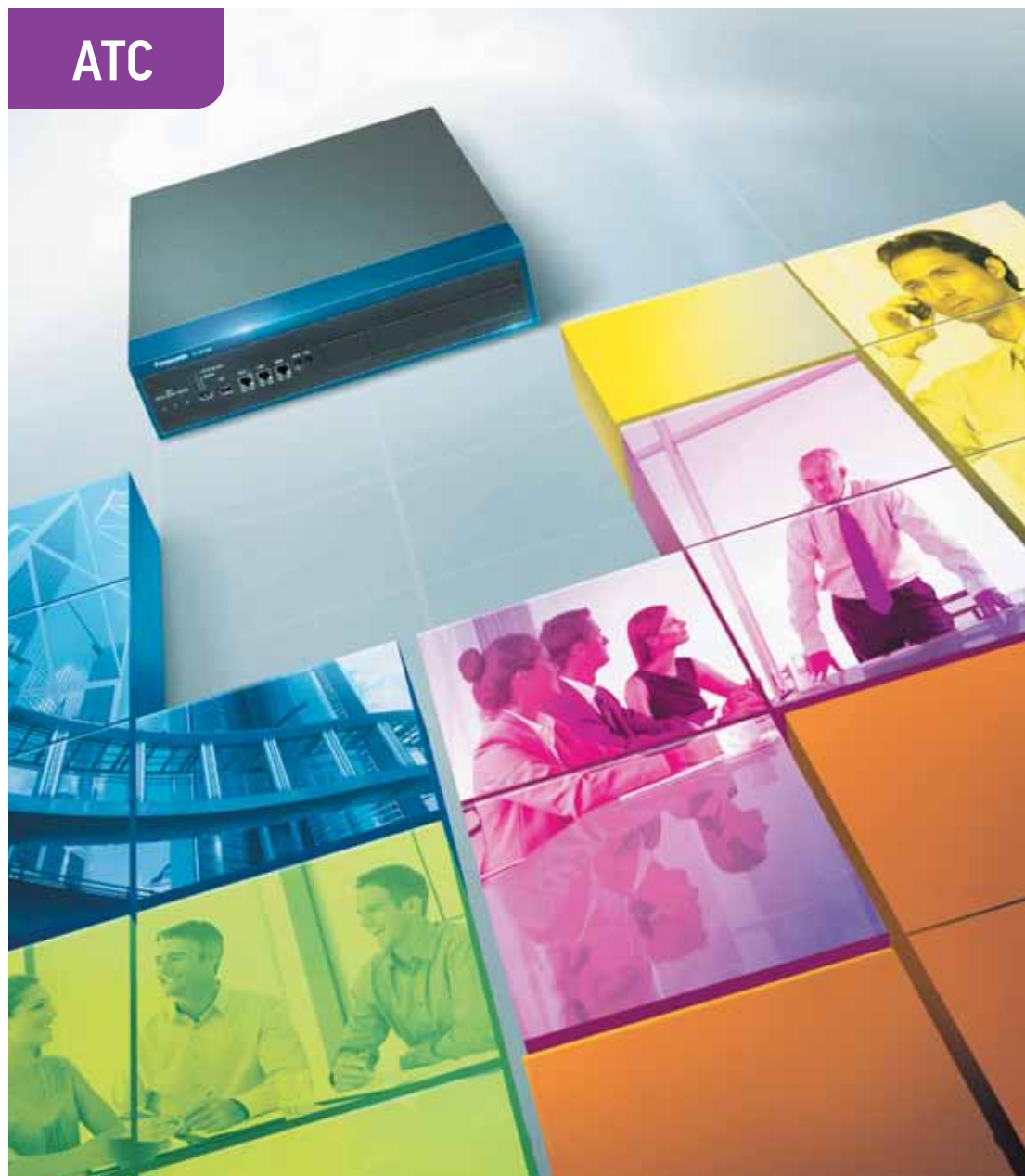
персонала сделать свои рабочие места более комфортными за счет использования привычных и удобных персональных устройств. Подобное противоречие, по словам г-на Орлика, чревато появлением в корпоративной ИКТ-инфраструктуре так называемых теневого ИТ, т. е. ИТ-ресурсов, никак не предусмотренных по документам корпоративными регламентами, но реально в этой инфраструктуре присутствующих. Использование таких ресурсов чаще всего не согласуется с принятыми и, как кажется руководству, действующими ИБ-политиками, что может привести к разрушению бизнеса.

Подобные угрозы провоцируют скепсис относительно программ BYOD в корпоративных ИТ- и ИБ-службах, а распоряжения руководства внедрять BYOD, превращая личные устройства сотрудников в корпоративные, вызывают вполне понятное недовольство ИТ- и ИБ-персонала. Поэтому важным свойством решений для КМ является разделение личного и корпоративного информационных пространств в пределах пользовательского устройства. Современные инструменты из спектра МАМ-MCM-MDM-MEM позволяют это сделать и в то же время говорить о КМ в контексте единого корпоративного ИКТ-ландшафта, что в конечном итоге дает возможность повышать эффективность бизнеса.

Если судить по докладам, представленным на конференции компаниями-разработчиками — «АйТи», «ИнфоТеКС», «КРИПТО-ПРО», «НИИ СОКБ», BlackBerry, Citrix, IBM, Fujitsu, Samsung Electronics, — которые продвигают в России МАМ-MCM-MDM-MEM-технологии, то их продукты в состоянии решать все упомянутые задачи обеспечения КМ, в том числе в области ИБ. «Билайн» даже счёл своевременным предложить рынку MDM в формате SaaS-услуги.

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 20 ►

АТС



Panasonic

Новая IP-АТС Panasonic

ГЛАВНЫЙ ЭЛЕМЕНТ ВАШЕГО БИЗНЕСА

Создание колл-центра? Интеграция с мобильными операторами? Оптимизация бизнес-процессов? 8 000 IP-абонентов? О ваших планах мы можем только догадываться. Но мы точно знаем, что необходимо для решения любой вашей задачи — это новая IP-АТС Panasonic. Она создана специально для среднего и крупного бизнеса. Ставьте перед собой новые цели. И достигайте их вместе с IP-АТС Panasonic!



IP-АТС
KX-NS1000

Проводной SIP-телефон
KX-UT670

b2b.panasonic.ru

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





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

Издательский директор

Е. АДЛЕРОВ

Издатель группы ИТ

Н. ФЕДУЛОВ

Издатель

С. ДОЛЬНИКОВ

Директор по продажам

М. СИНИЛЬЩИКОВА

Генеральный директор

Л. ТЕПЛИЦКИЙ

Шеф-редактор группы ИТ

Р. ГЕРР

Редакция

Главный редактор

А. МАКСИМОВ

1-й заместитель главного редактора

И. ЛАПИНСКИЙ

Научные редакторы

В. ВАСИЛЬЕВ,

Е. ГОРЕТКИНА,

О. ПАВЛОВА, С. СВИНАРЕВ,

П. ЧАЧИН

Обозреватели

С. ГОЛУБЕВ, С. БОБРОВСКИЙ,

А. КОЛЕСОВ

Специальный корреспондент

В. МИТИН

Корреспонденты

О. ЗВОНАРЕВА,

М. РАЗУМОВА, М. ФАТЕЕВА

Тестовая лаборатория

А. БАТЫРЬ

Ответственный секретарь

Е. КАЧАЛОВА

Литературные редакторы

Н. БОГОЯВЛЕНСКАЯ,

Т. НИКИТИНА, Т. ТОДЕР

Фотограф

О. ЛЫСЕНКО

Художественный редактор

Л. НИКОЛАЕВА

Группа компьютерной верстки

С. АМОСОВ, А. МАНУЙЛОВ

Техническая поддержка

К. ГУЩИН, С. РОГОНОВ

Корректор

И. МОРГУНОВСКАЯ

Тел./факс: (495) 974-2260

E-mail: editorial@pcweek.ru

Отдел рекламы

Руководитель отдела рекламы

С. ВАЙСЕРМАН

Тел./факс:

(495) 974-2260, 974-2263

E-mail: adv@pcweek.ru

Распространение

ЗАО «СК Пресс»

Отдел распространения, подписка

Тел.: +7(495) 974-2260

Факс: +7(495) 974-2263

E-mail: distribution@skpress.ru

Адрес: 109147, Москва,

ул. Марксистская, д. 34, к. 10,

3-й этаж, оф. 328

© СК Пресс, 2014

109147, Россия, Москва,

ул. Марксистская, д. 34, корп. 10,

PC WEEK/Russian Edition.

Перепечатка материалов допускается

только с разрешения редакции.

За содержание рекламных объявлений

и материалов под грифом «PC Week

promotion», «Специальный проект»

и «По материалам компании» редакция

ответственности не несет.

Газета зарегистрирована Комитетом РФ

по печати 29 марта 1995 г.

Свидетельство о регистрации № 013458.

Отпечатано в ОАО «АСТ-Московский

полиграфический дом», тел.: 748-6720.

Тираж 35 000.

Цена свободная.

Использованы гарнитуры шрифтов

«Темза», «Гелиос» фирмы TypeMarket.

Корпоративная...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

задачи бизнеса, проводили тестирование, запускали пилотные проекты. В этом году дело перешло в практическую фазу. «Появились клиенты, которые готовы к использованию корпоративной мобильности. Сначала масштабы были небольшими, но уже есть первые проекты на тысячи устройств. Это показывает, что тема корпоративной мобильности стала интересной для заказчиков», — отметил Тагир Яппаров и добавил, что особенно важным можно назвать появление целого стека российских решений, что позволяет удовлетворить специфические для России требования безопасности, дает возможность решать прикладные задачи и выполнять администрирование мобильных корпоративных систем.



Антон Левиков

Особенности корпоративной мобильности

Сегодня мощной движущей силой, способствующей расширению использования мобильных технологий на предприятиях, являются сотрудники, которые приносят на работу свои мобильники (bring your own device, BYOD). Такой подход позволяет организациям экономить на закупке оборудования, но оборачивается серьезными расходами на управление разнородным парком устройств и защиту корпоративной информации.

Существует противоположный подход — COPE (corporate owned, personally enabled), когда предприятия приобретают мобильники и выдают их сотрудникам. Этот способ выгоден с точки зрения управления и безопасности, так как позволяет настраивать устройства в соответствии с корпоративными политиками.

В настоящее время на корпоративном рынке применя-

ются оба подхода. Например, опрос, проведенный компанией «АйТи» среди участников прошлогодней конференции по корпоративной мобильности, показал, что приблизительно в половине организаций задействованы устройства, которые приобретают сами сотрудники, а более чем в трети предпочтение отдается централизованно закупленному оборудованию.

«Но в любом случае самое главное — не пускать мобильность на самотек», — подчеркнул Сергей Орлик, директор центра корпоративной мобильности «АйТи». Если организация не обращает внимания на то, как сотрудники используют мобильники, то появляются так называемые «теневые» ИТ. Другими словами, люди начинают для работы обращаться к готовым потребительским приложениям и облачным сервисам, обмениваются с ними данными, и предприятие теряет контроль над важной корпоративной информацией.

Эта проблема связана с отличительной чертой мобильных устройств. Независимо от их принадлежности (свои они или корпоративные) люди воспринимают их как личные и используют для персональной информации, почты и т. д. Чтобы решить эту проблему, нужно обеспечить баланс между личным и корпоративным



Петр Маишев

информационным пространством. Современные мобильные устройства должны быть оснащены инструментами, которые, с одной стороны, обеспечивают безопасный доступ к корпоративным данным, а с другой — отделяют их от потребительских сервисов. «Это главный императив корпоративной мобильности», — убежден Сергей Орлик.

Для этой задачи разработан целый класс систем управления. Так, MDM-системы (Mobile Device Management) объединяют функции, связанные с безопас-

ностью, со средствами управления. Это особенно важно при использовании мобильных технологий, так как в отличие от традиционных ИТ здесь трудно определить, где кончается управление и начинается безопасность.

МAM-решения (Mobile Application Management) служат для изолирования корпоративных мобильных приложений и обеспечения доступа к корпоративным информационным системам с помощью технологий шифрования.

Сейчас активно развиваются EMM-продукты (Enterprise Mobility Management), которые включают MAM и MDM, а также средства управления данными, позволяя построить комплексное решение по управлению мобильностью.

Для создания мобильных приложений на рынке есть специальные платформы MEAP (Mobile Enterprise Application Platform). На конференции были представлены MEAP-платформы компаний IBM, HP и «Агент Плюс» (разработка последней предназначена для системы «1С:Предприятие»).

Многие предприятия предпочитают обходиться без MEAP, создавая так называемые «родные» мобильные приложения, заточенные под конкретную ОС. У такого подхода есть определенные преимущества, позволяющие применять его на начальных этапах корпоративной мобильности. Но по мере ее развития предприятию следует задуматься о платформе MEAP, дающей возможность использовать один и тот же код для разных мобильных ОС и упрощающей интеграцию с корпоративными информационными системами.

Точка зрения предприятий

Особый интерес на конференции вызвала пленарная дискуссия, во время которой представители предприятий поделились

своими мнениями по актуальным вопросам корпоративной мобильности.

Один из таких вопросов связан с тем, в каком объеме следует внедрять корпоративную мобильность и кому она нужна в первую очередь. По словам большинства участников дискуссии, пальму первенства имеет руководство предприятия. «Так сложилось исторически. Тот, кому нужно быстро принимать важные решения, должен всегда иметь доступ к мобильным сервисам», — объяснил Антон Левиков, ИТ-директор компании «Новад», и добавил, что сейчас уже практически все сотрудники могут подключаться к мобильным приложениям. Примерно так же действуют в компании «Билайн» и в «Альфа-Банке».

Но некоторые организации пошли своим путем, что, впрочем, объясняется спецификой их бизнеса. Например, компания «СПСР-Экспресс» занимается логистикой, имеет много подразделений по всей России и порядка тысячи курьеров. «Первыми мобильность начали использовать курьеры, которым компания сама выдала устройства», — сказал Петр Маишев, ИТ-директор «СПСР-Экспресс», отметив, что вопрос о том, что целесообразнее — покупать софт или разрабатывать, был решен в пользу разработки; для управления применяется покупная MDM-система, и кроме того, внедрен четкий регламент, который нужен для контроля, упрощения бизнес-процессов и улучшения потоков информации.

Сейчас охват сотрудников расширился, и любой из них может получать электронную почту на свой мобильник. «Такая политика связана и с тем, что сотрудники, когда им становится неудобно работать так, как они привыкли, начинают переключаться на личный почтовый ящик и переписываться с клиентами через него, а это



Олег Маслов



Андрей Кузнецов

«Технопром»...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

инвестиций. OEM-соглашение между российским «Технопромом» и IBM, по его словам, представляет собой не типичный реселлерский договор, а скорее план по совместной разработке конечных решений между поставщиком платформы и локальным партнером.

Г-н Томас отметил, что соглашение с «Технопромом» является единственным в своем роде, но не носит эксклюзивный характер: сотрудничество по программе OpenPOWER открыто в будущем для других российских компаний. По его словам, сфе-

ра деятельности локальных интеграторов обычно гораздо шире, нежели рынки и сфера интересов самой IBM, поэтому сотрудничество в такой форме позволяет значительно увеличить бизнес обоим партнерам в рамках своих компетенций.

Константин Юнов, президент «Технопрома», рассказал, что коллектив интегратора состоит из профессионалов с опытом в областях ИТ-консалтинга, ИТ-инфраструктуры, разработки, внедрения и сопровождения ИТ-систем, информационной безопасности. Недавно компания начала предоставлять услуги по разработке аналитических систем и хранилищ данных. По словам г-на Юно-

ва, реализацией сотрудничества с IBM займутся порядка 70 инженеров компании.

Предполагается, что внедрение первых совместных проектов стартует в начале 2015-го. В качестве одной из перспективных площадок для будущего развития бизнеса «Технопрома» г-н Юнов, в частности, назвал территорию бывшего предприятия АЗЛК. Кроме того, в развитии проекта также будут принимать участие недавно открытые филиалы компании в Таганроге и Новосибирске.

Конфигурирование платформ на базе Linux-серверов IBM Power Systems под нужды заказчика позволит «Технопрому» предоставлять услуги для

широкого круга российских государственных учреждений и компаний, при этом конечная продукция будет поставляться заказчиком уже с маркировкой «Технопрома», а не IBM.

Напомним, что деятельность консорциума OpenPOWER Foundation заметно активизировалась после официального завершения сделки по продаже бизнеса IBM по выпуску x86-серверов компании Lenovo. В начале октября в рамках дальнейшего развития платформы OpenPOWER компания IBM представила первую линейку вычислительных систем IBM Power S824L на базе собственных процессоров POWER8 и GPU-ускорителей Nvidia.



Кирилл Корнилов: «OpenPOWER стимулирует ускорение внедрения новых идей на базе экономически выгодной платформы»



Кент Томас: «Сотрудничество по проекту OpenPOWER открыто для других российских компаний»

«никому не надо», — объяснил Петр Маишев.

В компании «Фосагро» первыми мобильный доступ получили ИТ-специалисты, которым нужно было оперативно реагировать на сбои в системе. Потом, с развитием уровня ИТ, стали появляться новые категории пользователей и была создана специальная структура для поддержки мобильных устройств. «Мы смогли предоставить удаленный доступ к корпоративной почте, но встал вопрос о защите каналов от утечек информации и о покупке решений для защиты мобильного доступа, — рассказал Олег Маслов, заместитель ИТ-директора по ИБ компании «Фосагро». — Параллельно стал развиваться удаленный доступ для пользователей, которые хотят помимо почты получать финансовую отчетность».

Относительно того, какие корпоративные приложения следует переносить на мобильные устройства, пользователи единодушно высказались в пользу электронной почты, а по поводу остального мнения разделились.

Некоторые считают, что таких приложений немного. Например, в компании «Новард» с мобильников помимо почты можно обращаться к portalу и документообороту. По словам Антона Левикова, такие возможности используют и рядовые сотрудники, и руководители: «Portal содержит важную информацию, документооборот нужен для быстрого согласования и выполнения заданий».

Аналогичной точки зрения придерживается и Олег Маслов, который отметил, что на мобильное устройство просто невозможно поставить всё, что стоит на ПК, да это и не нужно. Он полагает, что достаточно перенести почту, документооборот и информационную систему: «Не надо переносить бизнес-приложения. Руководители могут принимать решения с помощью информационной системы и передавать задания посредством электронной почты и системы документооборота».

Но Петр Маишев не разделяет такое мнение. По его словам, в мобильную сферу надо переводить всё, что связано с физическими контактами людей, включая ERP-системы и рабочее место в контакт-центре. Правда сделать это не всегда просто, так как у компаний накопилось много устаревших приложений, которые не рассчитаны на мобильную работу, и их в принципе невозможно перевести в мобильный режим.

С ним согласен Андрей Кузнецов, руководитель департамента маркетинга мобильной связи B2B компании «Билайн», который считает, что ограничение мобильного доступа только почтой и документооборотом может замедлить развитие компании.

Однако при переходе на мобильные рельсы первостепенную роль играет защита корпоративной информации. Поэтому встает вопрос: как добиться оптимального баланса между функционалом и можно ли вообще найти такой баланс?

На первый взгляд кажется, что если ограничить количество мобильных приложений, то их будет проще контролировать и требования к политике безопасности можно снизить. По мнению Олега Маслова, это и есть баланс между ИТ и ИБ.

Андрей Кузнецов так не считает: «Хотя вопрос ИБ очень важный, надо исходить не из того, что раз это небезопасно, то мы не будем это делать, а наоборот — из того, как сделать это максимально безопасно и сколько это будет стоить».

Петр Маишев полагает, что следует контролировать не приложения, а информационные потоки, которые поступают к конкретному сотруднику: «Нужно учитывать шаблоны поведения злоумышленников — например, проверять, почему человек запрашивает слишком много данных, и неважно, где он это делает — на работе с ПК или дома с мобильного. Что касается очень важной информации,

то ее надо просто не выпускать за периметр организации».

С чем согласились участники дискуссии, так это с тем, что необходимо учить пользователей обеспечивать хоть какой-то контроль над своим устройством. Ведь с точки зрения безопасности в основном всё зависит не от технологий, а от людей. Главное, чтобы мобильники пользователей отвечали стандартным политикам безопасности. В первую очередь это пароль, а для Android еще и антивирус. «От BYOD мы никуда не уйдем, сейчас каждый день выходят новые устройства, и люди их покупают и покупают. Такова жизнь. Поэтому надо разрешать их использовать на работе, но предъявлять

такие требования к ИБ, которые не будут сильно осложнять людям жизнь», — подвел итог Олег Маслов.

Однако в области корпоративной мобильности есть еще один важный вопрос, связанный с потребностью предприятий в такой технологии и пониманием того эффекта, который она дает. «Мы много говорим про мобильные технологии — BYOD, MDM и другие. На рынке уже есть немало решений. Но далеко не все руководители предприятий и сотрудники понимают, зачем вообще нужна корпоративная мобильность. Например, у нас реализован проект, направленный на обеспечение всех сотрудников мобильным доступом ко всем корпоративным

ресурсам. Но на уровне корпоративных политик это не было обязательным условием. Поэтому не все стали пользоваться такой возможностью, хотя, как показала проверка, эффективность тех, кто меняет мобильный доступ, увеличилась на 20—40%», — сказал Андрей Кузнецов.

Поэтому при внедрении мобильных технологий очень важно подготовить бизнес-процессы для тех сотрудников, которые должны их использовать, и с их помощью принимать решения.

И что еще более важно — нужно найти бизнес-заказчика. Как отметил Андрей Кузнецов, вопрос заключается не в том, созрел ли рынок и технологии, а в том, что должна созреть потребность бизнеса. □

Следите за прорывом в технологии ИБП



Galaxy VM: новые уровни эффективности благодаря техническим новшествам

Поиск компромисса между доступностью и эффективностью всегда был нелегкой задачей. Galaxy™ VM, трехфазный ИБП от Schneider Electric™, устраняет эту трудность за счет трех режимов эффективности, обеспечивая высочайшую доступность. В уникальном режиме ECO™ КПД достигает 99 процентов, что дает большую экономию и снижение риска, одновременно поддерживая высокое качество электропитания. Инновационная модульная архитектура аккумуляторов позволяет наращивать ресурсы по мере потребности, увеличивая продолжительность автономной работы.

Надежный партнер в обеспечении бесперебойной работы компании
Эта модель безупречно интегрируется с электрическими сетями, инженерной инфраструктурой и системами мониторинга в любом центре обработки данных, на производстве или в электроцитающей здания, и отличается самыми компактными в отрасли габаритами, благодаря чему может устанавливаться практически в любом месте с минимальными требованиями к занимаемому пространству. Кроме того, электрически развязанные соединения и шкаф байпаса, полностью отделанный от силовой части для безопасности и удобства обслуживания, верхний и нижний ввод кабелей и прилагаемая услуга ввода в эксплуатацию делают Galaxy VM одним из самых удобных ИБП для развертывания, монтажа и обслуживания в своем классе.

Удобная для обслуживания, практичная конструкция

- Три режима эффективности:** Единственный на рынке ИБП с тремя режимами эффективной работы обеспечит максимальную экономно электроэнергии в любом режиме эксплуатации.
- Модульная архитектура аккумуляторов:** Модульная система накопителей энергии, расширяемая по мере потребности, обеспечивает повышенную доступность и масштабируемость.
- Удобство обслуживания и эксплуатации:** Быстрый и простой монтаж и обслуживание с передней панели, экономия полезной площади, благодаря модульным аккумуляторам и силовой части.
- Услуги по жизненному циклу оборудования:** Подразделение Schneider Electric Critical Power & Cooling Services предлагает услуги по мониторингу и техобслуживанию для поддержания Galaxy VM в рабочем состоянии.

Ориентация на будущее.™



Узнайте, как можно использовать Galaxy VM в вашем ЦОДе

Загрузите нашу БЕСПЛАТНУЮ брошюру и зарегистрируйтесь, чтобы выиграть телефон Samsung Galaxy Note® II.

Посетите: www.SEreply.com Код: 51719p

Schneider Electric



©2014 Schneider Electric. Все права защищены. Schneider Electric, Galaxy, ECO™ и «Ориентация на будущее» — товарные знаки, владельцем которых является компания Schneider Electric Industries SAS или ее дочерние компании. Все остальные товарные знаки принадлежат соответствующим владельцам. * www.schneider-electric.com • 008-123007, 008-123007

RECS'2014: секреты минимизации затрат на ECM от IBM

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Как можно оптимизировать усилия при внедрении и эксплуатации систем управления корпоративным контентом (ECM), которые сегодня обеспечивают выполнение критически важных для организаций задач, при этом учитывая возможность их развития в долгосрочной перспективе? Этим вопросам было посвящено выступление на сентябрьской конференции Russian Enterprise Content Summit 2014 (RECS) руководителя направления ECM компании IBM в России и СНГ Дмитрия Лактионова.

Первый его совет заключается в том, что заказчик изначально должен определиться, с какой целью выполняется проект внедрения ECM и соответственно с каких позиций будет оцениваться его эффективность. В качестве возможных подходов предлагаются три основных варианта:

- расчет возврата инвестиций (ROI) — с точки зрения начальных затрат на проект;
- анализ общей стоимости владения на фоне получаемых выгод от использования ECM-системы;
- оценка получения стратегических конкурентных преимуществ с учетом долгосрочных перспектив развития бизнеса.

Второй совет: изучить возможность использования готовых коробочных продуктов вместо создания своей заказной системы на базе платформ. Оба варианта имеют свои плюсы и минусы, нужно их скрупулезно подсчитать и понять — что именно выгоднее применить в данном конкретном проекте. В общем случае коробочные решения лучше подходят для относительно небольших организаций и для тех, кто использует достаточно типовые деловые схемы, хотя зачастую они хорошо подходят и для весьма крупных предприятий. Обычно

стоимость внедрения готовых прикладных систем получается меньше, чем при использовании платформ, но при этом у них меньше возможностей для тонкой настройки под специфические бизнес-процессы.

При решении задач автоматизации у компании есть два варианта действий: можно пойти по пути адаптации ИТ-системы под уже существующие бизнес-процессы, но можно использовать и другой подход: провести реинжиниринг сложившейся системы деятельности организации, в том числе ориентируясь на использование схем, уже заложенных в прикладном решении. Возможно использование второго варианта — это как раз и есть еще один совет IBM. “Не нужно увлекаться изобретением вело-



Дмитрий Лактионов

сипедов, поисками “такого же, но без крыльев”. Необходимо максимально использовать штатную функциональность ECM, быть готовым к реинжинирингу процессов компании, не усложняя простые задачи, — считает Дмитрий Лактионов. — Нужно проводить гибкую политику при учете запросов пользователей: с одной стороны, следует учитывать их мнение, доверять их предложениям, но с другой — не идти на поводу потока “хотелок” с их стороны”.

Эксплуатация готовых решений обычно обходится заказчикам дешевле, чем поддержка заказных систем, но в случае динамичного развития бизнеса заказчика (расширение сферы деятельности, увеличение масштабов бизнеса и пр.) тиражный продукт уже не сможет соответствовать быстро меняющимся деловым требованиям. По мнению Дмитрия Лактионова, с учетом таких противоречивых требований наиболее оптимальным вариантом, возможно, является использование прикладных решений, реализованных на базе универсальных ECM-платформ. Именно такое предложение имеется

в арсенале IBM. В качестве примера он привел целый набор готовых решений на базе IBM FileNet для создания электронных архивов различной российской отраслевой ориентации: для финансового сектора (архив клиентских досье, архив документов банка в соответствии с инструкциями ЦБ 2346У и 397П, архив отчетов информационных систем, архивы фотографических данных), промышленное направление (архивы нормативной, проектной и эксплуатационной документации), государственный сектор (библиотеки и ведомственные архивы, в том числе с возможностью управления бумажным хранилищем), универсальные решения (единое хранилище документов в масштабах предприятия, архив первичной финансовой документации и его интеграция с учетными системами, в том числе SAP, OeBS, “1С” и “Галактика”), управление базами знаний и справочниками, архивы для “разгрузки” систем на базе SAP, Lotus/Exchange, SharePoint от “тяжелого” контента, архив электронных личных дел с возможной интеграцией с кадровыми системами, хранилище дистрибутивов и старых версий ПО, архив исторических данных, решение по сканированию и распознаванию бумажных документов.

А вот список готовых предложений IBM по автоматизации бизнес-процессов в разных вертикальных сегментах: финансовый сектор (кредитный конвейер, страховые случаи, работа с претензиями), промышленность (управление ремонтами, взаимодействие с подрядчиками), государственные структуры (судопроизводство, работа с обращениями граждан, госуслуги, межведомственное взаимодействие), розничная торговля (автоматизация сбора отчетности по торговым точкам, аудит торговых точек), универсальные решения [документооборот, автоматизация внутренних процедур и регламентов, автоматизация деятельности департаментов закупок (тендеров) и дальнейшее документальное сопровождение реализации контрактов, сквоз-

ная автоматизация от фронт- до бэк-офиса компаний].

Четвертый совет для минимизации затрат: широко использовать визуальные средства для проектирования бизнес-процессов и для настройки под них ПО. Опыт показывает, что 95% требований пользователей реализуются путем настройки, без программирования, применение подобных инструментов позволяет разрабатывать нужные приложения за дни вместо месяцев в случае кодирования. Все это можно делать, в частности, с помощью IBM Case Manager, в состав которого в том числе входят встроенный движок бизнес-правил, готовые функции текстовой аналитики, а также средства автоматизации слабоформализованных регламентов.

Есть еще пятая рекомендация: используйте облачные модели для организации систем управления корпоративным контентом. Данная предметная область отличается разнообразием классов задач, распределенностью в территориальном плане и неоднородностью с точки зрения потребностей бизнес-клиентов. Для оптимизации структуры ECM-системы предприятия в целом облачный вариант, в том числе в гибридном исполнении реализации (сочетание внешних облаков и онпремис-решений), является во многом идеальным. Определенной проблемой при этом может стать ориентация в этом облачном распределенно-неоднородном ECM-мире. Но эти вопросы достаточно просто и удобно решаются с помощью специализированных ИТ-средств, например IBM Content Navigator on Cloud.

И наконец, заключительный совет Дмитрия Лактионова: “Современные ECM-технологии обладают широкими возможностями в плане минимизации затрат заказчиков. Главное для заказчика: четко осознавать, что такие возможности есть, и эффективно их применять. Нужно оптимальным образом сочетать лучший отраслевой опыт и уникальные потребности предприятия, возможности реинжиниринга бизнес-процессов и потенциал современных ECM-решений”.

RECS'2014: электронный документооборот Москвы — особенности проекта

ОЛЬГА ЗВОНАРЕВА

ОАО “Электронная Москва”, созданное столичным правительством в 2002 г., обеспечивает создание и модернизацию ИТ-инфраструктуры органов городской исполнительной власти, подведомственных им организаций и крупных коммерческих предприятий. Об особенностях электронного документооборота, реализуемого компанией, на форуме Russian Enterprise Content Summit (RECS) 2014 рассказал ее директор по маркетингу Алексей Алексеев: “Система электронного документооборота Москвы построена по модели SaaS. Поддерживаются мобильные клиенты и квалифицированная электронная подпись. В настоящий момент к ней подключены все органы исполнительной власти”.



Алексей Алексеев

Что касается физической инфраструктуры, то на базе двух ЦОДов мощностью 1 и 7 МВт создана единая технологическая площадка. Используя подходы IT Service Management и Application Lifecycle Management, работает служба технической поддержки, с которой напрямую взаимодействует call-центр.

“Служба техподдержки ведет постоянный мониторинг работы системы:

ведь как ее ни настраивай, но с какими-то участниками или из-за тех или иных внешних факторов она может терять производительность. Помимо

этого налажена система предсказаний фатальных ошибок, чтобы примерно за час до возникновения проблемы можно было добавить необходимую мощность”, — отметил г-н Алексеев.

В рамках системы функционирует программа обучения пользователей, о которой также рассказал г-н Алексеев: “Поначалу обучение было индивидуальным — чиновника учил куратор. Но когда поставили задачу обучить двадцать тысяч пользователей, стало ясно, что по старой схеме это невозможно. Сейчас проводим трехуровневое обучение. Те, у кого есть некоторая подготовка, могут пройти курсы онлайн, таким же образом сдать экзамен и начинать работать. Для людей старшего возраста существует специальный университет. Кроме того, куратор обучает пользователей при подключении на месте”.

Специальное решение было разработано, чтобы обеспечить выдачу большого количества сертификатов ключей

электронной подписи (ЭП). “Чтобы получить сертификат, человек должен явиться за ним лично, заполнить необходимые документы, указав при этом паспортные данные. В результате его рабочий день может быть потерян. Из 50 тыс. пользователей, конечно, не всем нужна ЭП, но тем не менее если у чиновника не будет возможности получить сертификаты на рабочем месте, а всякий раз ему придется приезжать за ними, то это чревато большими затратами для города”, — констатировал г-н Алексеев.

По его словам, на данный момент система автоматизирует не только функции правительства Москвы. Ее функционал охватывает и общегородские проблемы. Система регистрирует входящую и исходящую корреспонденцию, позволяет организовать контрольно-исполнительскую дисциплину, работу с внутренними документами организации, формирование отчетов.

“Существуют специальные порталы, на которых граждане могут оставлять свои обращения и жалобы. Через службу модерации все заявки автоматически становятся поручениями в системе электронного документооборота. Она интегрирована с порталом gogod.mos.ru, включая мобильную версию, и это позволяет сократить срок рассмотрения обращений граждан до восьми кален-

дарных дней. Если вы написали жалобу, то в течение этого времени вам придет ответ. Причем стандартные формы ответа запрещены. Контроль обращений граждан имеет такой же приоритет, как контроль поручений мэра”, — рассказал г-н Алексеев.

Говоря об эффективности работы системы, он отметил, что благодаря ей город сэкономил 450 млн. руб. на бумагу и курьерскую доставку. Срок доставки документов между органами власти сократился с одного дня до одной минуты. Кроме того, электронный документооборот интегрирован с единым центром хранения и обработки данных и с городской системой видеонаблюдения, что упростило проверку выполнения ряда поручений.

В итоге г-н Алексеев так оценил новое решение: “Электронный документооборот в Москве позволил оставить на местах тех же чиновников, но заставил их работать по-другому. Благодаря поддержке городских системы вполне эффективно функционируют на местах. На сегодняшний день в СЭД работает 50 тыс. сотрудников. Подключено более 2 тыс. организаций, в том числе и коммерческий сектор — 158 компаний, с которыми взаимодействует город. Продолжается подключение подведомственных учреждений и постепенное усовершенствование системы”.

Стереотипы "умных домов"

СЕРГЕЙ ПИРГОВ

За системами автоматизации зданий, офисов, отдельных квартир и офисов — будущее. Этот тренд чувствуют не только мировые мастодонты систем автоматизации, но и крупные корпорации. Panasonic прививает здоровое питание за счет умных систем, Apple с помощью HomeKit учится управлять домашними гаджетами, а Google собирается потратить на развитие "умной" тенденции чуть ли не вдвое больше, чем на покупку YouTube.

Однако технологический ажиотаж на какой-либо сервис, как правило, обрывается мифами. Да и привычка пользоваться чем-то новым в России приходит далеко не сразу — опасений и предрассудков больше, чем реального знания о технологиях. Система "умный дом" — не исключение. Итак, рассмотрим основные стереотипы домашней автоматизации.

"Умный дом" — это сложно

Нередко ожидают, что система будет сложной в управлении.

На самом деле в user-friendly решениях такая "сложность" сравнима с покупкой нового телефона, где вместо Android установлена iOS: непривычно, поэтому непонятно. Системы автоматизации изначально рассчитаны на упрощение жизни, а не на усложнение. Пользователю не придется проходить специальное обучение для того, чтобы управлять домом, так как управление, как правило, простое и интуитивно понятное.

Другое возражение — сложно установить. Действительно, до недавнего времени

монтаж и наладку компонентов "умного дома" могли выполнить только профессионалы. Однако сегодня упрощения касаются не только управления системой, но и ее монтажа. Например, существуют коробочные решения: достал компоненты, разложил по комнатам, настроил в "два клика" — и система работает.

Настроить такой "умный дом" не сложнее, чем домашний кинотеатр.

"Умный дом" требует ремонта

Это заблуждение близко к первому — разработку систем автоматизации можно осуществлять только на этапе проектирования, параллельно с разработкой схем инженерных систем с привлечением грамотных специалистов.

Конечно, основательный подход к созданию собственного будущего дома — правильно. Это позволит избежать переделок и механических повреждений интерьера. Но что делать, если дом построен давно, новый ремонт в квартире делать не планировали или за время строительства захотелось новый функционал?

Сегодня технологии могут позволить сделать автоматизацию уже на заключительном этапе строительства или ремонта, используя беспроводные технологии. Уже лет десять автоматизация — это не только проводные решения типа KNX, X10, но и беспроводные протоколы Z-Wave, ZigBee и пр.

Например, технология Z-Wave представляет собой систему управления "цифровым домом". Она определяет алгоритм маршрутизации, позволяющий передавать данные

между устройствами вне прямой видимости. Протокол работает на базе беспроводной радиосвязи FSK. Передача построена на надежном частотном стандарте FSK 869,0 МГц (в России). По Z-Wave передаются примитивные команды оповещения: дверь открылась/закрылась; дым есть/нет; свет включен/выключен. В этом случае шпатель стены не нужен, все крепится без срывания новых обоев. Максимум, где пользователю может потребоваться особая квалификация — это в монтаже реле в розеточный блок.

"Умный дом" — костная система

Автоматизировать дом можно только целиком и один раз. По частям — не будет работать, а добавить новую функцию будет сложно. Множество красивых видеороликов об автоматизации коттеджей создают именно такое впечатление.

Действительно, "умный дом" селится в вашей квартире основательно и надолго, однако не требует всеохватывающего внимания. Многие системы домашней автоматизации предлагают действовать "маленькими шажками". Начать с малого — автоматизировать свет, через полгода — настроить функционал безопасности или комфорта, позже подключить совсем узкую функцию по типу "умная видеоняня".

Можно продолжить строить свой умный дом, как лего, а можно остановиться на том, что есть, — система будет работать. Сегодня пользователь может делать выбор: хочу — делаю "умный дом" под ключ, хочу — автоматизацию отдельной бытовой сферы.

"Умный дом" — это очень дорого

Это убеждение ошибочно лишь отчасти. Сегодня рынок домашней автоматизации заметно расширяется, и пользователь может выбирать систему, которая будет по карману: элитный это сегмент или эконом.

В целом же современные компании делают все возможное, чтобы сделать интел-

лектуальные системы более доступными. Например, разрабатывают контроллеры, которые могут работать с датчиками разных производителей или поддерживать сразу несколько протоколов.

Например, уже упоминаемый сегодня протокол Z-Wave разрабатывают более чем 250 различных производителей. Среди них такие компании, как LG Electronics, Verizon, ZyXEL, Aeon Labs, FAKRO, Linear Technologies, Sigma Designs, Allion и др. Эти зубры беспроводной автоматизации и высоких технологий предлагают широкий ассортимент чуть ли не из 5000 различных устройств. Такое разнообразие дизайна, функционала и цены помогает пользователю собрать набор устройств, оптимальный как по цене, так и по внешнему виду. Такими универсальными солдатами могут быть контроллеры, не зафиксированные на одном производителе.

"Умный дом" — это небезопасно

Кто-то сможет легко получить доступ к управлению моим домом, и тогда "всё пропало". Это опасение в большей степени связано с "умными домами", которые управляются удаленно с мобильных приложений или веб-портала.

Стоит помнить, что большинство систем используют зашифрованные каналы связи для передачи сообщений и потоков данных между компонентами системы. Как правило, разработчик обеспечивает банковский уровень защиты данных.

Не нужно бояться, что "что-то пойдет не так". Системы "умный дом" работают исключительно по заранее заданному сценарию, которые настраивают либо пользователи, либо преднастраивают производители. Система будет всегда работать именно так, как ее запрограммировали.

Автор статьи — генеральный директор проекта "Умный дом INWION".



Управление домом с мобильного приложения

BLUE COAT®

CONTENT ANALYSIS SYSTEM*



www.bluecoat.com

* Система анализа контента

POWERED BY
KASPERSKY

BLUE COAT CONTENT ANALYSIS SYSTEM S400 – ЗАЩИЩЕННЫЙ ВЕБ-ШЛЮЗ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

- Сканирование входящего и исходящего трафика двумя антивирусными модулями, в том числе, Антивирусом Касперского
- Сервис белых списков Kaspersky Whitelisting
- Возможность подключения «виртуальной песочницы» для анализа неизвестных файлов
- Одно из первых решений на рынке, предназначенное непосредственно для борьбы с комплексными долгосрочными угрозами (Advanced Persistent Threats, APT)

webcontrol

Web Control Distribution Company

Тел./факс: +7 495 925-7794
info@web-control.ru
www.web-control.ru

Реклама

107023 Москва
Электrozаводская ул.,
дом 45

- Более 10 лет опыта на рынке дистрибуции Blue Coat в России и странах СНГ
- Авторизованный тренинг-центр Blue Coat в Москве
- Авторизованный сервис-партнер Blue Coat с техподдержкой на русском языке
- 6 сертифицированных Blue Coat инженеров в команде
- Склад запчастей в Москве, устройства Try&Buy, сервис по замене оборудования на следующий рабочий день

Программно-конфигурируемые ЦОДы обеспечивают гибкость

ТОНИ КОНЦЕР

Несколько лет назад сеть гостиниц Choice Hotels International (СНІ) чувствовала себя вполне уверенно в области технологической стратегии. Расположенная в американском штате Мэриленд, эта компания, объединившая более 6300 фирм-франчайзи под одиннадцатью брендами по всему миру, называла себя первым в мире оператором гостиничного бизнеса, перешедшим на работу с облачной системой управления собственностью. К 2011 г. более 80% её серверов были виртуальными. Однако постепенно становилось все яснее, что на пути развития СНІ стоит серьезное препятствие — собственный ЦОД компании.

Созданный несколько десятилетий назад, этот центр площадью 140 кв. м за время своего существования превратился в переполненное, испытывающее постоянный недостаток в электроэнергии место расположения изолированных друг от друга хранилищ данных, жестко увязанных в сложную инфраструктуру. Расположен он был в городе Финикс в одном здании с региональной западной штаб-квартирой СНІ, а также с группами разработчиков и администраторами.

“Пользователи точно видели, что мы находились на пределе наших возможностей”, — говорит Рик Докалл, управляющий директор СНІ по инфраструктурным сервисам. — Запросы обрабатывались при явно выраженном недостатке ресурсов”.

Особенно важным оказалось то обстоятельство, что компания была не в состоянии удовлетворить динамически меняющиеся потребности в вычислительных ресурсах со стороны систем резервирования номеров и управления собственностью. Именно тогда СНІ начала серьезно задумываться о развертывании программно-конфигурируемого ЦОДа (software-defined data center, SDDC), который мог бы обеспечить столь необхо-

димые компании гибкость и оперативность. “Это не требует больших усилий: взять всю логическую сетевую инфраструктуру и поместить ее в программное обеспечение”, — указал Доквалл.

Программно-конфигурируемые ЦОДы два года назад находились в зачаточном состоянии, а сегодня это один из самых горячих ИТ-трендов. Растущее число компаний, стремящихся к большей гибкости и скорости вычислений, доказывает, что управление ресурсами ЦОДа с помощью программных средств является именно тем путем, которым

Шумиха вокруг программно-конфигурируемых ЦОДов постепенно сменяется практическими внедрениями — своим опытом перехода на такую архитектуру делится компания Choice Hotels International.

необходимо следовать. “Мы переходим к эпохе, когда наше управление будет намного более избирательным”, — считает Эрик Хансельман, главный аналитик компании 451 Research.

Пока что трудно сказать, сколько времени потребует на такой переход, потому что оценки рынка программно-конфигурируемых ЦОДов сейчас представляют собой не что иное, как гадание на кофейной гуще, говорит Хансельман. Ситуация еще больше запутывается тем, что критерии и определения разных поставщиков и исследователей рынка заметно отличаются друг от друга. Однако нет сомнений, что многие ИТ-департаменты крупных корпораций взвешивают преимущества SDDC-платформ при подготовке проектов серьезной модернизации своих ЦОДов.

Хансельман указывает, что движение в направлении SDDC отражает драматический сдвиг в способах перемещения информации в инфраструктуре корпоративных заказчиков. Схема трафика “north — west”, которая доминировала в иерархии пользователей приложений, работающих с базами данных, постепенно сменяется схемой “east — west”, характерной для современных более модульных вариантов ИТ-инфраструктуры и имеющей более высокий уровень взаимодействия между пользователями и данными.

“Прекрасный линейный поток данных начал сменяться хешированием, и данные начали перемещаться более сложными путями, — продолжает он. — В этой ситуации SDDC-технология обещает намного упростить масштабирование функций взаимного соединения между различными компьютерными сущностями”.

В поисках гибкости

Именно такой уровень гибкости компания Choice надеется получить с помощью внедрения SDDC-платформы. Однако это непростая задача.

Докалл и два участника его команды — Росс Девис, старший инженер по виртуализации, и Лу Янг, директор по разделяемым инфраструктурным сервисам, — начали в прямом смысле слова с наброска схемы проекта на салфетке, а затем стали пропагандировать свою идею акционерам, постепенно добывая консенсуса, необходимого для одобрения своего плана.

Затем команда Докалла начала прорабатывать варианты размещения новой инфраструктуры внутри уже существующих мощностей. Очень скоро они пришли к заключению, что не стоит пытаться втиснуть новую инфраструктуру в свободное пространство, а лучше потратить деньги на перенос ИТ-ресурсов в новый ЦОД. “Приобретение новых генераторов не поможет нам увеличить

число постояльцев в наших отелях”, — заметил Янг.

Тщательно спланировав, как должны выглядеть серверы, системы внешней памяти и сетевые компоненты, где следует расположить стойки и как будет подводиться электроэнергия, следующие несколько месяцев команда Докалла занималась запуском нового ЦОДа в эксплуатацию. В ходе этого процесса они перенесли более тысячи серверов, в том числе 850 в виртуальном формате, что снизило расходы на физический перенос оборудования. Для проведения этой операции они временно представили новый ЦОД как расширение старого, объединив их в общее пространство и организовав балансировку нагрузки между ними на время проведения миграции.

Им пришлось столкнуться с некоторыми проблемами в управлении изменениями, поскольку большинство ИТ-специалистов беспокоилось по поводу того, как будет работать ЦОД, удаленный от них на 20 км и практически безлюдный. Однако Докалл утверждает, что проект, над которым работало около 140 человек, был выполнен в запланированные сроки, остался в рамках намеченного бюджета, завершился большим успехом и принес множество позитивных результатов. Наиболее заметным из них была появившаяся возможность реагировать на быстрые изменения требований к вычислительным ресурсам.

Например, если раньше на подключение нового дистрибьютора гостиничной сети к корпоративной ИТ-инфраструктуре требовалось два-три месяца, то теперь это происходит в течение нескольких часов после получения соответствующего разрешения. Помимо этого компания больше не связана ограничениями “окаменевшей” архитектуры и способна гибко адаптироваться под сезонные изменения бизнес-требований своих франчайзи. “Имея дело с календарными колебаниями спроса, мы не хотим оказаться вынужденными устанавливать новое компьютерное оборудование, которое полностью будет использоваться четыре месяца в году, — поясняет Докалл. — Нам нужно, чтобы мы могли подключиться к облаку и затем вернуться в прежнее состояние”.

RECS'2014: “Газпром нефть” внедрила систему управления документами

ОЛГА ЗВОНАРЕВА

Об опыте внедрения системы управления документами в ОАО “Газпром нефть” на сентябрьской конференции Russian Enterprise Content Summit 2014 (RECS) рассказал Дмитрий Россихин, директор по качеству и развитию бизнеса системной интеграции ALP Group: “Внедрение системы управления документами — это часть большого проекта унификации предприятий нефтепродуктообеспечения, который стартовал в “Газпром нефти” в 2008 г. В рамках проекта были введены единые стандарты бухгалтерского и налогового, коммерческого унифицированного учета, планирования и бюджетирования, управления инвестициями, подготовки отчетности МСФО, управления нормативно-справочной информацией”.

По словам г-на Россихина, была поставлена задача комплексной автоматизации 14 предприятий “Газпром нефти”, десять из которых находятся на территории России и четыре — в странах СНГ. “Система должна была включить в себя разработку и внедрение всех учетных систем, а для этого необходимо было построить единую автоматизированную си-

стему хранения документов (АСХД)”, — пояснил он.

Создание такой системы ставило целью:

- автоматизацию процессов обработки первичных бухгалтерских документов в рамках централизации функции бухгалтерского учета;

- снижение налоговых и финансовых рисков, повышение прозрачности данных, улучшение внутреннего контроля, повышение эффективности процессов;

- оперативное представление полной и достоверной информации о первичной бухгалтерской документации для принятия оптимальных управленческих решений на всех уровнях управления;

- снижение сроков закрытия бухгалтерской отчетности;

- создание единой базы по договорам;
- подключение подведомственных предприятий к единой корпоративно-информационной системе управления.

Говоря об масштабах проекта, г-н Россихин отметил, что к системе были подключены 2 тыс. пользователей дочерних и зависимых обществ, расположенных в десяти городах.

По его словам, этапы внедрения проекта были классическими: концептуальное

проектирование, в рамках которого были сформированы основные бизнес-процессы и подготовлено ТЗ. “Далее велась разработка прототипа системы, ее демонстрация заказчику с последующим устранением замечаний, разработка инструкции для пользователей и администратора системы, обучение пользователей. Затем опытно-промышленная эксплуатация и введение системы в промышленную эксплуатацию”, — добавил он.

“Внутри компании стал меняться функционал общих центров обслуживания (ОЦО) — подразделений, которые занимаются подготовкой бухгалтерских документов на местах. В рамках данного проекта было выделено обособленное подразделение, в котором была организована система хранения документов и ее взаимодействие с системой планирования и бюджетирования”, — рассказал г-н Россихин.

Он отметил, что в результате всех проведенных работ удалось автоматизировать процесс сканирования и штрихкодирования входящих, исходящих и внутренних документов; составить и запустить маршрут прохождения документов; организовать контроль исполнительской дисциплины; наладить систему хранения электронных документов и их автоматическую выемку по запросу; автоматизировать процесс

формирования и идентификации папок документов.

Кроме того, пояснил он, система позволяет формировать различные отчеты: отчет по контролю создания заявок позволит определить, кем из специалистов был запущен процесс согласования конкретного документа, на каком этапе рассмотрения он находится в данный момент; сводный отчет по заявкам отображает информацию о количестве поступивших от заказчиков и обработанных документов; отчет об исполнительской дисциплине иллюстрирует количество обработанных специалистом заявок за определенный период времени, показывает, какие из них обработаны в срок, и общее количество необработанных заявок.

“В результате внедрения системы автоматизирован бумажный поток документов, налажена интеграция с другими учетными системами. За счет автоматизации бизнес-процессов удалось снизить трудозатраты на прием и обработку первичных бухгалтерских документов. Благодаря созданию единой точки учета и базы данных первичных документов минимизирован риск их потери. Оптимизирован поиск документов по запросам, в том числе от ИФНС. Сформирована общая база договоров”, — резюмировал г-н Россихин.



Дмитрий Россихин

Шесть главных уроков DevOps

СЭМИУЭЛЬ ГРИНГАРД

Не секрет, что ИТ-принцип “agile” стал мантрой цифровой эпохи. На фоне большой шумихи организации открывают для себя, что идея имеет смысл и увеличивает доходы. Одним из направлений, вызывающих большой интерес, является методология DevOps, предлагающая более коллективный и итеративный подход к управлению задачами на пересечении ИТ- и операционной деятельности. Примерно шесть из каждых десяти организаций сегодня в той или иной форме используют DevOps. Тем не менее для многих предприятий эта идея все еще сложна в реализации. Предлагаем вашему вниманию шесть главных уроков.

DevOps — это философия. Одной из обычных ошибок, которые совершают руководители ИТ-подразделений и бизнеса, по словам Камерона Хейта, вице-президента по исследованиям Gartner, является отношение к DevOps как к комплексу знаний или как к библиотеке ИТ-инфраструктуры. Он говорит: “Здесь нет предписанного набора действий или заранее составленной дорожной карты. Это не продукт деятельности некой комиссии. Это образ мышления, вращающийся вокруг новаторства и экспериментирования. Основными точками приложения является управление релизами и изменениями. И во всем этом главное — быстрота и гибкость”. А Дэмон Эдвардс, сооснователь консалтинговой фирмы DTO Solutions, специализирующейся на DevOps, добавляет: “Это не так уж сильно отличается от того, как движение за рационализацию бизнеса превратило способность некоторых промышленных

компаний решать поставленные задачи в стратегическое оружие. Движение DevOps следует по тому же пути, только в чисто цифровом контексте”.

Первичный драйвер — не СЮ. В большинстве случаев DevOps начинается с рядовых сотрудников ИТ-отделов. “Им надоедают звонки в два часа ночи, и у них возникает желание найти иной, лучший способ работы”, — поясняет Хейт. Поэтому базисная структура инициативы должна исходить от реальных разработчиков и ИТ-персонала. Однако на определенном уровне должен быть задействован и СЮ. “Требуется довольно значительный сдвиг в культуре, и под манифестом гибкой разработки необходимо расставить приоритеты и ранги. Надо определить также метрики, показатели КПД и модели управления”. СЮ может сыграть ключевую роль в оркестровке инициативы и надзоре за ее реализацией.

DevOps — больше чем инструмент ИТ-отдела. В подавляющем большинстве компаний DevOps почти всецело рассматривается как нечто для использования в стенах ИТ-группы, отмечает Эдвардс: “Куда меньше внимания уделяется эффектам DevOps в масштабе всей компании, и почти никакого — эффектам DevOps за её стенами”. Однако уроки и принципы этой концепции применимы за пределами ИТ-департамента. “DevOps может превратить ИТ-операции в устойчивое конкурентное преимущество”, — говорит Эдвардс. Тем не менее он предупреждает, что стандартизированный подход здесь не имеет эффекта. “Не пытайтесь слепо копировать чужие средства или искать образцы для подражания в других подразделениях своей

организации. Это не работает, — предупреждает он. — Есть долгая история методов, которые не работали в мире эффективной организации производства, как и масса ранних примеров неудачной стратегии в движении DevOps”. Вместо этого Эдвардс предлагает изучать культуру высокой эффективности и разбираться в причинах, лежащих глубже, чем инструменты и процессы.

Важен принцип совместного владения. Одна из проблем традиционных разработок состоит в том, что разные отделы, группы и коллективы устанавливают разные метрики и цели. Однако метрики одной группы могут не иметь ничего общего с метриками другой. Еще хуже если они друг другу противоречат. Неудачи возникают и тогда, когда что-то

DevOps быстро растет. Но достижение успехов далеко не гарантировано. Гибкий подход требует особого мышления и приемов.

передается из одних рук в другие. Нередко задачи или этапы проектов выполняются не на совесть, а чтобы удовлетворить минимальным требованиям. “К сожалению, — указывает Хейт, — смена метрик зачастую не решает проблему. На самом деле надо создавать систему с адекватными стимулами, поощряющими кооперацию и сотрудничество”. Эдвардс отмечает, что это большее, чем только противодействие самоизоляции разных подразделений. “Если не работать над

организационными и политическими вопросами, с которыми связана разрозненность, вы будете бегать за собственным хвостом, пытаясь исправить симптомы болезни”.

Развертывание и расширение инициативы DevOps требует постоянного планирования. Что делает инициативу DevOps одновременно интригующей и пугающей, так это задача наладить комфортную работу людей вне заранее установленных границ. Следовательно, важно подобрать таких членов команды, чье мышление и личные качества отвечают DevOps. Более того, важно их использовать как миссионеров, продвигающих концепцию в остальные части компании. Возможно, потребуется установить категории и приоритеты для портфеля приложений, учитывая изменчивость проекта, организацию управления и потенциальный эффект.

Коммуникации могут развивать или убивать инициативу. Поскольку коммуникации и сотрудничество находятся в сердце успеха DevOps, критически важно выстроить инфраструктуру, поддерживающую свободный обмен идеями. Фокус внимания, говорит Хейт, должен быть направлен на устранение разрозненности и конфликтов на почве владения. Необходимо, чтобы группы или технические лидеры, связанные с операционной стороной дела, посещали ежедневные короткие совещания, на которых они смогут узнавать, что происходит в конвейере. Не менее важно, чтобы больше людей Dev-профиля участвовало в Ops-совещаниях, включая разборы неудач без поиска козлов отпущения. Концентрироваться нужно на решении проблем и создании таких условий, при которых инцидент или проблема больше не повторятся. Фокус должен быть на проблеме, а не на людях. □

ИБП Eaton 93PM
Достижение новых высот
КПД до 97%
в режиме двойного преобразования

Все, что важно для Вас - важно для нас
Выше уровень эффективности и масштабируемости
Ниже общая стоимость владения

EATON
Powering Business Worldwide

ИБП Eaton 93PM задает новые стандарты производительности систем электропитания центров обработки данных.

Непревзойденное сочетание высочайшего в индустрии КПД до 97% в режиме двойного преобразования и 99% в высокоэффективном режиме работы, масштабируемой архитектуры и компактного дизайна обеспечивает снижение общей стоимости владения.

www.eaton.ru/93PM

Корпоративная мобильность глазами заказчиков

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Широкое проникновение мобильных средств в повседневную жизнь общества — это, безусловно, один из ключевых трендов разви-

ОБЗОРЫ

тия ИТ последних полутора десятилетий, важность которого и в дальнейшем будет только усиливаться. По своей значимости их вполне можно сопоставить с таким глобальным явлением, как Интернет: эти две инновации демонстрируют активное влияние ИТ на прогресс человечества в целом, выходят далеко за рамки сугубо технических вопросов, являясь фактором трансформации социально-политического устройства общества. Уникальность же мобильных средств в немалой степени заключается в том, что впервые в истории ИТ эти технические новшества зародились в потребительской среде и как раз отсюда начали свое продвижение в сферу деятельности организаций.

Раньше, на протяжении всей более чем полувековой истории ИТ, проникновение технических инноваций в жизнь компаний выглядело в виде схемы “сверху вниз”: руководство принимало решение (очень часто — с подачи ИТ-специалистов, порой даже — их настойчивых инициатив) об использовании новых средств, после чего начинался процесс внедрения. Процесс этот всегда был непростым, в том числе приходилось преодолевать весьма существенное сопротивление “низов” (конечных пользователей), которым приходилось не только изучать невиданные ими ранее средства, но и адаптироваться к перестройке деловых процессов. В случае же с мобильностью логика “внедрения” изменилась в существенной мере, чуть ли не на 180 градусов. Мобильные средства пришли в офисы компаний “с улицы”, их принесли туда сами сотрудники, уже умеющие работать с ними. И тут уже руководители предприятий оказались в ситуации, когда им нужно адаптировать бизнес-процессы под запросы и потребности подчиненных, а ИТ-отделы впервые вместо традиционной наступательной стратегии вынуждены перейти к круговой обороне (вместо продвижения новых ИТ встала задача защиты от проникновения “неконтролируемых” средств).

Разумеется, все понимают, что мобильность — это позитивная вещь, которая позволяет вывести уровень жизни общества и конкретных организаций на некоторый более высокий качественный уровень. Но как сделать так, чтобы положительный потенциал преобразовать в конкретное благо, не нанеся себе пусть, возможно, временного, но все же ощутимого вреда? Как сделать, чтобы весенний паводок способствовал богатому урожаю осенью, а не смёл с лица земли поселки и уже сделанные посевы?

Именно с такими не очень простыми вопросами еще несколько лет назад столкнулись как бизнес-менеджеры предприятий, так и руководители ИТ-подразделений. В частности, перед ними встала дилемма: какой мобильной стратегии придерживаться — традиционной, строго контролирующей все процессы внедрения и использования ИТ в организации, или использовать некоторые гибридные модели, сочетая в работе компании корпоративные и потребительские средства и дав больше свободы действий сотрудникам как в выборе инструментов, так и в организации некоторых бизнес-процессов. В плане реализации второго подхода еще несколько лет назад появилась концепция BYOD (использование на работе сотрудниками своих собственных устройств) в разных вариантах ее конкретной реализации от целого ряда

поставщиков, но ее практическая применимость до сих пор вызывает довольно противоречивые оценки, в том числе со стороны специалистов-практиков.

В целом до недавнего времени складывалось впечатление, что несмотря на регулярное обсуждение возможностей использования мобильных средств в корпоративной среде и постоянно растущее число предложений со стороны вендоров, заказчики занимали весьма осторожную позицию в вопросах их практического применения.

Тем не менее процесс продвижения мобильных технологий в повседневную жизнь предприятий идет. По мнению наблюдателей, как раз сейчас российский корпоративный рынок подходит к моменту, когда общая тенденция повышения значимости мобильности

должна перейти в фазу конкретного широкого применения, что, в свою очередь, должно позитивно отразиться на развитии бизнеса компаний в целом. В дополнение к обзору по данной теме, опубликованному в преддверии намеченной на 23 октября конференции “День корпоративной мобильности — 2014” (см. PC Week/RE, № 17/2014, с. 18), вот еще несколько мнений по этим вопросам от представителей компаний-заказчиков.

Общая ситуация с корпоративным использованием мобильных средств

В целом эксперты признают высокий потенциал возможностей мобильных технологий, отмечают прогресс в деле их применения в организациях, но все же считают, что уровень их применения не очень высок. По их мнению, бизнес-пользователи пока еще не очень сознают достоинства этих средств и того, что они могут дать основной деятельности предприятия. При этом нужно понимать, что степень использования ИТ (и мобильность тут не исключение) определяется объективными потребностями бизнеса в них: не очень широкое применение мобильных технологий объективно отражает ситуацию со спросом. Российский спрос пока отстает от уже имеющихся сегодня технических возможностей.

“Использование мобильных средств в корпоративном секторе значительно продвинулось вперед за последние годы, но учитывая огромный скачок, сделанный самими мобильными технологиями, в реальности используется лишь малая часть потенциальных возможностей”, — отмечает директор по ИТ “Бэринг Восток Кэпитал Партнерс” Александр Герман. — Парадокс заключается в том, что такая ситуация в целом соответствует потребностям заказчиков, которые тоже отстают от технологического потенциала. Пока заказчики в силу определенного консерватизма не осознали, как мобильные технологии способны кардинально улучшить, а возможно, и поменять их бизнес-процессы”.

Независимый эксперт (бывший СЮ торговых компаний “Мосмарт”, “Копейка”, “Модный континент”) Александр Артюхов также считает, что в целом уровень использования мобильных средств не очень высок, приводя примеры из опыта работы в розничной торговле: “В первую очередь мобильные средства внедрены на участках, где они могут принести максимальный эффект, например в распределительных центрах. Там используются промышленные терминалы сбора данных, эти же средства применяются и в торговых залах, но с огра-

ниченной функциональностью”. Что касается использования универсальных клиентских средств (смартфонов, планшетов), то, по его мнению, основным бизнес-заказчиком мобильных разработок, как правило, является топ-менеджмент с целью организации собственной удаленной работы и просмотра отчетности. Внедрение же таких мобильных устройств в торговые залы пока работает лишь в рамках пилотных проектов, причем можно констатировать, что возможности данных средств используются явно не в полной мере.

Директор по информационным технологиям Финансового университета при Правительстве Российской Федерации Владимир Соловьев отмечает, что мобильные устройства уже давно стали обычным инструментом для профессорско-преподавательского состава университетов страны, не говоря уже о студентах. Но говорить о том, что эти средства уже проникли в учебный процесс, пока рано, сегодня с мобильных устройств доступно ещё слишком мало образовательных сервисов.

Для каких именно задач используются мобильные средства

Из ответов видно, что универсальные мобильные средства (смартфоны, планшеты) используются в основном в традиционном “потребительском” варианте с применением базового программного функционала этих устройств: работа с электронной почтой и простые функции доступа к файловым ресурсам. Участие ИТ-отделов тут часто ограничивается лишь установкой дополнительных антивирусных систем и соответствующей настройкой приложений, в том числе с учетом политик корпоративной безопасности. Специальные рабочие приложения создаются в основном для менеджеров высшего, реже среднего звена, причем главным образом используются заказные, а не тиражные разработки. В качестве канала доступа выступает скоростной Интернет как в стационарной, так и в мобильной реализации.

“Руководители среднего и высшего звена с помощью смартфонов и планшетов работают с отчетностью, электронной почтой и выполняют ограниченные операции в транзакционных системах”, — говорит Александр Артюхов. Это мнение дополняет Александр Герман: “Смартфоны и планшеты в массовом масштабе используются как средства коммуникации (почта, мессенджеры, аудио- и видеосвязь) или средства работы с документами (файлы, презентации и т. д.). Использование их в корпоративных бизнес-процессах (доступ к корпоративным бизнес-системам) пока носит случайный характер для ограниченных групп пользователей”.

В розничной торговле (об этом говорит Александр Артюхов) достаточно широко используются промышленные терминалы сбора данных, как правило, для решения следующих задач: комплектация заказов в распределительных центрах, работа с товаром в торговом зале, проведение инвентаризаций, решение ограниченного круга задач, связанных с общением с клиентом в торговом зале. Пока универсальные планшеты в торговых залах используются мало, но их внедрение может существенно повысить качество обслуживания клиентов, помочь при размещении товара и сократить время на выполнение рутинных операций, таких как поиск информации о товаре и о его наличии в магазине.

Александр Герман считает, что уже в скором времени должно произойти массовое включение мобильных устройств в корпоративные системы путем добавления мобильных приложений. Это ста-

нет большим шагом вперед аналогично тому, как в свое время Web-доступ на определенном этапе расширил географию пользователей бизнес-систем и стал обязательным элементом программных продуктов.

Владимир Соловьев приводит такие сведения по своему университету: “За последние пару лет доля мобильных пользователей электронной почты, видеоконференц-связи, документооборота и других административных

сервисов среди работников Финансового университета выросла с 5 до 70%, а доля мобильных пользователей образовательных сервисов среди студентов уже близка к 100%. Но самих образовательных сервисов, которыми можно воспользоваться с мобильных устройств, пока катастрофически не хватает. По каждой изучаемой теме можно посмотреть видео, прочитать текст, выполнить тест или письменное задание. Но если историей или философией студент спокойно может заниматься и в аудитории, и дома, то дисциплинами, требующими применения ИТ, пока нет. Компьютерной бухгалтерией, например, студенты сейчас могут заниматься только в компьютерных классах университета, несмотря на то что у каждого из них по несколько собственных устройств. В наших самых ближайших планах — развитие в университете VDI с внешним доступом с любых устройств, чтобы студенты могли из любого удобного места получать доступ к университетскому программному обеспечению, удаленно выполнять лабораторные работы, требующие использования этого программного обеспечения”.

Подходы к организации корпоративной мобильности

Какие подходы к организации корпоративной мобильной среды являются наиболее эффективными? На что лучше ориентироваться — на традиционные схемы централизации и стандартизации, гибридные модели BYOD или, может быть, предоставить пользователям свободу действий в выборе устройств и приложений в определенных категориях задач?

Александр Герман считает, что метод BYOD возможен только на первом этапе, чтобы подтолкнуть процесс “мобилизации”, это может быть нормально для корпоративной почты, но затем для серьезных корпоративных приложений компания должна полностью контролировать устройства.

Учитывая специфику учебно-образовательной деятельности, сама идея централизованной раздачи студентам мобильных устройств и последующего управления ими в университетах кажется совершенно бесполезной, не говоря уже о финансовой невозможности подобных проектов, уверен Владимир Соловьев. Смартфоны, планшеты, ноутбуки у студентов есть, а малообеспеченным, конечно, необходимо помочь, после чего всем студентам нужно просто вменить в обязанность иметь при себе работоспособное и удобное мобильное устройство, с которого можно получить доступ к образовательным сервисам через портал и VDI.

По мнению Александра Артюхова, с учетом идущих сейчас процессов централизации и стандартизации в компаниях розничной торговли наиболее эффективной представляется именно стандартизация мобильного оборудования и централизация управления мобильным контентом ▶



Александр Артюхов



Владимир Соловьев



Александр Герман

и функциональностью. Это существенно сократит сроки решения проблем, решит многие вопросы безопасности, упростит подготовку кадров.

Безопасность и требования регулятора

Вопросы безопасности и соблюдения нормативно-законодательных требований постоянно присутствуют в обсуждении темы мобильных технологий, причем, как это всегда происходит при внедрении новых средств, вызывают споры, противоречивые соображения. Как же в действительности эти аспекты влияют на использование мобильных средств? Наши эксперты также высказывают разные мнения, но выражают солидарность в том, что тут нужно учитывать конкретные варианты применения мобильности, ответственность решаемых задач и пр.

“Вопросы безопасности очень актуальны и будут становиться еще актуальнее по мере расширения области применения мобильных устройств в компаниях и появления новых угроз для мобильных технологий, — уверен Александр Герман. — К сожалению, пока это не осознается в полной мере и большого влияния на использование мобильных средств не оказывает”.

Александр же Артюхов считает, что ввиду ограниченного использования мобильных средств вопросы безопасности и соблюдения законодательства не являются приоритетными или требующими значительных затрат. “Однако расширение функциональных возможностей, в частности работа с транзакционными системами через мобильные устройства, уже представляется небезопасной, — добавляет он. — При этом обеспечение безопасности при мобильной работе потребует инвестиций, сравнимых или даже превышающих затраты на внедрение мобильных средств в повседневную работу. И это является одним из факторов небыстрого проникновения мобильных технологий в ритейле”.

“В университетах, не занятых выполнением оборонных научных заказов, единственным секретом является распределение зарплат между сотрудниками, все остальное должно быть максимально прозрачно и открыто. Поэтому откуда осуществляется доступ, с мобильного или стационарного устройства, неважно”, — таково мнение Владимира Соловьева.

На какие устройства и программные платформы ориентироваться?

Принципиальным отличием мобильных средств (от привычной настольной клиентской среды) является разнородность как в аппаратных, так и в программных аспектах. Сложность усугубляется тем, что конкурентная ситуация на рынке весьма далека от стабилизации (и не очень понятно — наступит ли эта последняя вообще), стратегия ключевых вендоров постоянно корректируется, а ключевые разработчики предлагают весьма различные подходы (например, в плане открытости платформ, партнерских моделей). В целом можно говорить о наличии трех наиболее значимых программных платформ: бывшая еще несколько лет назад ведущей Apple iOS отдала пальму первенства Google Android, хотя во многом остаётся законодателем мод в этой сфере. Третья, Microsoft Windows, сильно отстает от лидеров, но многие наблюдатели считают, что у Редмонда есть потенциальная возможность изменить ситуацию в свою пользу.

Что касается форм-факторов и встроенного функционала, то тут также видны три основные категории универсальных средств — смартфоны, планшеты и ноутбуки нижнего ценового уровня. При этом, как это ни странно, все чаще встречаются высказывания экспертов о неочевидных перспективах планшетов в условиях постоянного увеличения размеров смартфонов и растущего давления со стороны ноутбуков. При этом не стоит забывать и о нема-

лой группе специализированных мобильных терминалов.

Как раз об этом говорит Александр Артюхов: “На сегодняшний день ещё не исчерпаны ресурсы и возможности терминалов сбора данных на платформе Windows CE или иных, используемых в том или ином типе устройств. При этом в будущем видится интересной и достаточно эффективной автоматизация части бизнес-процессов с использованием планшетов не самого большого форм-фактора. Ввиду более привычной для бизнес-пользователя среды и интерфейса, наверное, преимущественной платформой для использования в этих устройствах может стать ОС Windows 10. Что также облегчит разработку и дальнейшую поддержку мобильного ПО”.

С ним в значительной степени солидарен Владимир Соловьев: “В корпоративной среде, построенной вокруг микрософтовской службы каталогов, наибольшую перспективу имеют устройства Microsoft. Думаю, что в ближайшие несколько лет планшеты и смартфоны Microsoft серьезно потеснят устройства Apple, но обогнать по популярности открытую платформу Android будет сложно”.

Проблемы развития корпоративной мобильности

Быстрое развитие мобильных технологий противоречит одному из подходов крупных корпоративных ИТ-систем — “технологическому консерватизму”, считает Александр Герман и далее развивает свою мысль: “Вы можете объяснить пользователю, почему он должен несколько лет работать на устаревшем десктопе с Windows пятнадцатилетней давности. Но подsunуть ему прошлогоднюю модель планшета и говорить, что срок амортизации два-три года, невозможно. Соответственно цикл апгрейда техники и приложений становится постоянным. Надо выстраивать этот процесс

по-новому. Возможно, по аналогии с постоянной переработкой используемого ПО”.

Владимир Соловьев отмечает несколько проблем. Первая — законодательные инициативы, зачастую убивающие ИТ-начинания. Вторая — стоимость владения инфраструктурой VDI, которая сегодня существенно больше, чем ТСО традиционной инфраструктуры. И третья проблема — отсутствие простых и удобных порталов самообслуживания для использования VDI в университетах, чтобы несколько преподавателей, ведущих занятия в студенческой группе, с помощью портала могли наполнять рабочие столы для студентов данной группы.

По мнению Александра Артюхова, наиболее серьёзной проблемой на сегодняшний день является относительная дороговизна решений и недостаточно понятный эффект от использования новых мобильных технологий по сравнению с уже имеющимися терминалами сбора данных, при том что инвестиции в мобильность руководства либо не дают эффекта вообще, либо этот эффект очень долгосрочный. “Следующая немаловажная проблема касается обеспечения безопасности, в том числе и физической безопасности мобильных устройств (кража, поломки, вандализм), — продолжает эксперт. — Надо обязательно сказать и о так называемом человеческом факторе: это неготовность или низкая квалификация сотрудников на местах, которым будет доверена работа с мобильным устройством. Как правило, решение всех этих вопросов лежит в административно-организационной плоскости, то есть полностью зависит от желания бизнес-заказчика вкладывать средства во внедрение мобильных технологий, в безопасность, в соответствующее изменение бизнес-процессов и обучение персонала. И все эти изменения требуют времени и, наверное, соответствующей экономической ситуации”.

Высокая мощность в большом городе



Больше мощности:

- до 8 выходных розеток
- от 1000 до 10000 ВА
- коэффициент мощности 0,9

Больше функциональности:

- «горячая» замена батарей
- напольное и стоечное исполнение
- русифицированный ЖК-дисплей

Больше надёжности для защиты оборудования!

www.pcm.ru



Vanguard – новые серии онлайн ИБП от Powercom - VGS и VRT

RECS'2014: Open Source как способ повышения эффективности ESM

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Развитие и трансформация проблематики управления корпоративным контентом (ЕСМ) происходит под влиянием двух основных взаимосвязанных факторов: изменения (причем — усиления) требований к такого рода задачам со стороны заказчиков и расширения возможностей ИТ-средств. При этом именно технологический прогресс в существенной степени обеспечивает повышение эффективности использования систем электронного документооборота (СЭД) и ЕСМ на этапах как внедрения, так и последующей эксплуатации и модернизации этих систем. В общеметодическом плане об этом говорилось в выступлениях на пленарной части сентябрьской конференции Russian Enterprise Content Summit (RECS) 2014, а более конкретные обсуждения прошли в рамках работы по секциям.

Сфера ЕСМ уже давно перешла для большинства компаний из разряда вспо-



Марко Беркович: "Платформа Alfresco спроектирована с учетом изменения требований заказчиков и развития возможностей ИТ"

могательных, частных в категорию критически важных задач. Если 10—15 лет назад предприятия обеспечивали повышение эффективности своей работы за счет внедрения учетных ERP-задач, то в последующие годы ключевая роль переходила как раз к ЕСМ-системам. Соответственно вопросы выбора ЕСМ-средств из тактических превратились в стратегические: заказчикам нужны системы, способные обеспечивать постоянно растущие потребности бизнеса в долгосрочной перспективе, при этом быть достаточно гибкими, чтобы постоянно соответствовать меняющимся условиям окружающего мира. Не менее важным является оптимизация затрат (финансовых, кадровых), в частности реализация модели "по требованию", когда инвестиции делаются "по мере возникновения проблем".

По мнению регионального менеджера компании Alfresco в Восточной Европе и России Марко Берковича, наилучшим образом этим тенденциям развития рын-

ка отвечают программные решения, построенные на принципах Open Source, поскольку они, с одной стороны, позволяют заказчикам оптимизировать свои затраты на приобретение лицензий и услуг по внедрению ПО, а с другой — предоставляют достаточно простые возможности по расширению функциональных возможностей и интеграции с другими приложениями за счет использования открытого кода и открытых программных интерфейсов. Именно эти преимущества позволили компании, начавшей свою деятельность всего девять лет назад, быстро войти в группу ведущих ЕСМ-поставщиков, успешно конкурируя с платформенными мегавендорами.

Однако сегодня ключевой тенденцией развития ИТ является движение в сторону все более широкого использования облачных моделей, и данный тренд в силу целого ряда причин проявляется особенно заметно в сфере задач управления документами и корпоративным контентом. По оценкам Alfresco, только 20% ЕСМ-задач требуют обязательного применения традиционной схемы онпремис-развертывания ИТ-систем (в основном это связано с вопросами безопасности

и соответствия нормативным требованиям), примерно также для 20% задач (социальные сети, поддержка коллективной работы, работы с общими информационными ресурсами) наиболее подходящим вариантом являются облачные решения, а остальные 60% нуждаются в использовании гибридных облачных систем.

Марко Беркович высказал убеждение, что для реализации таких смешанных облаков наиболее оптимальным вариантом опять же являются ЕСМ-платформы, реализованные на базе ПО Open Source, поскольку в условиях распределенных гетерогенных сред ключом к успеху является повсеместное применение открытых стандартов. О том, что корпоративные заказчики оценили преимущества Open Source для реализации облачных инфраструктурных решений, наглядно говорит успех проекта OpenStack. Нечто подобное сейчас видно и на примере ЕСМ-задач: при переходе в облака пользователи все чаще отдают предпочтение предложению Alfresco, в арсенале которой есть как традиционная онпремис-платформа, так и облачные сервисы, причем все это можно достаточно легко применять в гибридном варианте.

Десять основных направлений развития рынка дисплеев: прогнозы производителей

ВЛАДИМИР РОМАНЧЕНКО

В рамках сентябрьской международной выставки Touch Taiwan, главным образом посвященной новинкам в области сенсорных дисплеев и оптических пленок, представители ряда производителей поделились своим видением перспектив для новых и традиционных сегментов рынка дисплеев.

Десятка прогнозов была собрана изданием EETimes непосредственно в выставочных залах и во время ключевых выступлений.

1. Надеваемая электроника вряд ли станет фактором роста рынка дисплеев

Дж. П. Панг (JP Pang), заместитель вице-президента департамента по разработке мобильных устройств и технологий компании Innolux, считает потенциал влияния рынка надеваемой электроники на рынок дисплеев незначительным. По его мнению, собственно надеваемые устройства в большей степени будут играть роль центра сбора информации с различных датчиков, в то время как центром обработки и мониторинга собранной информации по-прежнему останутся мобильные телефоны. Интересно отметить, что Пол Пенг (Paul Peng), президент конкурирующей компании AU Optonics (AUO), придерживается противоположной точки зрения. По его мнению, рынок дисплеев в настоящее время проходит стадию трансформации от модели замещения новыми продуктами к модели, ориентированной на новые приложения. Именно по этой причине надеваемая электроника может стать важнейшей нишей для будущего рынка дисплеев, наряду с изогнутыми телевизорами, общественными информационными дисплеями и гибридными ПК.

2. Большие перспективы рынка новых автомобилей с несколькими дисплеями

В этом году, как никогда ранее, тайваньских производителей радует быстрорастущий рынок дисплеев для автомобилей. Так, рост продаж AUO за последний год составил 30%. Позитивные тенденции также обусловлены растущим числом разнообразных автомобильных дисплеев, необходимых для GPS, приборной доски, виртуальной реальности, отображения дополнительной информации и развлечения пассажиров. Описывая будущее автомобилей, которые постепенно трансформируются в "инструмент коммуникации

и связи", Пол Пенг предсказывает как минимум пять дисплеев на борту. Дж. П. Панг, в целом соглашаясь с аргументами конкурента, считает, что дисплеев в автомобиле будущего будет не менее трех.

3. Великое противостояние: технология LTPS против a-Si TFT

Представители Innolux и AUO единодушно сходятся во мнении, что в ближайшем будущем для производства ЖК-дисплеев для мобильных устройств технология низкотемпературного поликристаллического кремния (Low Temperature PolySilicon, LTPS) будет применяться наряду с технологией аморфного кремния (amorphous silicon, a-Si). Компании используют обе технологии в разработке новых поколений дисплеев (Innolux представила на выставке 5,5-дюймовый a-Si-дисплей с разрешением Full HD и плотностью размещения пикселей 430 ppi). Тем не менее производство дисплеев по технологии LTPS с плотностью размещения пикселей выше 400 ppi, востребованных во флагманских смартфонах, вызывает затруднения в силу определенных технологических проблем.

В свою очередь, Тинг-Чен Сю (Ting-Chen Hsu), глава Taiwan Display, подразделения Japan Display, не сомневается, что технология LTPS обязательно будет применяться при выпуске дисплеев с высоким разрешением. В компании убеждены, что LTPS является наилучшим вариантом для выпуска сенсорных дисплеев по "внутриотсовой" технологии, применяемой, в частности, в продукции Apple. Кроме того, по себестоимости производства LTPS-панели весьма успешно конкурируют с a-Si-дисплеями.

4. Максимум экранов в каждом доме

Мода на множество экранов приходит не только в автомобили, но и в жилые помещения. Цитируя результаты опросов Ondevice Research в преддверии недавнего чемпионата мира по футболу, Пол Пенг приводит такие данные: порядка 35% респондентов заявили о намерении смотреть телетрансляции матчей с помощью мобильных устройств, 20% планировали смотреть два матча одновременно с помощью телевизора и телефона.

5. Ноутбуки с сенсорным экраном вряд ли станут мейнстримом

Надежды индустрии на рост потребительского спроса на ноутбуки с сенсорным экраном вряд ли оправданы, считает Дж. П. Панг. В настоящее время сенсорные

экраны устанавливаются примерно в 10% выпускаемых ноутбуков, и вряд ли стоит ждать значительного увеличения этой доли. По его мнению, сенсорный экран эффективен, главным образом, когда пользователь смотрит на него сверху вниз, т. е. в случае со смартфонами и планшетами; для постоянной работы с ноутбуком такой подход "противоречит законам физики".

6. Устройства "три-в-одном" для развивающихся рынков

Многие современные пользователи вынуждены носить с собой сразу три отдельных устройства — смартфон, планшет и ноутбук. Появится ли однажды единое устройство, совмещающее функции всех трех воедино? В тайваньской Innolux полагают, что такое развитие событий вполне реально — по крайней мере, для рынков развивающихся стран. По мнению Дж. П. Панга, возможность такого сценария подтверждает существование 6- и даже 7-дюймовых фаблетов.

7. Сможет ли Япония возглавить технологическую разработку OLED?

В августе японские компании Sony, Panasonic и Japan Display сформировали совместное предприятие JOLED по выпуску дисплеев на базе технологии органических светодиодов (organic light-emitting diode, OLED), контрольный пакет акций которого достался государственной компании Innovation Network Corp of Japan (INCJ). Создание JOLED призвано усилить позиции Японии на рынке OLED-технологий, сохранить и приумножить накопленные за десятилетия исследований инженерные разработки, а также вернуть японскому рынку былой энтузиазм в области технологий OLED.

По словам Такуя Комода (Takuya Komoda), главы исследовательского подразделения Panasonic, главной целью JOLED ставится отнюдь не разработка огромных дисплеев для телевизоров, в которые корейские конкуренты Samsung и LG вкладывают огромные ресурсы. Вместо этого исследователи JOLED намерены сфокусировать свое внимание на "прорывах в разработке материалов и устройств для тех областей, где Япония всё ещё имеет технологическое преимущество перед другими странами". По его мнению, настоящим преимуществом OLED-технологии является даже не гибкость, а малый вес и небьющиеся структуры получаемых дисплеев.

8. "Настоящие" 4К-дисплеи против "ненастоящих"

Интересную особенность современного рынка дисплеев с разрешением 4К (Ultra HD) поведал инженер из компании Innolux. По его словам, под видом 4К-дисплеев некоторые корейские производители часто показывают экраны, горизонтальное разрешение которых составляет 2К или 3К, но никак не 4К. "Ненастоящий" 4К-дисплей, по его словам, получается при добавлении "белого" к классической триаде RGB, при этом экран выглядит ярче, но теряется цветовая глубина, присутствующая в настоящем 4К-дисплее.

Что характерно, для 4К-телевизоров, выпускаемых под собственными торговыми марками, корейские компании используют "настоящие" 4К-экраны, иногда даже модели от конкурентов, и в то же время поставляют большое количество "ненастоящих" 4К-панелей быстрорастущему числу OEM/ODM-производителей телевизоров для внутреннего рынка Китая.

9. Не стоит недооценивать китайские ODM-компании

Времена, когда все без исключения китайские ODM-компании считались производителями второразрядной техники, подошли к концу. По мнению Тинг-Чен Сю, сегодня китайские производители электроники с дизайном собственной разработки (original design manufacturer, ODM) продают ежегодно более 40 млн. смартфонов в Китае, Индии и Африке. При этом кроме разработки дизайна для флагманских и массовых моделей смартфонов для крупных китайских брендов они с успехом осваивают выпуск моделей с качественными дисплеями под собственными торговыми марками.

10. Китай жаждет телевизоров Ultra HD, больших диагоналей и Smart TV

Внутренний китайский рынок с невероятной быстротой превратился в крупнейшего потребителя самых современных новинок. По данным Китайской ассоциации видеоиндустрии, продажи телевизоров с разрешением Ultra HD во II квартале 2014-го составили рекордные 13,4% от объема всех продаж. При этом продажи моделей с диагональю более 50 дюймов составили 23,2%, а моделей с функциональностью Smart TV (с доступом к сервисам через Интернет) — 55%.

“Бизнес готов инвестировать в катастрофоустойчивость”

В современных условиях, когда ИКТ стали обязательной частью бизнеса, его непрерывность тесно связана с доступностью и надежностью используемой ИКТ-инфраструктуры. Чем более зрелым становится бизнес, тем более востребованными им становятся функции резервирования ИКТ-ресурсов и их восстановления после инцидентов. Важной составляющей этих функций и, возможно, интегрирующими эти функции являются решения, обеспечивающие катастрофоустойчивость корпоративной ИКТ-инфраструктуры.

АНДРЕЙ МАСЛОВ востребованными им становятся функции резервирования ИКТ-ресурсов и их восстановления после инцидентов. Важной составляющей этих функций и, возможно, интегрирующими эти функции являются решения, обеспечивающие катастрофоустойчивость корпоративной ИКТ-инфраструктуры.

Андрей Маслов, технический директор в России компании Thomson Reuters, которая более чем в ста странах мира предлагает комплексные ИКТ-решения для ряда рыночных сегментов, делится с научным редактором PC Week/RE Валерием Васильевым своим мнением о роли решений для резервирования и восстановления ИКТ-инфраструктуры для бизнеса в современных условиях.

PC Week: Какие основные требования предъявляются сегодня к решениям для резервирования и восстановления корпоративной ИКТ-инфраструктуры после катастроф? Сформировались ли стандарты в области таких решений?

АНДРЕЙ МАСЛОВ: Значимость резервирования и восстановления бизнеса после катастроф была понятна всегда. Однако сегодня она усиливается ростом влияния на бизнес ИКТ и накапливаемых и оперативно получаемых в ходе ведения бизнеса данных, а также вследствие стремительной глобализации экономики, что усиливает влияние на устойчивость бизнеса таких факторов, как политические события и природные катаклизмы. В связи с этим к обеспечению катастрофоустойчивости стали относиться как к особо важной задаче для корпоративных ИТ-служб.

Сегодня бизнес готов инвестировать в развитие катастрофоустойчивых инфраструктур, и в будущем, как мне представляется, у этого направления хорошие перспективы развития — затраты разработчиков катастрофоустойчивых решений, провайдеров соответствующих услуг, их клиентов и заказчиков оказываются вполне оправданными.

Следуя за глобализацией бизнеса, поставщики наиболее продвинутых катастрофоустойчивых решений создают распределен-



Андрей Маслов

ные по всему миру инфраструктуры для надежного резервирования предоставляемых сервисов и одновременно предусматривают дополнительный уровень локального резервирования сервисов в каждой стране присутствия.

Что же касается стандартизации, то в условиях глобализации рано или поздно все отрасли экономики эволюционно приходят к определенным стандартам, гласным или негласным. Влияние этих стандартов таково, что поставщики решений и услуг уже не могут предлагать рынку сервисы и продукты, не соответствующие этим стандартам.

В направлении обеспечения катастрофоустойчивости ИКТ-инфраструктуры такие стандарты представляют собой целый комплекс показателей. Их можно долго перечислять, но, безусловно, главными из них являются доступность ресурсов и время бесперебойной работы.

PC Week: Каким путем компании предпочитают решать задачи резервирования и восстановления — создавая для этого собственные центры или используя ресурсы и услуги внешних провайдеров?

А.М.: Довольно сложно определить наиболее часто встречающийся профиль компании или организации, для которой резервное копирование было бы наиболее востребовано, поскольку, как мне кажется, такие

решения в той или иной форме и объеме жизненно необходимы любой структуре для нормального ведения своего бизнеса.

Исторически наша компания имеет основательные позиции в финансовом секторе, поэтому для меня будет резонно в ответе на данный вопрос ориентироваться на пример этого сектора. Для финансовых учреждений обеспечение непрерывности бизнеса напрямую связано с рисками денежных потерь, что делает необходимость поиска для них оптимального решения задачей весьма актуальной.

Однако пути, которые выбирают финансовые компании, на практике различаются. Прежде всего им приходится делать выбор между привлечением внешних поставщиков услуг и решением задач собственными силами. Компании, обладающие значительными ресурсами, предпочитают иметь собственные системы резервирования. Остальные прибегают к использованию внешних ресурсов — ЦОДов, команд специалистов и т. д., то есть полагаются на аутсорсинг.

И тот и другой подход имеют свои плюсы и минусы. Я считаю, что аутсорсинг оказывается в долгосрочной перспективе более эффективным: этот вариант не требует высоких начальных капитальных вложений, дополнительного штата специалистов, и стартует он сразу, с момента заключения договора с провайдером.

PC Week: Как обстоят дела в России с использованием таких средств и решений для поддержки непрерывности функционирования АСУ ТП?

А.М.: Как я уже сказал, гласно или негласно, формально или неформально в любой отрасли со временем договариваются об определенных стандартах. Область АСУ ТП не является исключением ни в России, ни в других странах.

Упомянутая ранее глобализация экономики играет прогрессивную роль и здесь. Так, обращаясь к услугам инфраструктуры того или иного расположенного в России ЦОДа, клиенты требуют от его оператора необходимого уровня обслуживания, на который они могут рассчитывать в других странах. Поэтому операторы ЦОДов независимо от того, где они располагаются, должны поддерживать инфраструктуру своего объекта, в том числе и структуру АСУ ТП, на конкурентном уровне.

PC Week: С какими наиболее острыми проблемами сталкиваются при решении задач резервирования и восстановления бизнеса после катастроф пользователи и провайдеры таких решений?

А.М.: Существует один важный аспект, который необходимо упомянуть и который находится не на стороне техники. Собственно, если рассматривать проблему шире, в большинстве техногенных катастроф основной проблемой оказывается человеческий фактор — если произойдет сбой, техника не будет паниковать и ошибаться, тем более что для устройств и узлов предусматривается резервирование.

Я считаю, что очень важным моментом, который многие, к сожалению, упускают из виду или на который не обращают достаточного внимания, является организация действий персонала во время проблемных ситуаций. На эти случаи должны быть разработаны четкие инструкции, устанавливающие, кто, что и когда делает, а также четко расписаны роли и зоны ответственности. Процесс поддержания резервного центра в актуальном состоянии должен сопровождаться регулярными учениями, которые позволят довести действия персонала до автоматизма. Вроде бы это банально, однако практическую важность таких мероприятий сложно переоценить.

PC Week: Насколько активно в мире в решении задач резервирования и восстановления бизнеса после катастроф участвует страховой бизнес? Как с этим обстоят дела в нашей стране?

А.М.: Исходя из общей мировой практики можно сказать, что страхование от различного рода катастроф, как техногенных, так и природных, практикуется. Это значит, что страховой бизнес находится и в этой нише своей интерес и его услуги здесь являются достаточно востребованными, т. е. компании заинтересованы в страховании рисков, связанных с обеспечением непрерывности бизнеса. Однако владельцам бизнеса не стоит забывать о том, что переложить ответственность за непрерывность функционирования своего предприятия на страховщиков они никогда не смогут, ну разве что частично разделить с ними ущербы.

PC Week: Благодарю за беседу.

ONUG требует от производителей продуктов для открытых сетей

Эрик Липпис

Корпоративные вычисления сильно изменились. Вместо того чтобы приобретать компьютеры, пользователи могут теперь арендовать время у Amazon, Microsoft, Digital Ocean или любого количества других провайдеров облачных сервисов.

Используемые для корпоративных вычислений устройства стали мобильными и уменьшились до размеров ладони. Но если компьютеры перенесены в облака, а устройства исчезли со столов и превратились в смартфоны, то сети, по которым передается вся информация, не подверглись сильным переменам. Производители сетевого оборудования, которые были именитыми десять лет назад, остаются таковыми и сегодня.

Необходимость приведения сетей в соответствие с открытыми, интероперабельными, программно-конфигурируемыми корпоративными вычислениями была очевидна на протяжении последних 25 лет. Сейчас появились признаки, что этот процесс начался.

Недавно я говорил с Ником Липписом, соучредителем объединения пользователей открытых сетей Open Networking User Group (ONUG). Это интересная организация, соответствующая целому ряду тен-

денций. Как видно из названия, объединение представляет интересы пользователей, которыми в данном случае являются несколько крупнейших покупателей сетевого оборудования, такие как Bank of America, FedEx, Fidelity Investments и др.

Если сообщество OpenStack упрекают в том, что в него входят интересные, но небольшие компании, не обладающие мощными финансовыми рычагами, а группа Open Compute рассматривается как представительство гигантских интернет-корпораций, чьи потребности и приложения далеки от корпоративных вычислений, то члены ONUG имеют и достаточно большие бюджеты, и желание изменить динамику развития сетей.

“В настоящее время мы находимся в важной точке осознания: сетевая архитектура должна быть изменена”, — сказал Липпис. Изменения включают переход к программно-конфигурируемой архитектуре, при которой возможности сетей, их емкость и полосу пропускания могут меняться в процессе работы в зависимости от потребностей.

Предусматриваются также интероперабельность и освобождение пользователей от привязки к определенному производителю, которая в случае с сетями прочнее, чем в других сегментах компьютерного оборудования.

ONUG изложила свои ожидания и требования относительно снижения капитальных и текущих затрат в специальном документе: “В краткосрочной перспективе — снижение операционных расходов на 15—30%, в долгосрочной — новый порядок расчета затрат на обслуживание сетей, базирующийся на реальной стоимости технической поддержки производителя вместо фиксированного процента от капитальных вложений, и снижение капитальных затрат на 25—75%”.

“В ЦОДах растет количество техники”, — сказал Липпис. Он отмечает, что попытки решать сетевые проблемы с помощью все новых устройств приводят лишь к росту капитальных и текущих расходов и к увеличению сложности оборудования, но не обязательно удовлетворяют предъявляемые к сетям требования.

Поскольку ONUG четко выделила вопрос о расходах, наибольшие преимущества могут дать новые возможности, которые предоставляют открытые, построенные на базе ПО сети. Липпис сравнил возможности открытых сетей с развитием Интернета.

Доступ в Интернет и управление им с использованием таких стандартов, как SNMP, позволили сократить затраты и устранить неразбериху, неизбежную при

попытках управлять множеством корпоративных сетей. Экономические преимущества Интернета очевидны для каждого, кто пользуется электронной коммерцией или общается со всем миром посредством электронной почты.

Хотя нетрудно заставить производителей продемонстрировать поддержку столь мощной группы клиентов, как ONUG, процесс обеспечения и тестирования интероперабельности оборудования различных производителей будет не столь легким делом.

У ONUG весьма амбициозная программа. Влияние ее участников определяется размерами их ИТ-бюджетов, а созданные пользователями организации весьма строго следят, чтобы производители не встраивали патентованные элементы в устройства, якобы обладающие полной совместимостью с другими.

Следующим шагом ONUG будет давление на производителей, чтобы те воплотили ее пожелания в совместимые между собой конкретные продукты и установили на них разумные цены. Пользователи взяли на себя обязательство собственными кошельками проголосовать за эти продукты и сервисы, если они появятся в продаже. ONUG — это такая организация, за которой стоит понаблюдать.

ИТ в ритейле — движение по разным направлениям

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

Жесткая конкуренция и снижение потребительского спроса вынуждают компании розничной торговли искать способы повышения эффективности бизнеса с помощью информационных технологий. Судя по докладу на конференции “ИТ в ритейле”, организованной компанией infomedia Russia, ритейлеры наращивают усилия в области ИТ по двум направлениям. С одной стороны, они совершенствуют свои традиционные инструменты, такие как ERP, средства автоматизации склада, системы лояльности, а с другой — внедряют передовые технологии и подходы к управлению, включая бизнес-аналитику, биометрию, цифровую рекламу, системы управления каталогом, аутсорсинг бизнес-процессов.



Николай Зайцев: “Для Digital Signage необходима стратегия подготовки контента и управления им”

Перспективы и проблемы онлайн-торговли

Онлайн-ритейл в России развивается уже больше десяти лет, но до сих пор его доля в общем розничном товарообороте не превышает 2%, в то время как в развитых странах она гораздо выше. Этот относительно скромный показатель обусловлен низким уровнем распространения широкополосного доступа в Интернет, ограниченным использованием кредитных карт и недостаточно надежной службой доставки.

Тем не менее Россия входит в первую десятку стран мира по темпу роста объема онлайн-продаж (10—15% в год). “Онлайн — важное направление, хотя пока небольшое”, — сказал Константин Прокофьев, руководитель отдела ИТ группы компаний “Рандеву”.

В развитых странах развитие онлайн-торговли подстегивает рост числа мобильных покупателей. Но у нас, по мнению ритейлеров, клиенты еще не очень охотно используют мобильные приложения для покупок. Одна из причин связана с технологиями. “У клиентов есть проблема — как скачать мобильное приложение, как его использовать”, — сказал Николай Зайцев, советник по ИТ компании “Л’Этуаль”.

Таким образом, несмотря на развитие онлайн-торговли, традиционные магазины никуда не денутся: далеко не все потребительские товары можно перенести в онлайн, к тому же люди зачастую ходят в магазины, чтобы посмотреть, померить, пощупать, пообщаться. Поэтому чем больше каналов у продавца, тем у него выше шансы заполучить покупателя.

В связи с этим сейчас основным трендом в ритейле является переход от одноканальности к многоканальности, а потом к омниканальности и релевантности, т. е. возможности формировать предложение покупателю в соответствии с его запросами.

Для реализации передовых подходов нужны интегрированные средства управления информацией. Один из способов такой интеграции — внедрение системы управления каталогом (Product Information Manager, PIM). По словам Александра Борисова, технического менеджера компании Informatica Russia & CIS, такая система позволяет централизованно хранить информацию, распространять ее по каналам продаж и повышать уровень персонализации, поскольку она “знает”, что интересует данного покупателя.

По данным Infomedia, ритейлеры, которые используют PIM, в четыре раза быстрее запускают продукты в продажу,

а 80% из них повысили прибыль от продаж, в том числе и за счет кросс-продаж, т. е. предлагая сопутствующие товары к основной покупке.

Как увлечь и привлечь покупателя

Персонализация продаж — важный тренд в ритейле. В условиях товарного изобилия завоевать внимание покупателя непросто, и еще сложнее побудить его что-то купить. Очевидно, шансы на это возрастают, если предложить каждому именно то, что ему нужно. Но как это узнать?

Компания Ernst & Young представила решение, которое с помощью видеосистем позволяет получать не только статистическую информацию, но и собирать сведения о каждом конкретном посетителе магазина, чтобы анализировать их по ряду показателей, таких как пол и возраст, время посещения и др. По словам Дмитрия Беспалова, специалиста

по развитию инновационных продуктов компании Ernst & Young, уже есть прототип этого решения, которое основано на биометрических технологиях и позволяет распознавать и учитывать предпочтения более 90% посетителей.

Есть и другие подходы. Один из них основан на технологиях вовлеченности, которые позволяют сделать опыт клиентов более интересным и эмоциональным. Для этого сеть магазинов “Детский мир” недавно внедрила промосервер, который специально для этой сети разработала компания “Пилот”. Как объяснила Лариса Богатыренко, заместитель директора департамента маркетинга сети “Детский мир”, в магазине ежедневно проводится более 20 маркетинговых акций, которыми нужно управлять: “С помощью промосервера мы можем одновременно следить за результатами акций, сегментировать их по приоритетам, видеть, как работают акции, и оперативно вносить изменения, если цели не достигнуты”.

По словам Ларисы Богатыревой, решение окупилось за 3—4 месяца благодаря увеличению товарооборота, экономии ресурсов ИТ-департамента, повышению эффективности коммерческих и маркетинговых акций.

Некоторые компании идут еще дальше, применяя для привлечения внимания посетителей рекламу на цифровых дисплеях (Digital Signage). Компания “Л’Этуаль” в этом году реализовала цифровые вывески в одном из своих магазинов. По словам Николая Зайцева, целью проекта является увеличение продаж за счет привлечения покупателей и получение конкурентного преимущества над соперниками. Всего компания установила 31 панель Samsung, включая три видеостены. Отдачу в числовом выражении оценить трудно, поскольку проект носит скорее имиджевый характер. Но судя по тому, что “Л’Этуаль” сейчас рассматривает возможность включения такого оборудования в стандартный набор для каждого магазина, компания довольна результатами.

Что касается полученного опыта, то, как объяснил Николай Зайцев, главная проблема при внедрении цифровых вывесок не технологическая, а организационная: “Необходимо готовить и своевременно выводить на экран свежую ин-

формацию, поэтому обязательно должна быть стратегия подготовки контента и управления этим процессом”. Он также порекомендовал в качестве начального решения для внедрения и развития Digital Signage использовать планшеты, которые обходятся гораздо дешевле больших экранов, и выводить на них “горячие” предложения в зале или у кассового аппарата.

Аутсорсинг как средство оптимизации

Ритейл аккумулирует большой объем данных, которые нужно оперативно обрабатывать и где-то хранить. Большинство российских компаний закупает для этого собственные вычислительные мощности и нанимает ИТ-персонал. Но есть и другой вариант — воспользоваться услугами аутсорсинга. Именно такой путь выбрала сеть строительных гипермаркетов “К-раута”, представляющая финского ритейлера Rautesko в России.

Поставщиком услуг стала компания Tieto, тоже имеющая финские корни. Как рассказал Антон Зубков, директор Tieto в России по направлению “Управляемые сервисы”, в 2007-м руководство “К-раута” поставило задачу оптимизации и увеличения прозрачности расходов на ИТ, оптимизации загрузки и количества сотрудников в ИТ-отделе и повышения качества ИТ-сервисов. Для этого с Tieto был заключен контракт, состоящий из двух частей: во-первых, обеспечение единой точки контакта для решения проблем и обучения, и во-вторых, управление рабочими местами, включая разработку стандартного образа ПО, поддержку и сопровождение.

С запуска этих сервисов в 2007-м службы Tieto обработали примерно 85 тыс. запросов от “К-раута”. При этом среднее время ответа на телефонный запрос составило 6 сек, около 75% вопросов решаются в течение 1—4 ч, а удовлетворенность конечных пользователей достигает 4,65 из 5 баллов.

Специализированные решения

ИТ помогают ритейлерам решать не только общие задачи, но и более узкие, специфические проблемы, например выявлять контрафактные товары. Это важно, так как магазин несет ответственность за продажу подделок. Дмитрий Беспалов привел в качестве примера сеть “Ашан”, которая за один лишь год заплатила штрафов на сумму более 18 млн. руб. плюс дополнительные юридические расходы.

Для решения этой проблемы Ernst & Young предлагает продукт IP Monitoring Tool, в котором используются технологии компьютерного зрения и нейронных сетей, созданные на кафедре системного программирования матмеха Петербургского университета и в компании “Ланит-Терком”. По словам Дмитрия Беспалова, скоро выйдет первая версия продукта, которая для начала будет передана одной крупной производственной компании. В дальнейшем Ernst & Young планирует продвигать систему и другим ритейлерам, российским и международным.

Учет рабочего времени персонала такая же является важной задачей для розничных компаний, особенно имеющих большие сети. Сеть ювелирных магазинов “Адамас” выбрала для этого решение

на основе биометрии. “Сначала мы попробовали использовать для регистрации рабочего времени персональные карточки, но это оказалось неэффективно, так как персонал стал жульничать”, — поделился опытом Сергей Адмиральский, ИТ-директор “Адамаса”.

В результате после анализа рынка было выбрано решение на базе отпечатков пальцев компании BioLink, и в прошлом году началась его эксплуатация. По словам Сергея Адмиральского, бюджет проекта составил 3,5 млн. руб., по 11 тыс. руб. на магазин, а главной проблемой было сопротивление сотрудников. Для адаптации потребовалось порядка года. В результате на 10% сократилась нагрузка на отдел кадров, повысился порядок в кадровом учете, повысилась общая дисциплина.

Централизованное решение или “зоопарк” систем

Несмотря на разнообразие специализированных решений, основу корпоративных ИТ в ритейле составляют учетные системы, с помощью которых выполняется автоматизация основных направлений деятельности. Для их внедрения существует несколько подходов, у каждого из которых есть плюсы и минусы.

Например, в продуктовой розничной сети SPAR (Челябинск) этот процесс носит эволюционный характер — от введения терминала сбора данных и ввода в эксплуатацию распределительного центра до автоматизации прогноза продаж с помощью SQL-сервера. “В результате “зоопарк” систем разрастается, потому что логистику надо постоянно совершенствовать, и для этого мы выбираем решения лидеров в своей области”, — объяснил ИТ-директор SPAR Максим Королев.

В ближайших планах компании — автоматизация операций обмера коробки, внедрение кросс-докинга, т. е. процесса приемки товаров от поставщика и отгрузки магазинам, минуя склад, а также голосовое управление складами. В более долгосрочной перспективе — переход на технологию RFID. “Ждем, когда она подешевеет. Думаю, что это произойдет года через 3—4”, — выразил надежду Максим Королев.

Компания HOFF, имеющая сеть магазинов с товарами для дома, выбрала другой подход, пойдя по пути внедрения централизованного решения на базе ERP-системы MS Dynamics AX, СУБД MS SQL и тонких клиентов от Citrix. “Высокая конкуренция в ритейле заставляет компании бороться за клиента всеми способами. Один из них — повышение эффективности за счет автоматизации, при этом многие компании хотят минимизировать усилия по адаптации систем”, — сказал ИТ-директор компании HOFF Денис Рудаков.

Благодаря тому, что отдельные модули не просто интегрированы, а работают в одной системе, обеспечиваются тесные взаимосвязи между процессами и между учетными данными, сокращаются усилия на развертывание и поддержку, достигается экономия на оборудовании при росте бизнеса. Однако такой подход чреват некоторыми рисками. В HOFF их стараются минимизировать. “На случай отказа единой системы предусмотрена кластеризация серверов, резервное копирование и возможность каскадно работать в офлайне, а для повышения надежности каналов связи — двойное резервирование, технология Radio Ethernet в каждом магазине”, — уточнил Денис Рудаков.



Сергей Адмиральский: “Для учета рабочего времени мы выбрали решение на базе отпечатков пальцев”



Максим Королев: “Логистику надо постоянно совершенствовать, и для этого мы выбираем решения лидеров в своей области”



Российский рынок BI: текущие реалии и повседневные задачи

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

ОБЗОРЫ Рынок Business Intelligence (BI) очень чувствителен к общему состоянию экономики, в зависимости от которого меняются приоритеты заказчиков и востребованность тех или иных технологий. В нашей стране экономические проблемы сегодня тесно переплетаются с политическими, что ставит перед предприятиями дополнительные серьезные вопросы. С одной стороны, санкции западных стран могут распространиться на применяемые сегодня программные продукты и это поставит в полный рост проблему импортозамещения, с другой — они добавляют неопределенность в и без того нестабильную экономическую ситуацию и требуют оперативного принятия оптимальных решений, которое вряд ли возможно без современных BI-инструментов. В то же время предприятиям по-прежнему необходимо решать повседневные задачи управления и обоснованного принятия решений.

Учитывая вышесказанное, уместно задаться вопросом, как замедление роста российской экономики сказывается на рынке решений BI? Какие задачи выходят в связи с этим на первый план? Какие отрасли, несмотря ни на что, остаются

“Рынок систем бизнес-аналитики сегодня чувствует себя несколько лучше, чем многие другие рынки, поскольку BI-продукты по своей природе нацелены на поиск эффективности, более результативное управление, управление рисками и оптимизацию деятельности в самых разных сферах”.

активными потребителями BI-решений? За комментариями мы обратились к экспертам из компаний, принадлежащих к кругу ведущих игроков российского рынка BI.

По мнению Андрея Тиунова, генерального директора компании BI Partner, входящей в группу “Ай-Текно”, крупные заказчики уже сокращают бюджеты и всячески стараются оптимизировать работу ИТ-службы. Об отказе от проектов создания новых или развития существующих систем речи не идет, но бизнес старается обезопасить себя от лишних трат. В такой ситуации от поставщиков требуется обеспечить более высокое качество услуг, возрастают требования к кадрам внутри консалтинговых компаний, для которых наступает хорошее время для развития.

“Рынок систем бизнес-аналитики сегодня чувствует себя несколько лучше,

чем многие другие рынки, поскольку BI-продукты по своей природе нацелены на поиск эффективности, более результативное управление, управление рисками и оптимизацию деятельности в самых разных сферах, — заметил заместитель генерального директора компании “Прогноз” по развитию бизнеса Сергей Шестаков. — Именно подобные задачи выходят на первый план сегодня, отсюда спрос на бизнес-аналитику остается в целом стабильным. Помимо этого в связи с изменением экономической ситуации особую актуальность для отечественных предприятий приобретают задачи анализа рыночной конъюнктуры и сбыта, которые также успешно решаются с помощью BI-систем. Активными потребителями бизнес-аналитики остаются финансовый сектор, нефтегазовые и энергетические компании, компании телекома и ритейла, холдинги и управляющие компании из самых разных отраслей, а также государственные структуры”.

Директор отделения аналитических технологий компании “ФОРС” Евгений Курилович обращает внимание на то, что по-прежнему самыми активными потребителями BI-решений остаются банки, крупные ритейлеры и телекоммуникационные компании. BI-инструментарий там, как правило, уже давно используется, и даже замедление роста экономики не приведет к отказу от него. Во-первых, потому что это может стать критичным для бизнеса. И во-вторых, потому что заказчики убедились, какие преимущества на деле даёт BI. Несмотря на то что многие клиенты сейчас снижают объемы финансирования на исследовательские задачи, наиболее значимые для бизнеса проекты остаются актуальными и на них, как и прежде, выделяется бюджет. К таким задачам можно отнести поддержку и развитие хранилищ данных, развертывание аналитических приложений, очистку и обеспечение высокого качества данных и др.

По мнению руководителя департамента решений для обработки больших данных компании “SAP СНГ” Олега Фролова, наиболее важными задачами для российских предприятий остаются подготовка управленческой отчетности для руководства и поиск достоверных ключевых показателей деятельности компаний. Кроме того, все большее значение начинают приобретать так называемые задачи beyond BI, связанные с прогнозированием, поиском закономерностей и выявлением особо критичных факторов, влияющих на деятельность компании. Самыми активными пользователями BI-решений остаются банки, компании транспортной отрасли и компании топливно-энергетического комплекса.

BI и санкции

Наряду с известными экономическими проблемами нашей стране впервые в своей новейшей истории приходится сталкиваться с довольно жесткими санкция-

ми, имеющими политические причины. Сказываются ли они тем или иным образом на отечественном рынке BI? Есть ли какие-то ограничения на спектр применяемых зарубежных BI-инструментов (накладываемые как нашими регулирующими органами, так и зарубежными вендорами)? Насколько актуальна здесь задача импортозамещения и каковы возможные пути ее решения?

“Сегодня некоторым западным вендорам, чьи штаб-квартиры расположены в США, законодательно запрещено поставлять свои продукты российским заказчикам, в отношении которых введены санкции, — напоминает Сергей Шестаков. — Таким образом, тема импортозамещения в BI-сфере уже начала приобретать актуальность. И в том случае, если возникнет необходимость заменить западные BI-продукты на отечественные аналоги, мы готовы к активной работе. Наша компания расширяет перечень систем, с которыми интегрируется наша платформа, прежде всего open source систем, способная функционировать на Linux, поддерживается работа с PostgreSQL и российской СУБД ЛИНТЕР”.

По словам Андрея Тиунова, прямых ограничений на использование платформ из портфеля BI Partner пока нет, но тема импортозамещения действительно стала актуальной для органов власти и компаний с государственным капиталом. Совместно с “Ай-Текно” компания BI Partner планирует предложить рынку ряд инициатив, связанных с расширением сфер применения программного обеспечения с открытым кодом. Этот рынок будет развиваться еще и потому, что позволит многим компаниям сократить затраты на ИТ-инфраструктуру.

Евгений Курилович убежден, что наиболее актуальный сегодня вопрос — возможность и перспективы замещения проприетарного западного ПО на отечественные ИТ-инструменты либо же на продукты Open Source. “В банках, попавших под западные санкции, реализуются отдельные пилотные проекты по переходу систем банка на open source, но при этом говорить о планах по полной их замене не приходится, — уточнил он. — В госсекторе при выборе ПО для реализации BI-систем приоритеты отданы Open Source и российскому ПО, но только при условии тщательного предварительного сравнения функциональных возможностей разных BI-инструментов. Тем не менее нужно быть готовыми к ряду проблем. Так, уровень технической поддержки открытого ПО зачастую ниже, чем у готовых промышленных решений, и для выполнения даже простых типовых задач квалификации обычного пользователя будет недостаточно. Поэтому, чтобы обеспечить нормальное развитие таких систем, своевременное обновление версий, интеграцию с другими системами и пр., организациям потребуется обращаться к услугам

Наши эксперты



АНДРЕЙ БАЙБУТОВ,
руководитель практики BI,
“Инфосистемы Джет”



ЕВГЕНИЙ КУРИЛОВИЧ,
директор отделения
аналитических
технологий, “ФОРС”



АНДРЕЙ ТИУНОВ,
генеральный директор,
BI Partner (ГК “Ай-Текно”)



ОЛЕГ ФРОЛОВ,
руководитель
департамента решений
для обработки больших
данных, “SAP СНГ”



СЕРГЕЙ ШЕСТАКОВ,
заместитель генерального
директора по развитию
бизнеса, “Прогноз”

профессионального разработчика-интегратора”.

“Санкции безусловно оказывают влияние на рынок ПО и BI, — констатирует Олег Фролов. — В частности, возрастает конкуренция западных вендоров с российскими производителями, зачастую предлагающими инструменты с ограниченным набором функций. Большинство санкционных ограничений касается не инструментов как таковых, а скорее задач, для которых планируется применение этих инструментов (производство вооружения, бурение на шельфе и т. д.). Встречные по отношению к санкциям действия в области импортозамещения усложняют конкуренцию с российскими поставщиками BI-систем, усиливают ее нерыночные механизмы и заставляют западных производителей прикладывать больше усилий, чтобы доказать экономические выгоды использования более инновационных инструментов”.

Антикризисная аналитика

Не следует забывать, что экономические проблемы могут не только негативно влиять на рынок BI, но и способны также служить источником спроса на подобные решения. Стимулирует ли нынешняя сложная экономическая обстановка более широкое применение отечественными предприятиями средств продвинутой аналитики (прогнозирование, оценки рисков, выявления скрытых взаимосвязей и закономерностей)? В каких отраслях они применяются сегодня наиболее активно?

“Раньше BI-инструменты применялись в основном только для решения текущих проблем с формированием отчетности, —

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 18 ►

Большие данные на службе общества: всё только начинается

ЕВГЕНИЙ КУРИЛОВИЧ

Под термином Big Data в различных контекстах сегодня понимают и сами большие данные, и технологии их обработки, сформировавшиеся за последние несколько лет. Это в первую очередь массивно-параллельная обработка данных (Hadoop/MapReduce, NoSQL базы данных и др.) и технологии in-memory. Первыми заказчиками и за рубежом, и в России оказались банки, телекоммуникационные компании и ритейлеры. В сферу государственного управления проекты с применением технологий Big Data пришли только недавно.

Главная отраслевая особенность здесь связана с назначением и характером прикладного использования технологий больших данных. Ведь в госсекторе накопились огромные массивы данных, в том числе неструктурированных, которые надо обрабатывать, чтобы извлекать полезные знания. Поэтому со стороны госструктур мы наблюдаем растущий интерес к такого рода решениям.

Принципиальным отличием проектов Big Data в госсекторе является то, что в качестве успеха проекта рассматривается не коммерческая выгода, а способность решать важные социальные задачи, создавать общественное благо. К примеру, с помощью этих технологий можно обеспечить персонализацию государственных сервисов и услуг, предвидение и предотвращение угроз национальной безопасности, катастроф и стихийных бедствий, выполнение различных социальных программ в области здравоохранения и социальной защиты, предотвращение попыток мошенничества и преступлений в области налогового законодательства и многое другое.

Другой класс задач связан с лингвистическим анализом текстов, семантическим поиском, извлечением дополнительных знаний из неструктурированных документов и пр. Это пока не массовые, а скорее штучные проекты, но со временем мы перейдем и к типовым промышленным решениям.

Надеемся, что мощным драйвером развития этих технологий в России станет принятый правительством курс на применение программных продуктов с открытым кодом. Все основные разработки, пришедшие из мира Big Data, относятся к open-source, что делает их использование в стратегически важных проектах безопасным и прозрачным, а также — что не менее важно — снижает стоимость проектов и дальнейшего владения ИТ-системами. Отметим, что речь не идет о замене традиционных продуктов — реляционных СУБД на Hadoop или NoSQL. Будущее — за гибридными системами.

В целом рынок больших данных в России только формируется, большинство наших проектов являются демонстрационными или пилотными, а на создание устойчивого спроса уйдет несколько лет. Поэтому мы затрачиваем много усилий на информирование потенциальных заказчиков, демонстрацию готовых, работающих решений в различных индустриальных областях, на обучение и консультирование, тестирование и проведение исследований. Мы также работаем над адаптацией готовых зарубежных продуктов к российской специфике. К примеру, обеспечиваем возможность применения специальных технологий для анализа русскоязычных текстов, который требует специального инструментария для учета морфологических, синтаксических и семантических особенностей конкретного языка, прежде всего русского.

Однако хорошим знаком является то, что ряд министерств и ведомств уже сделали конкретные шаги в этом направлении. Так, в сентябре 2014 г. Министерством культуры РФ был проведен конкурс на выполнение НИР “Исследование вопросов применения новых технологий обработки больших данных в сфере информатизации культуры”.

ФНС России также объявила конкурс на создание программно-аппаратного комплекса автоматизированных средств перекрестных проверок, реализующих функции камеральной налоговой проверки налоговых деклараций. Как известно, задача предотвращения мошенничества и уклонения от уплаты налогов относится к классу именно тех задач, которые успешно решаются при помощи технологий Big Data. Такая система может быть реализована на базе вычислительного кластера HBase, нереляционной распределенной колоночной СУБД с открытым исходным кодом, работающей поверх файловой системы HDFS. По сравнению с классическим решением на реляционной СУБД решение на HBase более простое в реализации, более производительное и, главное, менее дорогостоящее.

Другая важнейшая область применения технологий Big Data — “умные города”, а Москва развивается именно в этом направлении. Реализуются отдельные проекты с применением технологий Hadoop и нереляционных СУБД. Так, создаваемая в Москве интеллектуальная транспортная система предполагает использование в качестве одной из своих подсистем блока навигации всего городского транспорта. Для обеспечения требуемой скорости записи и чтения данных, а также масштабируемости с учетом постоянного увеличе-

ния объектов, передающих информацию, в качестве решения предлагается использовать нереляционную колоночную СУБД, например Cassandra или Riak. Конкурс на разработку системы уже объявлен, и в течение года она должна быть запущена в работу.

В правительстве Москвы тоже проявляют интерес к новым возможностям, которые предоставляют технологии Big Data. В частности, стартовало несколько пилотных проектов по обработке обращений граждан с использованием инструментария Hadoop. Поскольку при создании крупных информационно-аналитических систем и ситуационных центров используются мощнейшие аналитические хранилища данных, размеры которых могут достигать нескольких десятков терабайт, то технологии больших данных будут широко востребованы и здесь.

В настоящее время запущен федеральный проект по созданию ГИС ЖКХ, в рамках которой также могут локально применяться нереляционные СУБД, например при необходимости собирать показания с приборов учета. Компании — разработчики ПО для ЖКХ при создании прототипов таких систем используют NoSQL базы данных.

Мы уверены в том, что это только начало пути и через несколько лет начнется активное внедрение платформ для углубленной аналитики не только в федеральных ведомствах, накопивших максимальные объемы данных, но и в органах местного самоуправления. Все предпосылки для этого есть — и технические, и социально-политические.

Автор — директор отделения аналитических технологий компании “ФОРС”.

СПЕЦПРОЕКТ КОМПАНИИ “ФОРС”

Российский...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 17

отметил Андрей Байбутов. — Сейчас в связи с нестабильной экономической обстановкой становятся все более актуальными направления анализа рисков, прогнозирования закупок и продаж, оценки потенциальных убытков на краткосрочные периоды. Это характерно для крупных корпораций с высокой динамикой бизнес-процессов в таких отраслях, как банковская, страховая и ритейл. Например, трудно было предсказать запрет поставок рыбы из скандинавских стран, но такая ситуация потребовала от ритейлеров быстрой реакции: необходимо было в кратчайшие сроки определить требуемый объем закупок и найти новых поставщиков”.

Андрей Тиунов убежден, что стимулировать проникновение средств продвинутой аналитики может либо обострение конкуренции, либо какие-то уж совсем системные изменения в бизнесе. Увеличения конкуренции вряд ли стоит ожидать, а системные изменения не прогнозируемы. Поэтому финансовые институты останутся главными потребителями подобных решений — в этой сфере применение последних обусловлено качественно иным отношением к термину “риск”. Вместе с тем, по мнению Сергея Шестакова, в нынешней сложной обстановке российский бизнес всерьез задумался об оптимизации издержек и повышении эффективности, обратив внимание на основной инструмент для решения этих задач — бизнес-аналитику. Опыт “Прогноза” подсказывает, что, например, задачи оптимизации и управления рисками активно решаются в самых разных отраслях: финансовой, горнодобывающей, энергетической, пи-

щевой индустрии и ритейле. Ту же тенденцию отметил и Олег Фролов. По его мнению, наиболее активными потребителями средств глубокого анализа данных и прогнозирования традиционно являются финансовые институты, торговые компании, а также компании телекоммуникационной и транспортной отрасли, но любопытен, пожалуй, тот факт, что рост интереса к такого рода

“Сейчас в связи с нестабильной экономической обстановкой становятся все более актуальными направления анализа рисков, прогнозирования закупок и продаж, оценки потенциальных убытков на краткосрочные периоды”.

инструментам начался в “тяжелых” отраслях, таких как нефтегазовая, горная добыча, дискретное производство.

“Да, конечно, состояние экономической неопределенности стимулирует спрос на аналитические решения, но происходит это только на наиболее конкурентных рынках — финансовом и телекоммуникационном, где приходится бороться за каждого клиента и любое дополнительное знание о своей аудитории даёт ощутимое конкурентное преимущество, — считает Евгений Курилович. — Кроме того, компании именно этих отраслей наиболее зрелы в анализе данных. В большинстве из них уже внедрены стандартные BI-инструменты и даже углубленная аналитика. Так, практически во всех крупных банках уже используются не только ин-

струменты для интерактивного анализа и построения информационных панелей, но и математические и статистические методы в отделах управления рисками, поэтому вполне естественно двигаться дальше в направлении освоения новых аналитических средств.

При этом нельзя сказать, что технологии Big Data нужно использовать исключительно для новых бизнес-задач. Очень часто они позволяют взглянуть по-другому на уже существующие задачи, предложить их новую трактовку и способы решения. Потенциально высокий спрос на Big Data и углубленную аналитику ожидается и в госсекторе, но здесь инициативы реализуются медленнее. Технологии больших данных и вычислений в оперативной памяти будут во многом востребованы в государственных организациях еще и потому, что там, как нигде, активно работают с неструктурированной информацией. А её надо как-то обрабатывать, хранить и анализировать”.

Большие проблемы и большие данные

А есть ли реальный спрос российских компаний на решения Big Data и насколько он велик? Где их внедрение идет особенно активно? Какие задачи решаются чаще всего?

По мнению Андрея Байбутова, такие системы дают возможность анализировать огромный объем неструктурированной информации. Это направление актуально во многих отраслях, но на текущий момент особенно востребовано в ритейле и телекоме. Операторы связи заинтересованы в исследовании сегментов рынка, в изучении профиля своего потенциального клиента, в том числе на основе данных из соцсетей и других интернет-ресурсов. В ритейле решения Big Data применяются для анализа по-

требительской корзины и последующих маркетинговых мероприятий.

“Ни о каком спросе на Big Data нельзя говорить, так как большинство вопрошающих имеют очень слабое представление о том, что это такое, — считает Андрей Тиунов. — Еще меньше тех, кто понимает, как и с какой целью можно анализировать огромные объемы неструктурированной информации. Любые же реальные задачи, связанные с обработкой структурированных данных, успешно решаются на апробированных платформах. Другое дело, что сами технологии распределенных баз данных представляют интерес для решения широкого спектра задач. Поэтому мы активно изучаем и тестируем Hadoop для применения этой технологии в построении реляционных хранилищ данных второго поколения и создания гибридных решений на базе Hadoop и РСУБД с открытым исходным кодом”.

“Пока интерес заказчиков к таким технологиям и инструментам находится на уровне экспериментов, и говорить о массовом коммерческом спросе на них, увы, не приходится, — подтвердил Евгений Курилович. — Даже в банковской сфере и телекоме, где с большими данными уже начали работать, речь идет, как правило, о стадии, предшествующей промышленному внедрению. Однако ведется множество исследовательских проектов, причем не только при участии системных интеграторов, но и силами внутренних ИТ-команд заказчиков. Например, оператор “ВымпелКом” во многих своих новых ИТ-проектах использует инструменты повышения производительности, связанные с большими данными, такие как Hadoop и базы данных NoSQL, и получает отличные результаты. В Сбербанке проводятся пилотные проекты для оценки преимуществ, которые могут дать ▶

BI в России: точные координаты

Крупнейшие российские холдинги и госструктуры только “примегают” на себя импортозамещение ПО. Тем временем в России уже есть передовые отечественные продукты и технологии, которые отвечают требованиям заказчиков и даже опередили по ряду пунктов зарубежных конкурентов.

Собственная разработка российской компании “Прогноз” — Prognoz Platform — в конце 2014 года выходит уже в восьмой версии. Как развивается отечественная BI-платформа и что обеспечивает стабильный рост бизнеса “Прогноза”, рассказывает первый заместитель генерального директора компании **Максим Балаш**.



Максим Балаш

Главная новость “Прогноза”, которая появилась этой осенью, — выход восьмой версии платформы Prognoz Platform. Как изменился основной продукт компании?

Главная тенденция, которой мы следуем, предоставить заказчикам наряду с мощными инструментами для ИТ-служб удобную функциональность для самостоятельной работы бизнес-пользователей. Профессиональные управленцы хотят напрямую работать с программными продуктами. От этого зависит скорость реакции и качество управления. Поэтому Prognoz Platform 8.0 получила развитие в первую очередь в направлении self-service. Новая версия платформы — это удобный поиск данных, продвинутые средства аналитической обработки информации и моделирования, эффективная визуализация.

Важно, что возможности полноценной промышленной платформы

отражаются в мобильной версии. Имея под рукой приложение, можно анализировать данные в любое время и в любом месте, в том числе без доступа к Интернету — функция, кстати, востребованная многими руководителями.

Как Prognoz Platform и компания “Прогноз” чувствуют себя на российском рынке? Изменилось ли конкурентное окружение за последний год?

“Прогноз” — лидер российского BI-рынка с долей порядка 20%. Более 80% бизнеса “Прогноза” сейчас ведется в России. У нас здесь есть полторы тысячи специалистов высочайшей квалификации, постоянные клиенты, хорошая репутация и известность. Большое преимущество компании в том, что, создавая новые продукты, мы ориентируемся на потребности российских клиен-

тов, находимся с ними в непрерывном диалоге.

Мы видим реальные возможности для завоевания львиной доли российского рынка BI в ближайшем будущем. И мы знаем, что для этого нужно. Prognoz Platform уже стала основой для разработки прогнозно-аналитических решений для ведущих международных организаций, крупнейших корпораций, банков и органов власти в России, США, Китае, странах Европы. Наши системы работают в самых разных отраслях: от государственного управления, образования и здравоохранения до финансов, промышленности и сельского хозяйства.

В этом году мы уже почувствовали рост интереса к нам как российским разработчиком. Ряд ведущих отечественных системных интеграторов стали партнерами нашей компании. Также мы уделяем большое внимание технологическому и OEM-партнерству.

Прогнозирование всегда называли сильной стороной вашей компании, а сегодня продвинутая аналитика — один из ключевых трендов BI. Как развивается это направление?

Первая версия платформы, которая появилась более 20 лет назад, уже обладала достаточно мощной библиотекой математических методов. И в тот момент мы строили прогнозы социально-экономического развития, в частности регионов. С тех пор возможности моделирования и прогнозирования расширились, выросла в разы скорость работы систем с таким функционалом.

Сегодня платформа позволяет создавать системы прогнозира-

ния не только для desktop-версии, но и для веб-приложений. Причем не только строить на основе имеющихся данных модели по типу “Что будет, если...?”, но и определять меры, которые необходимо предпринять для достижения целевых показателей.

В “Прогнозе” действует специализированный центр экономического моделирования и прогнозирования. Над развитием функционала платформы и разработкой решений для клиентов работают кандидаты и доктора наук, профессионалы и эксперты с большим опытом.

Добавлю, что каждое из сотен решений для заказчиков — от Центробанка до Минэкономразвития, от Газпрома до “Базового элемента”, давало нам новый опыт, знания и обогащало Prognoz Platform. Благодаря этой постоянной работе мы сегодня имеем BI-инструмент мирового уровня с широкой функциональностью, получающий высокие оценки от отечественных и зарубежных экспертов.

Когда аргументы становятся решающими для выбора Prognoz Platform и аналитических решений “Прогноза”?

Во-первых, это действительно широкий спектр аналитических задач, которые мы помогаем решать: от традиционных для бизнес-аналитики (визуализация данных, подготовка отчетности, OLAP) до наиболее сложных (многовариантное прогнозирование, задачи оптимизации). Далеко не все продукты западных вендоров располагают таким портфелем функциональности, а многие из тех, кто способен предложить сопоставимый набор, делают это за счет комбинации продуктов, что приводит к дополнительным затратам для конечных пользователей.

Лицензионная политика “Прогноза” позволяет расширять масштабы создаваемой системы с минимальными затратами. К тому же “Прогноз” всегда готов выполнять заказные разработки, мы готовы к диалогу и территориально близки к российским клиентам. Растущая сеть партнеров дает возможность клиентам из разных регионов получить доступ к решениям на базе Prognoz Platform. Создана инфраструктура для полноценной поддержки: собственный учебный центр, онлайн-служба техподдержки, форум.

Насколько удачно российский продукт встраивается в ИТ-ландшафт предприятий и ведомств?

BI-решения обычно связаны со множеством информационных систем в организации. Поэтому очень важно, что в составе Prognoz Platform имеются компоненты и библиотеки для бесшовной интеграции с внешними транзакционными системами и базами данных — как российскими (например, 1С), так и зарубежными (SAP, Oracle, Microsoft, IBM).

В целом, разработка Prognoz Platform ведется с расчетом на интеграцию с различными операционными системами, ERP-системами и базами данных, в том числе решениями open source. В частности, серверная часть платформы функционирует на Linux, поддерживается работа с PostgreSQL. При разработке бизнес-приложений на базе нашей платформы мы учитываем специфику бизнес-процессов отечественных предприятий, законодательную базу, требования регуляторов со стороны государства — все факторы, от которых зависит успех аналитических решений и в целом развитие бизнеса российских компаний.

► большие данные. Но реальное развертывание таких инструментов пока только в планах. Есть и исключения, когда компании действительно используют всю мощь Big Data. Примером может служить банк “Тинькофф Кредитные Системы”. Понятно, что такие проекты на слуху у всего рынка”.

Сергей Шестаков уверен, что это направление перспективно. Именно поэтому его компания активно развивает инструменты Big Data в составе своей программной платформы, в частности встроенный механизм для выполнения быстрых запросов к данным и их обработки в оперативной памяти (in-memory) без использования SQL или MDX, интеграцию с высокопроизводительными системами и СУБД, способными хранить большие объемы данных.

“В большинстве российских компаний в понятие Big Data не вкладывается ничего, кроме как корпоративное хранилище данных и ограниченный набор задач в области клиентской аналитики, — сетует Олег Фролов. — Однако стоит отметить, что “обучение” рынка идет достаточно интенсивно. Наиболее востребованы в наших компаниях системы Big Data в отраслях B2C, и решаются там, как правило, задачи, связанные с клиентской аналитикой (сегментация, целевые маркетинговые активности, спрос, управление ценовыми политиками и т. п.). Появляется интерес и к более сложным и наукоемким задачам, таким как организация ремонтов по состоянию оборудования, управление талантами, обработка данных геологоразведки в нефтегазовой отрасли, управление генерацией энергетических компаний и др.”.

Консьюмеризация BI

Превращение BI в инструмент ежедневной работы аналитиков и менед-

жеров, не имеющих фундаментальной ИТ-подготовки, стало актуальной задачей несколько лет назад. Думается,

“Встречные по отношению к санкциям действия в области импортозамещения усложняют конкуренцию с российскими поставщиками BI-систем, усиливают ее нерыночные механизмы и заставляют западных производителей прилагать больше усилий, чтобы доказать экономические выгоды использования более инновационных инструментов”.

в условиях экономической нестабильности, когда к решению задач анализа и прогнозирования привлекаются более широкие круги специалистов как из коммерческих, так и государственных организаций, эта тенденция, казалось бы, должна проявиться еще сильнее. Однако есть ли заметный спрос на средства интерактивного исследования данных, визуализации результатов бизнес-анализа, ориентированные на самообслуживание и использование непосредственно бизнес-менеджерами (минуя ИТ-специалистов)?

“Спрос на инструменты анализа, ориентированные на “самообслуживание”, весьма высок, — утверждает Сергей Шестаков. — На сегодняшний день это актуальный BI-тренд не только для России, но и для всего мира, и мы ориентируемся на него при развитии нашего программного инструментария”. Евгений Кури-

лович подтверждает, что практически во всех BI-инструментах сейчас закладываются возможности самостоятельного добавления бизнес-пользователями новых форм и видов отчетов, их модификации, что существенно обогащает функциональность такого решения.

По мнению Андрея Байбутова, для руководителей высшего звена важна скорость принятия управленческих решений — у них слишком мало времени, чтобы самостоятельно вникать в особенности того или иного приложения и строить отчеты со сложной комбинацией параметров. Поэтому несмотря на все пожелания рынка ИТ сделать BI-инструменты более бизнесориентированными, среди их пользователей вряд ли окажутся топ-менеджеры. А вот руководители среднего и низшего звена в подобных ИТ-продуктах весьма заинтересованы. Они хотят снизить свою зависимость от ИТ-специалистов при решении текущих задач.

“Последние годы для бизнес-аналитики очень характерно развитие в сторону большей интерактивности, повышения качества визуализации, мобильности и в целом упрощения работы с информацией, — полагает Андрей Тиунов. — Подобные инструменты появляются как у крупных вендоров, так и у нишевых игроков. Причина подобного роста спроса кроется в том, что на подобные “украшающие элементы” в первую очередь обращают внимания менеджеры и руководители компаний. В секторе среднего и малого бизнеса именно они определяют выбор в пользу того или иного поставщика. Однако негативным результатом подобных тенденций стало занижение значимости вопросов подготовки информации и проектирования хранилищ данных, что в будущем может отрицательно сказаться на рынке”.

Влияние Центробанка

Наряду с замедлением экономического роста, а может быть, и в ответ на него, новое руководство Центробанка России предприняло решительные шаги по выявлению недобросовестных кредитных учреждений и отзыву у них лицензий на банковскую деятельность. Возникли ли новые задачи BI в банковской сфере с учетом ужесточения контроля за кредитными учреждениями со стороны ЦБ РФ?

“Относительно недавно в связи с объединением Банка России с Федеральным службой по финансовым рынкам появилась необходимость выявления схем манипулирования и использования инсайдерской информации на финансовых рынках, — напомнил Сергей Шестаков. — В ряде российских компаний уже появились офисы, которые отслеживают торговую активность трейдеров и клиентов банка, чтобы избежать комплаенс-рисков. Кроме того, в связи с ужесточением политики ЦБ РФ возросли требования к системам для оценки и контроля рисков ликвидности и платежеспособности. Также мы наблюдаем рост спроса со стороны своих заказчиков на решения по автоматизации мониторинга активов и выявлению сигналов проблемности на ранних стадиях, до возникновения задолженности”.

Андрей Тиунов обратил внимание на то, что ЦБ РФ ужесточает контроль не только над кредитными учреждениями. В сферу компетенции регулятора попали и финансовые компании, не связанные с банковской деятельностью. Например, Центробанку переданы функции контроля ПИФ и доверительного управления, которые ранее осуществляла Федеральная служба по финансовым рынкам России. Впрочем, по его мнению, сами задачи BI при этом остаются теми же, изменяется объем этих задач. □

РАСПРОСТРАНЕНИЕ PC WEEK/RUSSIAN EDITION

Подписку можно оформить в любом почтовом отделении по каталогу:

• **“Пресса России. Объединенный каталог”** (индекс 44098) ОАО “АРЗИ”

Альтернативная подписка в агентствах:

• **ООО “Интер-Почта-2003”** — осуществляет подписку во всех регионах РФ и странах СНГ.

Тел./факс (495) 580-9-580; 500-00-60;

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

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

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

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

Тел./факс (343) 26-26-543

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

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ
ООО “УРАЛ-ПРЕСС”

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

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ
ООО “УРАЛ-ПРЕСС”

Тел./факс (812) 962-91-89

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В КАЗАХСТАНЕ
ООО “УРАЛ-ПРЕСС”

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

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

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

• **Подписное Агентство KSS** — осуществляет подписку в Украине.

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

ВНИМАНИЕ! Для оформления бесплатной корпоративной подписки на PC Week/RE можно обращаться в отдел распространения по тел. (495) 974-2260 или E-mail: podpiska@skpress.ru, pretenzi@skpress.ru
Если у Вас возникли проблемы с получением номеров PC Week/RE по корпоративной подписке, пожалуйста, сообщите об этом в редакцию PC Week/RE по адресу: editorial@pcweek.ru или по телефону: (495) 974-2260.
Редакция

Достижения...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

(включая ИТ-услуги и продажи лицензий) в 2013 г. составил около 11 млрд. долл. (рост на 16%), при этом продажи на внутреннем рынке и экспорт примерно равны по объему — 5,4 и 5,6 млрд. долл., экспортная составляющая росла чуть быстрее — 17%. Общее число устойчиво работающих российских софтверных компаний превысило отметку в 3000, из них не менее 1600 занимаются экспортом. Количество разработчиков ПО в России — свыше 430 тыс., совокупная численность персонала компаний-экспортеров составляет более 130 тыс. чел., но из них около 25 тыс. трудятся в центрах за пределами России (по всем этим показателям виден рост в среднем на 10% по сравнению с 2012 г.).

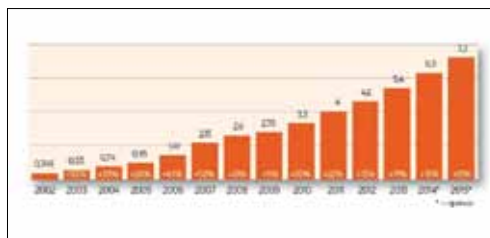
В отчете вполне справедливо отмечается, что оценки Russoft по российскому софтверному рынку существенно расходятся с данными других исследователей. Например, IDC определила объем внутреннего софтверного рынка в 2013-м в 5 млрд. долл., при том, что не менее 50% этой суммы приходится на западных вендоров. Такое расхождение авторы объясняют тем, что Russoft считает не только продажи лицензий, а все доходы компаний, включая услуги и даже поставки аппаратных средств.

Что касается экспортно-ориентированной отрасли, то здесь наблюдается примерный паритет между двумя ее основными направлениями — продажей готовых продуктов и решений и услугами по заказной разработке ПО, соответственно 2,35 и 2,5 млрд. долл. Кроме того, в 550 млн. долл. оценивается объем услуг по разработке ПО, предоставляемых центрами разработки зарубежных компаний, университетами и исследовательскими институтами.

Говоря о факторах развития экспортной софтверной отрасли, Валентин Макаров особо отметил эффективность механизма налоговых льгот по уплате страховых взносов. Проведенный в рамках исследования опрос показал, что компании, пользующиеся льготами, значительно опережают по обороту в целом и по объему экспорта (в пять и два раза соответственно) тех, кто не получает льгот. Если не учитывать другие факторы роста, то льготный режим налогообложения привел к увеличению совокупного оборота российских софтверных компаний в 2012 г. на 830 млн. долл., а в 2013 г. — на 1,16 млрд. долл. (увеличение экспорта в эти годы составило 250 и 490 млн. долл. соответственно). Именно снижение налоговой нагрузки в сочетании с активной деятельностью различных институтов поддержки малого бизнеса способствовало тому, что впервые за годы исследований удалось отметить рост доли небольших компаний в общем объеме экспорта.

Успехи российского экспортного софтверного бизнеса подтверждаются и данными

мировых исследовательских компаний: начиная с 2012 г. к ряду лидеров российского ПО, традиционно находящихся в своих магических квадрантах Gartner (Kaspersky Lab, ABBYY, Parallels, Acronis и ряд других), прибавилось сразу три новых игрока: Prognoz — в квадранте Business Intelligence, Diasoft — в квадранте Core Banking Software и InfoWatch — в новом квадранте Data Loss Prevention.



Динамика развития экспорта софтверных услуг и продуктов в 2002—2015 гг., млрд. долл. (источник: Russoft)

Оценивая в целом представленный отчет, нужно сказать, что подобным изучением российского софтверного рынка Russoft занимается фактически на постоянной основе с момента возникновения ассоциации в начале 2000-х, и с большой долей уверенности можно утверждать, что это одно из самых (или просто самое) качественных и полных исследований положения дел в отечественной ИТ-отрасли, выходящее далеко за рамки ее экспортно-ориентированной составляющей. Сам по себе важен тот факт, что отчеты по этой работе не являются коммерческими продуктами, их полное содержание (почти 200 страниц) находится в открытом доступе. Разумеется, можно говорить о недостатках отчетов (хотя такие суждения будут субъективными, спорными), но в целом их можно на полном основании считать полноценной научной работой, в том числе потому, что в них дается подробное описание методики исследования, приводится огромная масса обобщенной информации из различных других исследований (как российских, так и зарубежных), выполняются сравнения данных, полученных разными авторами, с анализом причин различий и обоснованием собственной позиции. Хотя отчеты Russoft и не проходят процедур апробации и защиты (как это требуется для настоящих научных работ), но все же нужно отметить, что авторы прислушиваются к критическим замечаниям в их адрес.

В качестве примера “реакции на критику” Валентин Макаров сказал, что на протяжении многих лет журналисты регулярно спрашивали его: какая же доля того, что мы называем “объем экспорта”, поступает, собственно, в Россию? В нынешнем отчете

есть ответ на этот вопрос: в нем впервые приведены данные ЦБ РФ по объему предоставленных российскими компаниями трансграничных компьютерных услуг — 2,51 млрд. долл. в 2013 г. Из этого можно сделать вывод, что из всего объема совокупного дохода российских экспортных софтверных компаний (5,4 млрд. долл.) в Россию попадает менее половины суммы, остальное приходится на поступления в их зарубежные офисы. Разумеется, эти данные нужно дополнительно анализировать (учитывая различия в методиках подсчетов денежных потоков), но пока виден явный дисбаланс между распределением доходов и численностью российских и зарубежных офисов компаний.

Разумеется, тут сразу встает другой традиционный вопрос: кого можно и нужно считать “российским разработчиком ПО”? Ранее он обычно адресовался именно авторам исследований по экспортной софтверной отрасли, но в последние месяцы, в условиях повышения значимости темы ИТ-импортозамещения, он стал весьма актуален и для внутреннего рынка. В отчете Russoft дается такое определение: “К российским софтверным компаниям мы относим те компании, которые исторически были созданы или развивались в России, у которых значительные ресурсы разработки находятся в России, а большая часть добавленной стоимости получена благодаря собственной разработке программного обеспечения”.

Надо отметить, что такая формулировка существенно отличается от того, что предлагается российскими софтверными ассоциациями (включая и Russoft) для фиксации в законодательных актах страны (там однозначно говорится о необходимости регистрации компании в России и принадлежности более половины ее акций гражданам страны).

Говоря о перспективах развития экспортной софтверной отрасли, Валентин Макаров отметил, что в последнее время многие из участников исследования ощутили на себе влияние политических барьеров при взаимодействии с иностранными партнерами, однако это справедливо в отношении новых, нарождающихся бизнес-связей, тогда как отношения с уже существующей клиентской и партнерской базами за рубежом остаются нормальными. Но он выразил уверенность, что как только политическая напряженность начнет сходиться на нет, отрасль продемонстрирует отскок основных бизнес-показателей вверх.

Корпоративная...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 5

Так что дело за активизацией испытаний данных предложений в пилотных проектах, за более широкой практикой промышленной эксплуатации. Это поможет выявить детали и сравнить возможности функционирования различных продуктов для КМ в разных вариантах корпо-

ративных ИКТ-инфраструктур. Что же касается спроса, то ситуация с КМ-решениями типична для развивающегося рынка, входящего в стадию зрелости. Очевидно, однако, что от корпоративной мобильности российским заказчикам не уйти. Нужно подождать, когда они научатся превращать ее в конкурентное преимущество. На это, как полагают некоторые вендоры, уйдет еще года два-три.

PCWEEK RUSSIAN EDITION № 19 (874) **БЕСПЛАТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОТ ФИРМ!**

ПОЖАЛУЙСТА, ЗАПОЛНИТЕ ПЕЧАТНЫМИ БУКВАМИ:

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

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 1С 1 | <input type="checkbox"/> АРС 7 |
| <input type="checkbox"/> АКВАРИУС ... 23 | <input type="checkbox"/> EATON..... 11 |
| <input type="checkbox"/> ЛАБОРАТОРИЯ | <input type="checkbox"/> IBM 24 |
| <input type="checkbox"/> КАСПЕРСКОГО. 9 | <input type="checkbox"/> PANASONIC.... 5 |
| <input type="checkbox"/> ПРОГНОЗ..... 19 | <input type="checkbox"/> POWERCOM .. 13 |

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

НЕВИДИМОЕ!



ПОДПИШИСЬ

**СК
ПРЕСС**

**PCWEEK
RUSSIAN
EDITION**

Подписаться на бумажную версию газеты PC Week можно в следующих агентствах:

- ООО "Агентство ГАЛ" 8 (495) 685-12-91
- ЗАО МК "Периодика" 8 (495) 672-70-89
- АП "Деловая пресса" 8 (495) 665-68-92
- ООО "Агентство "Урал-Пресс"" 8 (495) 789-86-39

НА 2015 ГОД

ДОКУМЕНТОБОРОТ & ЕСМ

Тематический раздел портала PC Week Live



**БЛОГ
ФОРУМ
СТАТЬИ
НОВОСТИ
СОБЫТИЯ
White papers**



pcweek.ru/ecm

PC WEEK RUSSIAN EDITION

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

Название организации: _____
Почтовый адрес организации:
 Индекс: _____ Область: _____
 Город: _____
 Улица: _____ Дом: _____
 Фамилия, имя, отчество: _____

 Подразделение / отдел: _____
 Должность: _____
 Телефон: _____ Факс: _____
 E-mail: _____ WWW: _____

(Заполните анкету печатными буквами!)

1. К какой отрасли относится Ваше предприятие?

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

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

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

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

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

7. ИЧП (индивидуальное частное предприятие)

8. Иное (что именно) _____

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

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

5. Ваш должностной статус (отметьте только один пункт)

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

6. Ваш возраст

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

7. Численность сотрудников в Вашей организации

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

8. Численность компьютерного парка Вашей организации

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

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

9. Какие ОС используются в Вашей организации?

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

10. Коммуникационные возможности компьютеров Вашей организации

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

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

Да Нет

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

Да Нет

13. Сколько серверов в сети Вашей организации?

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

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

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

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

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

16. Какое прикладное ПО используется в Вашей организации?

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

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

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

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

Да Нет

Уважаемые читатели!

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

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

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

Да Нет

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

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

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

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

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

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

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

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

- Программное обеспечение**
- 30. Электронная почта
 - 31. Групповое ПО
 - 32. СУБД
 - 33. Сетевое ПО
 - 34. Хранилища данных
 - 35. Электронная коммерция
 - 36. ПО для Web-дизайна
 - 37. ПО для Интернета
 - 38. Java
 - 39. Операционные системы

- 40. Мультимедийные приложения
- 41. Средства разработки программ
- 42. CASE-системы
- 43. САПР (CAD/CAM)
- 44. Системы управления проектами
- 45. ПО для архивирования

- Внешние сервисы**
- 46. _____
 - 47. _____

- Ничего из вышеперечисленного**
- 47. _____

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

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

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

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

Дата заполнения _____

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

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



Aquarius Server T50 D20

стоечный 2U сервер на базе процессоров Intel®

- 2 процессора серии E5-2600v3
- до 3072GB оперативной памяти
- до 8/16/24 дисков спереди и 2 диска сзади SAS/SATA 2"5 с горячей заменой, поддержка дисков NVMe
- сдвоенный блок питания 1100W с горячей заменой
- 2 гигабитных порта с возможностью расширения



25 лет
AQUARIUS

Компания «Аквариус»:
Москва, ул. Удальцова, д. 85, тел.: (495) 729 5150
факс: (495) 729 5160, question@aq.ru
www.aq.ru

Наши дистрибьюторы:
OCS: www.ocs.ru | Landata: www.landata.ru
Широкая сеть авторизованных бизнес-партнеров.





Могут ли перемены спровоцировать **трансформацию?** Именно это и происходит с System x

Вы, наверное, слышали, что IBM® и Lenovo заключили окончательное соглашение, согласно которому Lenovo планирует приобрести часть бизнеса, связанную с серверами IBM System x®¹. Это важная новость, и естественно, что у наших клиентов могут возникнуть вопросы. В этом письме от всех нас – от команды System x – мы хотим заверить вас, наших клиентов, что такое стратегическое сотрудничество будет выгодно в целом для отрасли и особенно для вас.

Совершенное сотрудничество

IBM и Lenovo посвятили себя развитию и продвижению систем на базе x86. IBM уже давно является лидером по внедрению инноваций, ориентированных на клиента и связанных с серверами и решениями System x на базе процессоров Intel® Xeon®. Компания Lenovo также работает с архитектурой x86 и добилась в этой области значительных успехов, занимая первое место на рынке ПК. Используя свои преимущества в плане масштабируемости, эффективности эксплуатации и широкого присутствия на рынке, Lenovo сможет предоставлять инновационные серверы и решения System x, предлагаемые сегодня компанией IBM. В итоге получится выигрышная комбинация, которая позволит вывести System x в лидеры сегмента x86.

Работаем для вас. Всегда

Что касается наших обязательств, вы по-прежнему сможете рассчитывать на производительность, надежность и рентабельность того уровня, который вы ожидаете от своей ИТ-инфраструктуры. Наша команда всегда уделяла огромное внимание предоставлению сервиса высочайшего класса. И мы рады сообщить вам, что на протяжении длительного периода после завершения сделки IBM продолжит обслуживать уже установленные системы System x. Качество предоставления услуг и ответственный подход к этому останутся на прежнем уровне, которому вы доверяете уже столько лет. Более того, мы – 7500 человек из команды IBM, которая занимается созданием и поддержкой серверов System x, – продолжим свою работу, ведь мы тоже переходим в Lenovo.

В компании IBM всегда гордились тем, что могут дать своим клиентам то, что им нужно, и всегда считали это своим долгом. Сегодня мы открываем новые пути развития и укрепления этой традиции. Подробнее о грядущих переменах читайте на www.ibm.com/futureofx/ru.

С уважением,
команда System x



¹ Закрытие сделки обусловлено согласием регулирующих органов.

IBM, логотип IBM и System x являются товарными знаками International Business Machines Corporation, зарегистрированными во многих странах мира. Наименования других продуктов и услуг могут быть товарными знаками или знаками обслуживания IBM или третьих лиц. Список товарных знаков, зарегистрированных IBM на настоящий момент, представлен по адресу www.ibm.com/legal/copytrade.shtml. Intel, логотип Intel, Xeon и Xeon Inside являются товарными знаками либо зарегистрированными товарными знаками, права на которые принадлежат корпорации Intel или ее подразделениям на территории США и других стран. © 2014 IBM Corporation. Все права защищены.