

PCWEEK

RUSSIAN EDITION



№ 16 (801) • 13 ИЮНЯ • 2012 • МОСКВА

<http://www.pcweek.ru>

1С:ДОКУМЕНТООБОРОТ

НОВОЕ РЕШЕНИЕ НА ПЛАТФОРМЕ 1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8.2

www.v8.1c.ru/doc8

Глава Autonomu покидает HP. Возможные последствия

СЕРГЕЙ СТЕЛЬМАХ

Недавно Hewlett-Packard объявила о реструктуризации, в рамках которой проведет самое масштабное сокращение в своей истории: увольнения коснутся 27 тыс. человек, что составляет 8% штатной численности корпорации. Стали известны некоторые подробности грядущих увольнений. В частности, по информации *The Verge*, команда программистов, ответственных за разработку Javascript-фреймворка Eyo, лежащего в основе открытой платформы webOS, в ближайшее время в полном составе планирует перейти из HP в Google.

БИЗНЕС

Кроме того, как стало известно *Reuters*, пост исполнительного вице-президента HP Information Management покидает основатель компании Autonomu Майкл Линч. Помимо него своих постов лишился весь топ-менеджмент Autonomu: президент Сушван Хуссейн, финансовый директор Стив Чемберлен, технический директор Пит Менелл, директор по маркетингу Николь Иган, операционный директор Энди Кантер и руководитель недавно стартовавшего проекта платформы дополненной реальности Augasma Мартина Кинг. Чемберлен сообщил также, что

с ними уйдут еще около 250 сотрудников подразделения Autonomu.

Компания Autonomu была основана в 1996 г. в Кембридже (Великобритания) Майклом Линчем. Штат сотрудников во всем мире насчитывает около 2,7 тыс. человек. Ее создатель одним из первых, если не первым, обратил внимание на экспоненциальный рост неструктурированной бизнес-информации (именуемой теперь Big Data), в то время как большая часть ИТ-отрасли была сосредоточена на табличных базах данных (БД). В середине 1990-х Autonomu создает решения, которые становятся востребованными на рынке. Например, для полиции было создано ПО Holmes 2, помогающее не только вести картотеку отпечатков пальцев, но и выявлять несоответствия в показаниях свидетелей. Технологии Autonomu используют крупные call-центры. Тот же Vodafone при прослушивании требований клиента с помощью ПО Autonomu в автоматическом режиме может определять, когда нужно подключать оператора. Это происходит, например, если клиент показывает признаки нервозности.



Майкл Линч уходит из HP

Autonomu, разработчик корпоративных платформ, инфраструктурного ПО и

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 9 ►

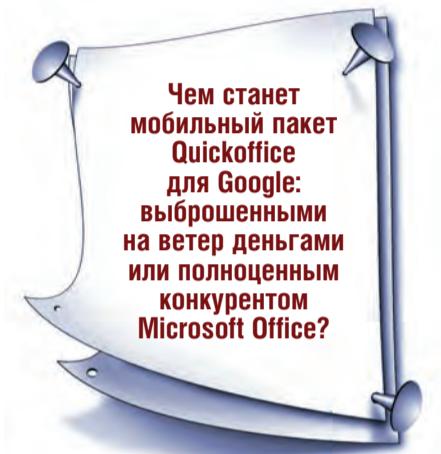
Google покупает Quickoffice

СЕРГЕЙ СТЕЛЬМАХ

Корпорация Google сообщила о приобретении разработчика офисного пакета приложений Quickoffice, предлагающего доступ к офисным документам с мобильных устройств, а также облачные корпоративные решения. ПО Quickoffice предоставляет пользователям возможность просматривать, редактировать и создавать документы Microsoft Word, Excel и PowerPoint на смартфонах или планшетах.

Компания Quickoffice была основана в 2002 г. Первого серьезного успеха она достигла, когда ее ПО стало доступно для Symbian-устройств. По мере становления iOS и Android соответствующее ПО вышло и под эти, крайне популярные сейчас, платформы. Не обошли своим вниманием разработчики Quickoffice и webOS-платформу. В настоящее время приложения Quickoffice установлены более чем на 300 млн. устройств по всему миру.

“Сегодня потребители, бизнес-пользователи и специалисты из сферы образования используют Google Apps для получения доступа к рабочим данным из любого места и на любом устройстве. Quickoffice сейчас ассоциируется у многих пользователей с надежным продуктом, предлагающим бесшовное взаимодействие с популярными офисными форматами. Мы будем работать над тем, чтобы принести эту мощную технологию в наши продукты” — так прокомментировал важность этого приоб-



ретения поисковый гигант. В Google намерены предложить пользователям Quickoffice “еще более цельное, интуитивное и комплексное” ПО, а также поддерживать существующие версии Quickoffice.

В ZDnet увидели в официальном сообщении Google “скрытый послыл”: “Мы готовимся к войне. Мы приобрели Quickoffice для того, чтобы интегрировать функционал ПО в Google Docs, Google Apps и успешно конкурировать с Microsoft, когда та представит свой мобильный офисный пакет”. Приобретение Quickoffice именно сейчас имеет смысл для Google, потому что Microsoft Office для планшетов и смартфонов на базе Windows 8/RT вскоре станет одной из ос-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 9 ►

В НОМЕРЕ:

Киберпреступность как бизнес 10



ГЛОНАСС укрепляет позиции 17

Кто зовет нас в облака 18

Два года домену .RF 19

Вездесущие мобильные решения 21

Очередной DevCon: Microsoft готова ко всему

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Сотрудничество с независимыми разработчиками ПО — одна из фундаментальных основ бизнес-модели и стратегии развития Microsoft. Так было изначально, так есть и так будет. Конечно, такое взаимодействие важно для любого ИТ-вендора (включая и сугубо аппаратных), но все же для Редмонда его значимость намного выше: не будет преувеличением сказать — это вопрос “жизни и смерти”.

Поэтому не удивительно, что год назад Microsoft решила возобновить, после 13-летнего перерыва, проведение в России своих “общих” конференций для разработчиков под хорошо известным в 1990-е, но несколько подзабытым с тех пор названием DevCon. Тогда же было обещано, что конференция будет носить регулярный, ежегодный характер, и вот в конце мая в Подмоскowie прошел очередной двухдневный форум DevCon’12.

Конференция собрала около 800 участников, перекрыв показатели прошлых лет (для России это очень много, учи-

тывая многодневность и платность мероприятия). Более того, как сообщили организаторы, число желающих было намного больше: регистрация была прекращена за месяц до начала конференции, причина — ограничения конференц-инфраструктуры.

DevCon, как почти любые встречи разработчиков, — это не место анонсов, тем более неожиданных. Основные акценты тут делаются на обзоры того, что есть сейчас (это важно для узких специалистов, которым нужно видеть и понимать, что происходит за границами их повседневной работы), здесь знакомятся в новыми вещами и погружаются в детали известных технологий. А еще тут доносится до аудиторий общий курс вендора, направления и планы его развития. И, конечно, идет обсуждение, в том числе за пределами конференц-залов, всего услышанного с коллегами. Хотя основной объем докладов и презентаций конференции был посвящен практическим аспектам разработки, но все же осталось впечатление, что главным вопросом, в поисках ответа на который собрались его участники,

был такой: куда же идет корабль Microsoft? И, учитывая большое число альтернативных “кораблей” на ИТ-рынке, — по пути ли разработчикам с этим курсом?

У Microsoft есть полная, законченная и при этом постоянно развивающаяся с учетом всех современных ИТ-тенденций программная платформа плюс все средства, необходимые разработчикам ПО. Именно так можно сформулировать (точнее — повторить давно известный) главный тезис корпорации, который в качестве девиза DevCon’12 провозгласил главный операционный директор департамента стратегических технологий Microsoft Йонас Перссон: “Единая платформа Microsoft для разработки приложений нового поколения”.

Он отметил, что интеграция устройств и сервисов, между которыми практически исчезла грань, требует от разработчиков новых подходов к созданию приложений. В таких условиях важную роль начинает играть интегрированная платформа, поскольку именно она позволяет экономить время и усилия при разработке приложений и сервисов для самых разных типов устройств — телефона, ПК, планшета... Говоря о модели “устройства + сервисы” и стратегии Microsoft в этом направлении, он отметил,

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 9 ►



Йонас Перссон: “Важное преимущество платформы Microsoft — преемственность знаний, в том числе при работе с мобильными и облачными приложениями”

ISSN 1560-6929



12016



9 771560 692004

Тенденции рынка САПР через призму АСКОН

АЛЕКСАНДР ЧУБУКОВ

На состоявшемся в конце мая в Санкт-Петербурге форуме “Белые ночи САПР 2012”, организатором которого выступила компания АСКОН, были обозначены тенденции и направления развития российского рынка инженерных решений, представленный целый спектр новинок и более 20 реальных кейсов по автоматизации проектирования и производства, реализованных на крупных машиностроительных предприятиях страны, прошло открытое обсуждение преимуществ информационных систем и узких мест их внедрения.

В работе конференции приняли участие свыше 200 специалистов — представителей предприятий машиностроения и приборостроения, оборонно-промышленного и ядерного комплексов, конструкторских бюро и проектных институтов, металлургии и химической промышленности, нефтегазовой отрасли и энергетики.

Максим Богданов, генеральный директор АСКОНа, ознакомив слушателей с итогами года, рассказал о планах на ближайшее время, обозначив ключевые приоритеты и основные направления развития компании и программных продуктов АСКОН. Он привел данные по перераспределению бизнеса компании: доля в машиностроении составила 61%, снизившись с 64% в 2010 г.; в промышленном и гражданском строительстве (ПГС), наоборот, произошел небольшой рост — с 31 до 32% за тот же период.

Наиболее значимую роль в бизнесе АСКОНа играют, по словам г-на Богданова, крупные контракты, заключенные с такими компаниями, как “Татнефть”, ЦНИИ “Гидроприбор”, ЦКБ ТМ, “Газпром трансгаз Югорск”, “Океанприбор”, а также корпоративные соглашения с корпорациями “Росатом”, “ФосАгро”, “Мечел”, “Северсталь”, “УГМК-Холдинг”.

Максим Богданов привел динамику роста заказчиков АСКОНа, число которых достигло 7 тыс. Число же пользователей, на рабочих станциях которых установлены продукты вендора, превысило 40 тыс.

Тенденции

В машиностроительном проектировании, по мнению г-на Богданова, “сегодня произошла смена парадигмы, поскольку 3D стало стандартом”. В подтверждение тенденции он привел данные, согласно которым за период 2010—2011 гг. рост объема проданных лицензий на КОМПАС-3D достиг 12%, а на “КОМПАС-График” составил всего 2%; по числу лицензий они практически сравнялись: 2421 и 2578 соответственно. 2D-системы сегодня используются для выпуска документации на основе данных, получаемых из 3D-проектов.

Проектирование в 3D привело к росту интереса к “сквозным” приложениям класса CAE/CAM, а также к появлению в линейке решений АСКОН ПО для создания фотореалистичных изображений, которые поддерживают принятие решений (“decision-making” images), позволяя увидеть спроектированное изделие до его реального воплощения.

Одной из ключевых тенденций остается освоение резерва эффективности в производстве. И здесь определяющую роль играет автоматизация процессов технологического проектирования, которая рассматривается предприятиями как один из важнейших резервов повышения эффективности. Подтверждение этого

тренда Максиму Богданову видится в 12%-ном росте (по сравнению с 2010 г.) продаж лицензий на систему “Вертикаль”, позволяющую автоматизировать технологическую подготовку производства. С учетом этого тренда АСКОН приступил к следующему этапу — внедрению новой системы “Гольфстрим”, предназначенной для управления машиностроительным производством и представленной на форуме.

Он также обозначил важную тенденцию, которая представляет собой “глобализацию требований к программным продуктам”, и пояснил, что продукты АСКОН исторически разрабатывались на основе требований отечественных конструкторов, проектировщиков, технологов, поскольку продукция большинства отечественных предприятий либо “родом из СССР”, либо создавалась для российского рынка. При этом, по словам Максима Богданова, АСКОН на локальном рынке РФ и СНГ всегда конкурировал с ведущими мировыми поставщиками САПР.

Вступление России в ВТО приведет, как считает он, к изменению конкурентной ситуации для всей отечественной промышленности, и чтобы сохранить позиции на отечественном рынке, успешно расширять свой сегмент в России и СНГ, выходить на внешние рынки, продукция всех отечественных компаний должна отвечать требованиям мирового рынка.

Создание продукции, соответствующей растущим мировым требованиям, убежден г-н Богданов, невозможно без прямого контакта с зарубежным рынком, а качественная работа с рынком невозможна без присутствия на нем. Понимание этих принципов АСКОНом привело к открытию первого международного представительства ASCON-Germany в Мюнхене. Работа этого представительства компании приведет, полагает он, к изменению отношения к порядку формирования требований к создаваемым продуктам. Офис АСКОНа сосредоточится на поддержке локальных партнеров и клиентов в Германии, Австрии и Швейцарии.

Следующая тенденция — фокусирование на методологии повышения эффективности использования программного инструментария. Сегодня, по словам Максима Богданова, “ПО из разряда экзотики перешло в разряд повседневного инструмента, и на первое место выходит повышение эффективности его использования”. Эффективным инструментом становится ПО в сочетании с методикой его использования.

Одной из таких методологий является сквозное проектирование: например, нисходящее при разработке больших сборок в КОМПАС-3D или коллективное при 3D-разработке изделий на основе систем ЛОЦМАН:PLM, “Вертикаль”, КОМПАС-3D и корпоративных справочников.

Интерес заказчиков разворачивается в сторону законченных, быстро внедряемых решений, решений из “коробки”, а это, как отметил г-н Богданов, представляет собой еще один интересный тренд. Например, продажи коробочного продукта ЛОЦМАН:ПГС в 2011 г. достигли 787 ед. против 72 в 2010-м.

Нельзя не отметить, по его мнению, и такую тенденцию в промышленности, как увеличение потребности в реализации законченных решений: “при автоматизации специализированных задач группы заказчиков (отраслевой сегмент) не

может быть полумер и компромиссов — только полное решение всех задач. Законченное отраслевое решение охватывает все уровни пользователей — от исполнителей до руководителей, и в его основе — методология использования и быстрое внедрение”, — пояснил г-н Богданов.

Своего коллегу дополнил Олег Зыков, руководитель перспективных проектов АСКОНа, сообщив об актуальных тенденциях рынка ИТ сквозь призму практического опыта. Каким будет ИТ-рынок завтра? “Облачные технологии, альтернативные ОС и процессоры, новые интерфейсы, планшетные устройства для профессионального использования — вот что ждет пользователей САПР и PLM в уже недалеком будущем”, — уверен он. По его словам, “АСКОН активно тестирует прорывные технологии и готов поделиться с заказчиками своим практическим опытом”.

Сергей Шатов, специалист по профессиональным решениям Nvidia, указал еще на один важный тренд — совершенствование графики САПР. “Пользователям решений АСКОН крайне важно иметь высокую графическую производительность, видеть качественно и четко тот объект, с которым они работают в процессе проектирования”, — утверждает он. Именно поэтому, по его мнению, инженеры Nvidia взаимодействуют с разработчиками КОМПАС-3D по оптимизации совместных решений, с тем чтобы этот продукт максимально быстро и качественно работал на Nvidia Quadro. “У Nvidia и АСКОНа есть и ряд идей на будущее, лежащих в области технологий высокопроизводительных вычислений на графических процессорах, стереовизуализации, а также мобильных технологий”, — добавил он.

Новые решения

Игорь Волокитин (АСКОН) представил геометрическое ядро СЗД — ключевой компонент для создания систем проектирования (CAD) и их приложений, расчетных систем (CAE), систем подготовки управляющих программ для станков с ЧПУ (CAM), моделирования технологических процессов. Он подтвердил намерение вендора продвигать ядро 3D на зарубежных рынках.

Новая система фотореалистичного рендеринга для КОМПАС-3D Artisan Rendering разработана компанией Lightworks в партнерстве с АСКОНом с целью сокращения сроков вывода продукции предприятиями на рынок. Клайв Дэвис, директор по развитию бизнеса Lightworks, показал, как с помощью Artisan Rendering можно сформировать точный внешний облик машиностроительных изделий и строительных объектов задолго до выпуска опытного образца или окончания строительства. Фотореалистичные изображения востребованы для демонстрации заказчикам, передачи в службы маркетинга и сбыта, размещения в каталогах продукции и на сайте предприятия.

Помимо этого г-н Волокитин рассказал о новой методике нисходящего проектирования (МНП), включенной в КОМПАС-3D, которая позволяет эффективно проектировать сложные изделия и большие сборки, а не только моделировать отдельные узлы. Объем оперативной памяти компьютера, занимаемой финальной сборкой изделия и сборками крупных узлов, вдвое меньше, чем в случае, когда МНП не применяется. При равных аппаратных ресурсах можно проектировать в два раза большие сборки. МНП поддерживает коллективную работу над проектом, когда его участники территориально находятся в разных городах, что не мешает им взаимодействовать и бесконфликтно выпол-

нять поставленные задачи для достижения общей цели.

С новой технологией проектирования в ПГС — MinD (Model in Drawing), вошедшей в КОМПАС-3D V14, — познакомил собравшихся Максим Нечипоренко (АСКОН). MinD базируется на интеллектуальных строительных элементах проектируемого сооружения. В общую технологию увязаны такие продукты, как “КОМПАС-Объект”, “Менеджер объекта строительства”, специализированные приложения, “КОМПАС-График” и КОМПАС-3D. MinD совмещает преимущества 3D-проектирования с простотой двухмерного. Эта технология предлагает проектировщику начать работать в привычной среде чертежа (вид в плане). В то же время это начало формирования модели. При работе со строительными элементами, взятыми из каталогов и приложений, остается один шаг до автоматической генерации трехмерной модели. Полученная объемная модель позволяет визуализировать объект проектирования, выполнить необходимые сложные разрезы, вернуть их на чертеж, а также представить модель объекта заказчику.

Новая методика планирования и управления проектной деятельностью, реализованная в ЛОЦМАН:ПГС, позволила, по словам г-на Нечипоренко, уже в первый год продаж этого продукта довести суммарный объем его поставок в проектные институты и на промышленные предприятия до 1000 лицензий.

Он также рассказал о новой мобильной версии ЛОЦМАН:ПГС для платформ Android и iOS. Среди задач, которые призван решить мобильный клиент ЛОЦМАН:ПГС, — получение заданий, просмотр XPS-документов, отметка о выполнении заданий, переписка по заданию и некоторые другие возможности, достаточные для того, чтобы руководитель мог со своего планшета следить за ходом работ по проекту, даже находясь в командировке.

Александр Личман (АСКОН) сообщил о создании и внедрении новой технологии коллективного сквозного объемного проектирования изделий. По его словам, важнейшей особенностью следующей версии комплекса решений АСКОН для машиностроения станет реализация технологии коллективного сквозного 3D-проектирования изделий, в основе которой — единая информационная среда. Ключевые блоки технологии: система управления проектами (СУПР) для КТПП; сквозная поддержка исполнения (взаимосвязь CAD-PDM) и мгновенная модификация данных; SMART-технология быстрого перестроения цифровой модели в поле допуска; визуализация и прототипирование.

Алексей Черныш (АСКОН) продемонстрировал новую систему “Гольфстрим”, которая создана на основе двадцатилетнего опыта в области проектно-конструкторской и технологической подготовки производства и автоматизации промышленности предприятий России. Система предназначена для автоматизации всех процессов производственного планирования и учета. Ее главной особенностью является ориентация на задачи производства с обеспечением полной прозрачности процессов для руководства всех уровней.

Внедрение

Андрей Канивец, главный конструктор “Тольяттинского Трансформатора”, сообщил о результатах внедрения комплекса решений АСКОН на предприятии: в настоящее время архив содержит более 140 тыс. документов, ведется практически 100%-ное электронное согласование, ▶



Максим Богданов: “Создание продукции, соответствующей растущим мировым требованиям, невозможно без прямого контакта с зарубежным рынком”

InfoWatch устремляется на рынок СМБ

ВАЛЕРИЙ ВАСИЛЬЕВ

Оставаясь вендором в области информационной безопасности (ИБ), группа компаний InfoWatch диверсифицирует свой бизнес за счет расширения спектра предлагаемых ИБ-продуктов и выхода с новыми продуктами на несвойственный для нее доселе сегмент среднего и малого бизнеса (СМБ). Локомотивом, по расчетам руководства InfoWatch, в этом сегменте должен стать продукт InfoWatch EgoSecure Endpoint, предназначенный для защиты информации на рабочих станциях и мобильных устройствах.

Отличительными свойствами EgoSecure Endpoint, которые могут способствовать его продвижению в российском сегменте СМБ, генеральный директор ГК InfoWatch Наталья Касперская назвала его изначальную ориентированность на СМБ-пользователей, на предусмотренную в нем продуманность возможных сценариев работы администратора продукта в целях обеспечения эффективной ИБ предприятия. По ее словам, у администратора, если потребуется, есть возможность оперативно вносить поправки в задействованные рабочие сценарии, с тем чтобы не нарушать корпоративные бизнес-процессы.

Как рассказывают представители InfoWatch, продукт получился понятным и простым в развертывании и использовании. Утверждается, что базовая защита начинает функционировать уже через 20 минут после начала инсталляции. Интуитивная ясность интерфейса позволяет приступить к эксплуатации EgoSecure Endpoint без изучения (русскоязычного) руководства. Модульность архитектуры предоставляет заказчику гибкость при построении ИБ-решения на его основе, а разработчику оставляет большие и просто реализуемые перспективы по наращиванию функционала в дальнейшем.

Эксклюзивным дистрибьютором поставок InfoWatch EgoSecure Endpoint в России, согласно заключенному договору о стратегическом партнерстве, стала компания «Аксонфт». Ее генеральный директор Михаил Прибочий, резюмируя мнения своих технических специалистов, высоко оценил достоинства как самого продукта, так и предложенной вендором модели его продвижения по каналу продаж. Модель называется SAFE (Control — Audit — Filter — Encryption) и, по его мнению, станет для реселлеров эффективным инструментом, помогающим доходчиво объяснять основные потреби-

тельские свойства EgoSecure Endpoint потенциальным покупателям.

Поясняя суть модели SAFE, руководитель продуктового направления EgoSecure ГК InfoWatch Алексей Калгин рассказал, что функционал Control отвечает за регламентацию (разрешить, запретить, ограничить) использования конечных устройств и приложений, установленных на них; Audit позволяет администратору контролировать выполнение задействованных в Control режимов; Filter обеспечивает разделение типов данных, доступных на конечных устройствах разным группам пользователей; Encryption шифрует эти данные за счет встроенных в Windows криптоалгоритмов. Представленный моделью SAFE функционал продукта охвачен централизованной системой управления. В EgoSecure Endpoint предусмотрена также и защита от администратора, не позволяющая ему превращаться в суперпользователя с неограниченными правами доступа.

По словам г-на Калгина, EgoSecure Endpoint спроектирован так, чтобы его функционирование не вызывало отторжения ни у администратора, ни у пользователей корпоративных ИТ-ресурсов, ни у руководства компании благодаря тому, что действия с продуктом легко контролировать, а при необходимости — оперативно корректировать их.

Интеллектуальное управление питанием конечных устройств, как утверждает г-н Калгин, помимо экономии в 50 евро в год на каждое устройство, имеет непосредственное отношение к обеспечению корпоративной ИБ, поскольку отключение незадействованной аппаратуры затрудняет использование ее злоумышленниками. Для бот-сетей, например, эффективно только постоянно работающее оборудование. Кроме того, включение устройств в непредусмотренное политиками время может рассматриваться как ИБ-инцидент.

Используя свою партнерскую сеть, компания «Аксонфт», как заявил г-н Прибочий, намерена продвигать InfoWatch EgoSecure Endpoint сразу по всей стране, не фокусируясь только на центральных регионах. Продукт, по его мнению, является перспективным для российского СМБ-потребителя. Продвигать его «Аксонфт» обещает по классической двухуровневой системе дистрибуции.

В InfoWatch смотрят на перспективы продвижения EgoSecure Endpoint в России оптимистично, отталкиваясь от опыта продаж этого продукта в немецкоговорящих странах, в первую очередь в Германии, откуда продукт родом, — его вместе с немецким разработчиком супарсрго компания InfoWatch приобрела в конце прошлого года. Как сообщил г-н Калгин, за шесть лет существования фирмы супарсрго в мире продано более 500 тыс. лицензий на продукт более чем 800 заказчикам. В мире, согласно планам InfoWatch, через два-три года выручка от продаж EgoSecure Endpoint должна составлять десятки миллионов евро. В планах по России — за год достичь выручки примерно 960 тыс. долл.

Отталкиваясь от опыта продаж в Германии, InfoWatch видит своим потенциальным заказчиком компании с пятьюдесятью и больше конечными точками в корпоративной сети. Основной спрос на EgoSecure Endpoint, как сообщил г-н Калгин, наблюдается со стороны компаний примерно с пятьюстами компьютеризированными рабочими местами. Сегодня продукт поддерживает платформы Windows, iOS, Android, и разработчик обещает расширять список поддерживаемых платформ с выходом каждого нового релиза.

Microsoft®

РАССЧИТАНО НА БУДУЩЕЕ, РАБОТАЕТ СЕЙЧАС

Частное облако от Microsoft

Узнайте подробнее на Microsoft.ru/readynow.



2012 MICROSOFT CORPORATION. ВСЕ ПРАВА ЗАЩИЩЕНЫ. ВЛАДЕЛЬЦЕМ ТОВАРНЫХ ЗНАКОВ MICROSOFT, PRIVATE CLOUD, WINDOWS SERVER, SYSTEM CENTER, ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ НА ТЕРРИТОРИИ США И/ИЛИ ДРУГИХ СТРАН, И ВЛАДЕЛЬЦЕМ АВТОРСКИХ ПРАВ НА ИХ ДИЗАЙН ЯВЛЯЕТСЯ КОРПОРАЦИЯ MICROSOFT. ДРУГИЕ НАЗВАНИЯ КОМПАНИЙ И ПРОДУКТОВ, УПОМЯНУТЫЕ В ТЕКСТЕ, МОГУТ ЯВЛЯТЬСЯ ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫМИ ТОВАРНЫМИ ЗНАКАМИ СООТВЕТСТВУЮЩИХ ВЛАДЕЛЬЦЕВ. РЕКЛАМА.

► получено осязаемое сокращение сроков КТПП. Сейчас электронный документ приобрел статус подлинника.

Сергей Боронников, заместитель начальника цеха проектно-конструкторских разработок (ЦПКР) АВИСМА, рассказал о практическом опыте внедрения на 90 рабочих местах программного комплекса, предназначенного для управления проектной документацией в ЦПКР средствами системы ЛОЦМАН:ПГС. В течение 2012 г. ЦПКР АВИСМА должен полностью перейти на работу с проектной документацией в среде ЛОЦМАН:ПГС

Игорь Сулов, директор департамента ИТ «Звезда-Энергетика», сообщил о реализации масштабного проекта по переходу в 2011—2012 гг. на современную версию комплекса ПО АСКОН с целью повышения эффективности инженерных подразделений предприятия. □

СОДЕРЖАНИЕ

№ 16 (801) • 13 ИЮНЯ, 2012 • СТРАНИЦА 4

НОВОСТИ

- 1 В результате реструктуризации Hewlett-Packard своих постов лишился весь топ-менеджмент Autonomy
- 1 Google намерена предложить пользователям Quickoffice “еще более цельное, интуитивное и комплексное” программное обеспечение
- 1 DevCon'12 собрала около 800 участников, перебив показатели прошлых лет
- 2 Тенденции и направления развития российского рынка инженерных решений
- 3 Группа компаний InfoWatch диверсифицирует свой бизнес и выходит на рынок СМБ
- 6 Все больше российских компаний начинают внедрять современные облачные решения
- 8 OKI Data расширила бизнес в Европейском регионе

ЭКСПЕРТИЗА

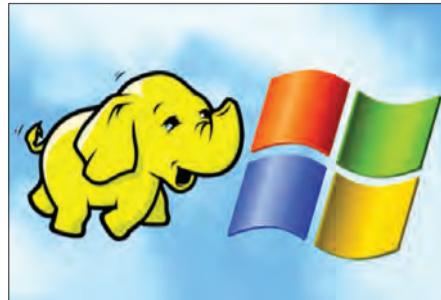
- 10 У киберпреступности сформировались своя индустрия и свой рынок



- 10 GNOME у Fedora 17 гораздо лучше, чем в предыдущих версиях
- 12 Нестандартные ситуации в управлении проектами
- 14 Эволюция “зеленого” подхода в сфере энергосбережения
- 14 Налаживание отношений между ИТ-директорами и директорами по маркетингу достижимо

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

- 16 Рекс Блек: “Никогда ни один метод разработки не будет доминировать на рынке”
- 17 Тенденции развития российского навигационного рынка
- 18 Hadoop — ключевая технология “больших данных”



- 18 Переход к облакам: сокращаются одни возможности для бизнеса, но появляются другие. Не упустите их
- 19 Национальному кириллическому домену .RF исполнилось два года
- 20 Gartner прогнозирует объем рынка MDM в этом году на уровне 1,9 млрд. долл.
- 20 В Москве прошла конференция “Обеспечение доверия и безопасности при использовании информационно-коммуникационных технологий”
- 21 Мобильные решения все глубже проникают в бизнес крупных отечественных компаний
- 22 IBM Cognos предоставляет менеджерам необходимые инструменты для проектирования весьма сложных отчетов

УПОМИНАНИЕ ФИРМ В НОМЕРЕ

1С	18	Autodesk	20	Fujitsu	18,21	Nvidia	2
АйТи	21	Check Point Software Technologies	10	Google	1,18	OKI Data	8
Аксфорт	2	Cloudera	18	HP	1,18	Oracle	18,20
АСКОН	2	Ebay	18	IBM	18,20,22	SAP	18,20,21
Астерос Консалтинг	21	EMC	18	InfoWatch	3	SDI Solution	20
Электронная Москва	6			Microsoft	1,6,16,18	StoneSoft	10
						VMware	6

БЛОГОСФЕРА PCWEEK.RU

В какие правоотношения вступают поставщики и потребители SaaS-услуг?

Владимир Митин,
www.pcweek.ru/its/blog/its/

Такой вопрос возник во время дискуссии, состоявшейся в рамках очередной встречи юристов ИТ-отрасли в московском офисе адвокатского бюро “Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры”.

Вопрос этот представляет собой не столько теоретический, сколько практический интерес. Дело тут вот в чем. Если стороны заключают между собой лицензионное соглашение об использовании ПО, то НДС они не уплачивают. Договор же об оказании услуг влечет за собой необходимость уплаты налога на добавленную стоимость, ставка которого, в общем случае, сейчас составляет 18%.

Казалось бы, лицензионный договор здесь более уместен и более выгоден. Однако есть опасность, что во время очередной проверки не очень (или очень) сведущий в облачных технологиях налоговый инспектор воскликнет: “Позвольте, какой же это “лицензионный договор”, это в чистом виде “договор об оказании услуг”. Дело может дойти до суда, а стоимость судебного разбирательства может оказаться весьма значительной. Да и вообще занятие это не самое приятное.

Как же быть?..

Станет ли MongoDB нарицательным в мире NoSQL?

Сергей Бобровский,
www.pcweek.ru/idea/blog/idea/

42 млн. долл., выделенные на развитие популярной опенсорсной NoSQL-СУБД MongoDB, выходящей под свободной лицензией AGPL, привели Макса Ширесона, президента разрабатывающей её компании 10gen, в полный восторг. Он заявил, что его бизнес “фантастический” (действительно, за последние 16 месяцев продажи сервисов и коммерческих лицензий выросли в четыре раза) и очередной транш (ранее компания уже собрала 31 млн. долл.) пойдет на развитие как самой СУБД, так и сопутствующих услуг.

Сегодня инфраструктура 10gen — это четыре офиса в Европе и США, более сотни специалистов. К плюсам этой СУБД относят удачный компромисс между скоростью “классических” NoSQL-СУБД, документоориентированностью и гибкостью запросов, коими славятся

РСУБД. Из сопутствующих инструментов можно порекомендовать среду MongoVUE, представляющую собой графическую оболочку, которая в бесплатной версии немного ограничена по возможностям, но и этого более чем достаточно для малых и средних проектов...

Блестящие ИТ-идеи для крохотного, малого и среднего бизнеса

Сергей Бобровский,
www.pcweek.ru/idea/blog/idea/

Казалось бы, мало-мальски заметных альтернатив браузерам Firefox, Chrome и IE, интенсивно продвигаемым ИТ-гигантами, сегодня быть не может в принципе. Однако тинейджерский браузер RockMelt (“Not a browser. A WOWser”) эту гипотезу успешно опроверг. В нем, кстати, совершенно никаких уникальных или особо технологичных фишек нету.

RockMelt — это нечто облачно-браузерное, тесно интегрированное с фейсбуком, гуглем и другими ведущими “социалками”. Будучи запущенным в бете год назад, за символические 9 месяцев он набрал миллион пользователей, две трети которых моложе 25 лет и активно используют RockMelt на разных компьютерах и смартфонах (этот хитрый WOWser хранит все настройки на фейсбуке).

Легенда гласит, что основатели RockMelt, покинувшие Hewlett-Packard в 2007-м, задумали создать конкурента IE и FF и вовремя заметили, что, во-первых, 90% всей деятельности в Сети мы выполняем с помощью браузера, а во-вторых, рост числа персональных гаджетов, подключенных к Интернету, быстро растет, и актуальной становится поддержка кроссплатформенной работы в облачном окружении, когда не надо заботиться о синхронизации настроек. Хотя в таком успехе, скорее всего, основную роль сыграли все же деньги: 40 млн. долл. (!) на этот проект выделил фонд Andreessen Horowitz, один из основателей которого — дальновидный Марк Андрессен, автор Netscape Navigator...

Stuxnet, Duqu. Далее Flame

Валерий Васильев,
www.pcweek.ru/security/blog/security/

Страны Среднего Востока — Иран, Израиль, Судан, Сирия, Ливан, Саудовская Аравия и Египет — охвачены АPT-атакой под названием Flame, которая, по

оценкам экспертов “Лаборатории Касперского”, превосходит по масштабам и сложности своих аналогов — предшественников Stuxnet и Duqu.

В этой заточенной на платформу Windows атаке обнаружены трояны, бэкдоры и черви, однако эксперты не знают, как Flame изначально проникла в сеть, хотя они и установили уязвимость Windows, которую атака активно использует.

Flame контролирует сетевой трафик и может делать снимки с экранов, записывать звук через подключенные к компьютерам микрофоны, перехватывать ввод с клавиатуры и многое другое, что позволяет говорить о том, что она делает зараженные компьютеры своими глазами и ушами.

Интеллектуальность Flame, по мнению некоторых экспертов, опять свидетельствует о том, что за атакой стоят правительственные ресурсы. Однако поскольку среди атакованных находится и Израиль, то правительства западных стран, таких как Великобритания и США, исключаются из круга подозреваемых.

Эксперт “ЛК” Роел Шоувенберг (Roel Schouwenberg), обнаруживший Flame, говорит о том, что атака направлена на сей раз на бизнес-структуры и университеты и охватила не более 500 компьютеров, что свидетельствует о ее высокой сфокусированности...

Обделены ли пользователи Linux?

Сергей Голубев,
www.pcweek.ru/foss/blog/foss/

Пару месяцев назад мой тестовый ноутбук все-таки сломался. А ИТ-журналист без тестовой машины — это как извозчик без кобылы. Узнал стоимость ремонта и пришел к выводу, что лучше купить новый. А заодно и посмотреть, насколько ущемлены права пользователей Linux. Вот что из этого получилось.

Первым делом я закрыл глаза на ОС и выбрал ноутбук, которые хотел бы купить по “железным” характеристикам, производителю и цене. Получилось 8 наименований.

Потом посмотрел, сколько из этих ноутбуков продаются с предустановленной ОС Linux. Оказывается, 7 моделей. Причем совпадение с первой группой сто процентное.

Получается, что “ОЕМ-беззакония” больше нет? Мелочь, а приятно.

Р. С. Разумеется, придиричивый читатель скажет, что есть огромное число ноутбукеров, на которые устанавливается только Windows. Согласен, только никакого практического смысла это не имеет. Все равно эти глянцевики чудовища лично мне (уверен, что со мной многие согласятся) даром не нужны. Независимо от того, под управлением какой ОС они работают...

Ажиотажа по выходе Windows 8 может и не быть

Сергей Стельмах,
www.pcweek.ru/business/blog/business/

Такое мнение на счет рыночных перспектив Windows 8 выражает самый точный, если так можно сказать, его индикатор — Уолл-стрит. В своей записке инвесторам аналитик Виджай Ракеш, работающий в исследовательской компании Sterne Agee, полагает, что ожидания вокруг новой ОС Microsoft завышены, а последствия по выходу окажутся не столь благоприятными, как рассчитывают в Microsoft и Intel.

Среди причин этого называется общее замедление роста корпоративного сегмента на фоне экономической неопределенности, как следствие — принятие Windows 8 участниками рынка может оказаться гораздо более слабым по сравнению с прежними оптимистичными прогнозами. Видимо, имеются в виду ожидания Балмера, что продажи Windows 8 к концу 2013 г. достигнут отметки в 500 млн. копий...

СМЭВ — аббревиатура уже знакомая, но все так же непонятная

Андрей Колесов,
www.pcweek.ru/its/blog/its/

Со “СМЭВ” происходит типичная для наших ИТ история (мы ее, в частности, проходили и, кстати, еще не закончили проходить с облаками, Cloud). Термин уже стал знакомым в том плане, что аббревиатура не надо больше расшифровывать (в случае с Cloud — переводить, хотя лучше, пожалуй, подойдут другие примеры — с ERP, CRM, МЭДО...), но понимание того, что он означает по сути, так и остается на уровне “плинтуса”. Получается этакий процесс жонглирования словами, причем он становится таким увлекательным для публики, что вопрос “что это такое и зачем оно нужно?” отпадает как-то сам по себе...

Kraftway рекомендует подлинное программное обеспечение Microsoft®

НОВЫЙ ВЗГЛЯД

на бизнес-компьютер



Моноблочный ПК **Kraftway Studio** с лицензионной ОС **Windows® 7**

Универсальная защищенная платформа «все в одном» для решения любых задач. Даже самых нестандартных.



Сенсорный экран



Мультимедиа



Аутентификация



Wi-Fi



Защита от кражи



Сменные жесткие диски



Бесшумная работа



Биометрическая идентификация



Экономия электроэнергии

 **kraftway**[®]
ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ЛЮДЕЙ

www.kraftway.ru



Учредитель и издатель
ЗАО «СК ПРЕСС»

Издательский директор

Е. АДЛЕРОВ

Издатель группы ИТ

Н. ФЕДУЛОВ

Издатель

С. ДОЛЬНИКОВ

Директор по продажам

М. СИНИЛЬЩИКОВА

Генеральный директор

Л. ТЕПЛИЦКИЙ

Шеф-редактор группы ИТ

Р. ГЕРР

Редакция

Главный редактор

А. МАКСИМОВ

1-й заместитель главного редактора

И. ЛАПИНСКИЙ

Научные редакторы:

В. ВАСИЛЬЕВ,

Е. ГОРЕТКИНА, Л. ЛЕВИН,

О. ПАВЛОВА, С. СВИНАРЕВ,

П. ЧАЧИН

Обозреватели:

Д. ВОЕЙКОВ, А. ВОРОНИН,

С. ГОЛУБЕВ, С. БОБРОВСКИЙ,

А. КОЛЕСОВ

Специальный корреспондент:

В. МИТИН

Корреспондент:

М. ФАТЕЕВА

PC Week Online:

А. ЛИВЕРОВСКИЙ

Тестовая лаборатория:

А. БАТЫРЬ

Ответственный секретарь:

Е. КАЧАЛОВА

Литературные редакторы:

Н. БОГОЯВЛЕНСКАЯ,

Т. НИКИТИНА, Т. ТОДЕР

Фотограф:

О. ЛЫСЕНКО

Художественный редактор:

Л. НИКОЛАЕВА

Группа компьютерной верстки:

С. АМОСОВ, А. МАНУЙЛОВ

Техническая поддержка:

К. ГУЩИН, С. РОГОНОВ

Корректор: Л. МОРГУНОВСКАЯ

Оператор: Н. КОРНЕЙЧУК

Тел./факс: (495) 974-2260

E-mail: editorial@pcweek.ru

Отдел рекламы

Руководитель отдела рекламы

С. ВАЙСЕРМАН

Тел./факс:

(495) 974-2260, 974-2263

E-mail: adv@pcweek.ru

Распространение

ЗАО «СК Пресс»

Отдел распространения, подписка

Тел.: +7(495) 974-2260

Факс: +7(495) 974-2263

E-mail: distribution@skpress.ru

Адрес: 109147, Москва,

ул. Марксистская, д. 34, к. 10,

3-й этаж, оф. 328

© СК Пресс, 2012

109147, Россия, Москва,

ул. Марксистская, д. 34, корп. 10,

PC WEEK/Russian Edition.

Еженедельник печатается по лицензионному соглашению с компанией

Ziff-Davis Publishing Inc.

Перепечатка материалов допускается только с разрешения редакции.

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

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

Газета зарегистрирована Комитетом РФ по печати 29 марта 1995 г.

Свидетельство о регистрации № 013458.

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

Тираж 35 000.

Цена свободная.

Использованы гарнитуры шрифтов «Темза», «Телиос» фирмы TypeMarket.

VMware: движение в облака ещё только начинается

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Вот какой парадокс: с одной стороны, уже всем понятно, что на российском ИТ-рынке пик разговоров («шумихи») про облака пришелся на прошлый год и с тех пор тема явно пошла на спад, но с другой — эксперты не менее уверенно отмечают, что собственно процесс практического освоения облачных моделей в нашей стране находится на самом начальном этапе, реальные дела и по-настоящему серьезные обсуждения еще фактически впереди. Что же касается технологии виртуализации, то такое впечатление, что она вообще почти полностью выпала из поля общественного внимания к концу 2011-го. Но на самом деле, считают наблюдатели, к тому времени закончился только некоторый базовый этап виртуализации ИТ-инфраструктуры и сейчас началась фаза расширенного применения этих технологий.

В несколько упрощенной форме можно сказать так: если раньше виртуализация внедрялась в существующую ИТ-инфраструктуру предприятия, то теперь сама инфраструктура создается или модернизируется с изначальным учетом практически уже обязательного использования виртуализации. Что само по себе является началом перехода в облака. Наверное, именно такие тезисы о статусе переживаемого сейчас перехода «от виртуализации к облакам» характеризуют в целом атмосферу очередной ежегодной конференции VMware Forum 2012, прошедшей, как обычно, в Москве в конце мая и собравшей на этот раз около 600 представителей ИТ-заказчиков. Внешне это проявлялось еще и таким образом: в то время как слушателей больше интересовали вопросы практического применения в целом уже достаточно хорошо известных средств виртуализации, представители VMware делали больше акценты на облачные перспективы. Именно в таком ключе было построено выступление вице-президента VMware в регионе Центральной и Восточной Европы Томаса Кулевайна, который в то же время не раз по ходу своей речи подчеркнул, что облака являются не заменой виртуализации, а новым этапом реализации возможностей виртуализационных технологий. И как раз поэтому VMware, будучи лидером рынка виртуализации, имеет здесь серьезные преимущества.

Действительно, в последние годы VMware не только сохранила позиции лидера в области средств виртуализации (а многие аналитики открыто выражали сомнения в том, что это ей удастся, когда на данное поле вышла целая команда ИТ-гигантов во главе с Microsoft), но и возглавила движение в сторону облаков. Напомним, именно она — кажется, первой на российском рынке — начала широкую пропаганду облачных идей, представив на своей осенней конференции-2010 целостное представление об ИТ-инфраструктуре нового поколения и достаточно понятный план перехода к ней (правда, нужно

сказать, что это было изложение программы, сформулированной руководством компании на глобальном уровне почти двумя годами ранее).

В подтверждение слов о передовых позициях VMware Томас Кулевайн привел финансовые показатели. Компания сохраняет очень высокие темпы роста:



Томас Кулевайн (слева) и Александр Васильенко уверены, что Европа и Россия выйдут в деле использования облачных технологий на уровень передовых стран

по итогам 2011 г. ее доходы выросли на 32%, до «гроссмейстерских» показателей для программного бизнеса — 3,77 млрд. долл., при менее внушительном значении чистой прибыли — 724 млн. долл. Ее заказчиками являются более 350 тысяч предприятий по всему миру. По оценкам Gartner, в 2011 г. 81% виртуальных машин работала на технологиях VMware, а сама компания, основываясь на данных аналитиков, считает, что сегодня свыше половины всей вычислительной серверной нагрузки на корпоративном рынке реализуется в помощью ее средств.

ИТ-мир сегодня переживает этап своей глобальной трансформации в направлении широкого применения облачных вычислений, которая осуществляется на трех основных уровнях — инфраструктурном, серверных приложений и клиентских решений. Однако процесс этот в мире протекает неравномерно: впереди с заметным отрывом идут США, а Европа, особенно восточно-европейские страны (включая Россию), отстает. Об этом свидетельствуют результаты проведенного недавно компанией VMware опроса в регионе EMEA.

Из полученных данных видно, что европейские компании в среднем отстают от мировых показателей развертывания облачных решений примерно на 10%, в том числе по таким направлениям, как управление уровнем обслуживания (42% в регионе EMEA против 51% в мире), прозрачность ИТ-затрат и управление финансами (36% против 47%), автоматическое аварийное восстановление (30% против 42%).

Облачный процесс в Европе ускоряется: исследование показало, что в 2012 г. 31% ИТ-бюджетов в регионе EMEA выделяется на облака (в 2010-м — 29%). Но все же эти темпы ниже и среднемировых показателей, и показателей стран Латинской Америки (46%) и Азиатско-Тихоокеанского региона (43%). Одним из барьеров для внедрения облачных технологий по-прежнему являются нерешенные проблемы с контролем над данными и с безопасностью системы — этот момент отметили 52% респондентов региона EMEA.

В нашей стране облачный процесс идет с еще более значитель-

ной задержкой. Так, говоря об актуальности облачных технологий, их высокий приоритет во Франции отметили 79% опрошенных, в Германии — 63%, а в России — всего 14%. Что же касается понимания важности роли виртуализации для реализации облаков, то голоса в этих же странах распределились так: 17, 23 и 8%.

Идея облачных вычислений в свое время (во второй половине «нулевых» годов) появилась сначала в виде публичных сервисов, а уже потом стала распространяться на реализацию внутренней ИТ-инфраструктуры предприятий по модели частных облаков. В большинстве своем



Брайан Гэммидж: «Наступление эры «пост-ПК» означает необходимость изменения всей концепции построения корпоративных информационных систем»

ИТ-поставщики уже давно поняли, что именно частная модель использования облачных технологий в ближайшей исторической перспективе будет доминировать на ИТ-рынке, и соответственно строят свою стратегию развития бизнеса и наборов предложений. Исследования рынка показывают в целом правильность таких прогнозов: в EMEA большая часть облачных решений реализуется в частном варианте облака (54%), 24% — в публичном, 22% в гибридном (смешанном).

Говоря о продвижении облачных моделей в нашей стране, глава представительства VMware в России и СНГ Александр Васильенко отметил, что этот процесс по сравнению с Европой можно оценить как отставание примерно на два года, причем, к сожалению, не видно пока тенденции к сокращению этого разрыва. Причина в общем-то понятна, она кроется в специфике организации экономики страны, которая отстает от зарубежных стран по уровню конкуренции и по стремлению к повышению эффективности деятельности предприятий. При этом он выразил надежду, что вступление России в ВТО должно позитивно повлиять на востребованность ИТ со стороны предприятий, а увеличение срока сменяемости в высших эшелонах власти позволит предприятиям перейти от краткосрочного хотя бы к среднесрочному планированию своего развития, что очень важно в плане принятия решений о модернизации ИТ-инфраструктуры.

Была также отмечена важность проведения «просветительской работы» на рынке: заметным препятствием на пути внедрения облачных технологий являются до сих пор существующие на рынке ассоциации облаков исключительно с использованием публичных сервисов, непонимание важности и возможностей частных облачных

инфраструктур. Руководитель московского офиса VMware отметил, что пока доля средств управления виртуальными средами в российских продажах очень невелика, основной объем поставок (около 90%) приходится на традиционные средства серверной виртуализации.

Но прогресс остановить нельзя, и все больше российских компаний начинают или присматриваться, или уже внедрять современные облачные решения. Об одном таком проекте рассказал Сергей Гоцулов, начальник управления эксплуатации системно-технической инфраструктуры облачных вычислений компании «Электронная Москва», которая фактически выполняет функции инфраструктурного ИТ-провайдера для городских, окружных и муниципальных организаций столицы. В данном случае речь идет о «коммунальной» модели облачных вычислений, когда ИТ-ресурсы предоставляются широкому, но все же ограниченному составу потребителей и при этом тарифы на услуги в значительной степени регулируются головным заказчиком (городскими властями). В этом докладе было показано, как в рамках городского ЦОДа с помощью всего спектра средств платформы VMware vSphere ведется управление как собственно облачной инфраструктурой, так и взаиморасчетами с потребителями ИТ.

Еще в прошлом году VMware устами своего руководителя Пола Марица объявила о наступлении эры «пост-ПК» на глобальном ИТ-рынке и о намерении создать собственную сервисную платформу для управления всей инфраструктурой предприятия, включая ее клиентскую часть с широким спектром используемых сотрудниками устройств.

Рассказывая на московском форуме о продвижении компании в этом направлении, ведущий эксперт VMware по решениям в области пользовательских вычислений Брайан Гэммидж сообщил, что создаваемая компанией система универсального управления внутренними сервисами Horizon включает сейчас три основные категории сервисов: View (управление персональными компьютерами), Horizon Application Manager (управление каталогами приложений) и Horizon Project Octorpus (управление данными). Кроме того, появится еще и набор средств Horizon Mobile App для управления универсальным мобильным доступом.

Вместе с тем, комментируя общую стратегию движения VMware в облачные дали, Томас Кулевайн подчеркнул, что у компании нет намерения становиться прямым провайдером ИТ-сервисов, как это сегодня уже делают некоторые ведущие ИТ-гиганты. VMware продолжает позиционировать себя на рынке продуктовой компанией, поставщиком технологий и решений, с помощью которых ИТ-потребители и независимые сервис-провайдеры создают собственные облака. □

SONY

make.believe

Ноутбук VAIO серии F —
никогда раньше реальность
не была так близка к тому,
что Вы видите на экране!

VAIO



Слагаемые воплощения:

- Экран VAIO Display Premium и технология Intel Turbo Boost обеспечивают изображение, неотличимое от реальности
- Четкая, насыщенная картинка не вызывает усталости глаз.
- Даже самые динамичные сцены воспроизводятся плавно с невероятно высокой яркостью и детализацией
- Реалистичный звук, автоматическая регулировка громкости при просмотре фильмов
- Расширенные возможности подключения и широкий угол обзора



*3D мир, созданный Sony

«Sony» и «VAIO» являются зарегистрированными торговыми марками или товарными знаками Sony Corporation. Остальные торговые знаки являются собственностью соответствующих правообладателей.

ООО «АЛЕКТРОНА» – официальный дистрибьютор Sony

MARVEL
дистрибуция

Москва
Тел. (495) 745-80-08

Санкт-Петербург
Тел. (812) 326-32-32

www.marvel.ru

“Мы рассчитываем охватить весь сегмент СМБ”

В канун Первомайских праздников японская компания OKI Data представила в Барселоне свои новые решения для рынка печати, а также планы по расширению бизнеса в Европейском регионе. Эти планы и послужили основной темой беседы 1-го заместителя главного редактора PC Week/RE Игоря Лапинского с управляющим директором OKI Europe Терри Лэйдлоу, которого по праву можно считать ветераном компании — он присоединился к ней еще в 1992 г.

ИНТЕРВЬЮ

редактора PC Week/RE Игоря Лапинского с управляющим директором OKI Europe Терри Лэйдлоу, которого по праву можно считать ветераном компании — он присоединился к ней еще в 1992 г.

PC Week: Согласно принятому среднесрочному плану на 2012–2014 гг. OKI Data намерена удвоить объем продаж своей продукции. Ровно та же задача, насколько я знаю, ставилась на предыдущий трехлетний период. Я не нашел в открытых источниках финансовой информации по вашей компании (данные представлены только по OKI Electric), но подозреваю, что тот план реализовать не удалось. Проясните, пожалуйста, ситуацию.

ТЕРРИ ЛЭЙДЛОУ: Предшествующий период оказался очень трудным. В том числе и 2011-й, в котором экономическая ситуация улучшилась не настолько, насколько хотелось бы. Прямое тому свидетельство — недавнее понижение кредитного рейтинга Испании, что стало плохой новостью для рынка.

Если говорить о России, то в 2008–2009 гг. рынок средств печати тут сократился практически вдвое. Совершенно очевидно, что он восстанавливается и в той или иной степени это происходит и в других европейских странах, но я полагаю, что объем европейского рынка только-только приблизился к докризисному уровню.

Кроме того, наш бизнес пострадал в результате двух природных катаклизмов — землетрясения и цунами в Японии и наводнения в Таиланде, на что мы никак не могли повлиять. Так что 2011-й сложился для нас крайне неблагоприятно, и я был искренне рад, когда ему на смену пришел нынешний год.

Что же касается ближайшего будущего, то я действительно верю, что мы способны добиться поставленной цели, ведь речь идет об удвоении продаж наших устройств в штучном исчислении, а не в денежном. Рынок средств печати опирается на продажи оборудования, что требует определенных инвестиций, а потому мы вовсе не имеем в виду удвоение оборота или прибыли. Сейчас мы делаем значительные инвестиции в рынок.

PC Week: Десять лет назад я побывал на вашем производстве в Таиланде, которое сильно пострадало в прошлом году. В каком состоянии сейчас эти производственные мощности?

Т.Л.: Сейчас всё замечательно. Завод остановился 6 октября, когда случилось наводнение, но в начале января он был запущен вновь. На тот момент оставались еще некоторые проблемы с выводом предприятия на полную мощность, но и они были решены даже быстрее, чем мы рассчитывали. Так что в последние пару месяцев имевшиеся у нас сложности были связаны скорее с поставкой компонентов, чем с состоянием нашего производства. Будем надеяться, что подобных наводнений в ближайшие сто лет уже не случится.

Вряд ли мы должны винить себя за то, что оказались не совсем готовы к такого рода событиям. Масштаб катаклизма вышел за рамки всяческих ожиданий. Тем не менее должен сказать, что власти Таиланда (а здесь в индустриальном парке размещены мощности не только OKI,



Терри Лэйдлоу

и других производителей) серьезно усилили защиту от наводнений, увеличив высоту заградительных дамб и приняв ряд других мер. Мы же, в свою очередь, подвергли пересмотру географию поставок компонентов для нашего производства.

Индустрия средств печати относится к числу высококонкурентных. И здесь всегда приходится думать о сокращении издержек. Но время от времени звенит тревожный звонок, напоминающий о том, что, возможно, стоит остановиться и пересмотреть вопросы, касающиеся соблюдения баланса мер по защите бизнеса и снижению расходов. Но при этом все равно должны оставаться конкурентоспособными. Ведь никто никогда не скажет, что готов заплатить за ваш продукт на пять долларов больше только потому, что у вас хорошая политика защиты бизнеса.

PC Week: У меня нет под рукой аналитических прогнозов по рынку печати на ближайшие годы, но, думаю, ваш среднесрочный план является довольно смелым. Не так ли?

Т.Л.: На уровне самого заявления, наверное, да. Но ведь здесь, в Барселоне, мы собрались не просто так. Несмотря на те сложности, с которыми столкнулась наша компания по независящим от нее причинам, наши инженеры разработали новые продукты и обновили множество ранее поставлявшихся моделей. И сегодня практически половина нашего портфолио — это либо совершенно новые решения, либо решения с новыми расширенными возможностями.

Хочу обратить внимание, что все эти решения сфокусированы на рынке СМБ. Мы не работаем с домашними пользователями, но намерены охватить все СМБ-предприятия, в том числе со штатом менее десяти человек (в Европе из каждых десяти СМБ-предприятий таковых девять, мы относим их к микробизнесу), и таким образом расширить свое присутствие на рынке, открыв дополнительные возможности для развития бизнеса наших партнеров. Сегменту микробизнеса адресованы многие представленные нами новинки — они могут обладать возможностями своих старших собратьев, но при этом более привлекательны по цене. Поэтому теперь у нас есть предложения для всего СМБ-сектора, и я думаю, что это послужит хорошим стимулом к развитию наших отношений с партнерами.

Кроме того, если вы занимаете половину рынка, то, конечно, не сможете удвоить продажи. Если же ваша доля

составляет несколько процентов, то это уже задача решаемая. Я не говорю, что это просто, но уверен, что мы можем это сделать.

PC Week: Тем не менее? очевидно, вы рассчитываете расти, опережая рынок, а значит, намерены увеличить свою долю за счет других вендоров. Кого из них вы считаете своими основными конкурентами?

Т.Л.: Вы совершенно правы, нам придется отвоевывать долю рынка у конкурентов (речь, однако, не идет об удвоении нашей доли, поскольку рынок тоже растет), и мы полагаем, что знаем, как этого можно добиться.

Кто наши главные конкуренты? Это зависит от конкретной страны. Прежде всего и во всех сегментах это HP. В нижнем сегменте, конечно, Samsung. Кроме того, приходится конкурировать с Brother и Lexmark, а также с Kyocera, которая в России, например, не очень популярна, но занимает сильные позиции в Германии.

Но ситуация в разных странах складывается по-разному. Скажем, в России в нижнем сегменте рынка лазерных средств печати доминирующее положение занимала HP, но теперь в этом сегменте ее с успехом теснят Canon и Samsung. Так что времена меняются.

PC Week: В течение многих лет OKI фокусировалась на цветной печати. Это ее специфика. Но в России компании отдают предпочтение монохромной лазерной печати. Означает ли это, что российский рынок не столь важен для вас сегодня, как, скажем, зрелые европейские рынки?

Т.Л.: Напротив, президент нашей компании отметил Россию (наряду с Турцией) как одну из ключевых точек роста нашего бизнеса в Европе. В других регионах это также Китай и страны Латинской Америки.

Конечно, я рассчитываю, что и зрелые рынки внесут свой вклад в реализацию наших планов, но России в них отводится особое место. До кризиса здесь продавалось порядка 2 млн. устройств монохромной печати в год, и в этом объеме доминировали устройства самого нижнего класса с розничной ценой 50–60 долл., адресованные обычным потребителям. Мы никогда не стремились укрепить свои позиции в этом ценовом сегменте. Но, как я уже отметил, наши продукты привлекательны для малых и средних предприятий, на которые выходят наши дистрибьюторы и партнеры. Это очень большой рынок, и я уверен, что здесь много возможностей для расширения нашего бизнеса.

PC Week: В России вы будете усиливать направление монохромной печати или все же сохраните прежнюю фокусировку?

Т.Л.: Данные аналитиков показывают, что ситуация в сегменте СМБ меняется драматически. Правда, они в большей степени относятся к европейскому рынку. Российский идет чуть позади, но тенденции здесь те же. Струйные устройства в офисной среде используются все реже, а монохромные и цветные МФУ — наоборот, все чаще. Мы всегда были сильны в цвете, но теперь у нас появились и монохромные МФУ, выполненные на базе того же самого механизма, который применяется в цветных. То есть мы существенно укрепили наше предложение в области монохромных МФУ.

С учетом того, что российские компании склонны приобретать монохромные устройства и при этом рынок движется в сторону МФУ, я думаю, мы вполне от-

вечаем требованиям этого рынка. Кроме того, здесь предпочитают более дешевые устройства, и я полагаю, что мы сможем предложить вполне подходящие цены. По крайней мере тем, для кого важны совокупная стоимость владения устройством и стоимость печати, а не только цена начального приобретения.

PC Week: За последнее десятилетие цены на устройства печати упали драматически, особенно в нижнем сегменте рынка. Можно сказать, что этот фактор как один из инструментов обеспечения конкурентоспособности вендоров практически исчерпан. И что же дальше?

Т.Л.: Конечно, чем ближе вы к предельной черте, тем меньше у вас запас для маневра. В 1995 г. мы анонсировали модель Okipage 4w с производительностью 4 стр./мин и несколько лет могли продавать ее в Москве по цене 280 долл. А сегодня устройства со скоростью печати 12–18 стр./мин в России предлагаются за 60 долл. Если раньше мы зарабатывали на продаже устройств, то теперь такой возможности уже нет. И даже если сохранить маржу на уровне 10%, то со 280 долл. можно было получить 28 долл. прибыли, а с 60 долл. получается только шесть. Соответственно приходится держать цены на расходные материалы, потому что только за их счет можно поддержать новые разработки. Тем самым мы открываем двери на рынок производителям совместимых расходных материалов. Так что это очень тяжелая бизнес-модель.

Но все вендоры сегодня работают именно по такой модели. И мы тоже. И всем нам приходится думать о своей конкурентоспособности не только на рынке устройств печати, но и на рынке расходных материалов, на который серьезное влияние оказывают поставщики совместимых картриджей. Я думаю, это одна из причин, обусловивших постепенное движение крупных вендоров в сторону услуг управления печатью [managed print service], предполагающих перевод отношений с заказчиком на контрактную основу и соответственно возможность включить поставки своих расходных материалов в состав общего предложения заказчику.

PC Week: Многие вендоры наращивают функциональность своих устройств, подключают их к своим облачным сервисам. Вы наверняка знаете о сервисе ePrint компании HP... В OKI планируют предложить нечто подобное?

Т.Л.: Мир ИТ быстро меняется, и возможно, скоро мы все сменим ноутбуки на планшеты. Мобильные технологии становятся все более популярными, и были опасения, что это приведет к снижению потребности в печати. Но большинство тех, кто пользуется мобильными устройствами, полагают, что такая потребность только увеличится. Я думаю, это прямое следствие того, что чем меньше экран, тем он менее удобен для чтения. Так что я вполне понимаю, почему объемы печати могут возрасти.

Некоторые вендоры в такой ситуации предлагают специальные приложения для планшетов и смартфонов, позволяющие распечатывать документы на поставляемых ими принтерах. Мы придерживаемся иного подхода и ориентируемся на открытые платформы и решения вроде приложения ePrint, которое разработано для Android-устройств и мобильных продуктов Apple. Если, скажем, мобильному пользователю необходимо что-то распечатать, нужно, чтобы он мог сделать это на любом устройстве, какому бы производителю оно ни принадлежало. Поэтому мы сотрудничаем с разработчиками приложений, которые ориентируются на открытые платформы, и такой подход нам представляется более правильным.

PC Week: Спасибо за беседу.

Глава Autonomy...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

систем контекстного поиска на базе интеллектуального движка Dynamic Reasoning Engine, имеет обширную базу из более чем 25 тыс. клиентов. Услугами компании среди прочих пользуются Toyota, Bank Of America, News Corp., AOL, BBC, Oracle, Adobe, Procter&Gamble, а также государственные учреждения и фонды многих стран мира, включая Нью-Йоркскую фондовую биржу, Министерство внутренней безопасности и Комиссию по ценным бумагам и биржам США.

Наиболее известным продуктом компании является представленный осенью 2009-го IDOL SPE. Как пояснил тогда Линч, эта технология способна определять паттерны (образы) в структурированных данных, т. е. обычных реляционных БД, что было технически невозможно или сильно затруднено ранее: “Распространенная проблема с БД — когда вы ищете что-то, но поиск не дает соответствий запросу. Вместо того чтобы искать черные белые результаты, наш вероятностный движок распознает оттенки серого. То есть мы взяли нашу технологию IDOL, успешно используемую для поиска и анализа неструктурированных данных, и применили ее для анализа структурированных. Мы вносим в мир структурированных данных наши технологии смысловой обработки информации”.

Итогом развития технологии стал анонс новой информационной платформы IDOL 10. Представлена она была Линчем спустя три месяца после того, как в августе минувшего года Autonomy была приобретена HP за 10,2 млрд. долл. Эта платформа представляет собой единый слой обработки информации, на котором можно взаимодействовать с данными любого типа — будь то видео, аудио или социальный контент. Она распознает более тысячи файловых форматов и 140 языков, объединяет инфраструктурное ПО Autonomy для автоматической обработки и понимания неструктурированной информации и включает в себя высокопроизводительный аналитический движок для процессинга в реальном времени структурированных данных компании Vertica, также приобретенной HP.

Портфолио ПО Autonomy помимо этого составляют: HP Autonomy Appliances — программно-аппаратные комплексы для архивирования, электронного обнаружения (eDiscovery) и корпоративного поиска, построенные на

серверах HP ProLiant и системах хранения HP Storage; Archiving Appliance — механизм, который автоматически затирует, дедуплицирует и извлекает метаданные из всех типов файлов; eDiscovery Appliances — обеспечивает сквозные возможности электронного обнаружения данных, включая идентификацию, сбор, хранение и т. д. Особенно востребованной рынком выглядит Enterprise Search Appliance — это ПО обеспечивает видимость всего спектра корпоративных данных, как структурированных, так и неструктурированных.

Несмотря на востребованность технологий обработки неструктурированной информации, в частности предоставляемых Autonomy (по некоторым подсчетам, объем такой информации в современном бизнесе составляет 85%), рыночные эксперты по-разному комментировали приобретение HP английской компании. Все-таки большинство их склонялось к той точке зрения, что HP сделала правильный выбор, поскольку разработку Autonomy представляют определенный рыночный интерес, как и сама Autonomy, поглотившая своих основных конкурентов (Interwoven, Verity, Zantaz), интегрировав их лучшие наработки в свои продукты.

“Сегодня уровня структурированности любых СУБД уже недостаточно. Традиционное поисковое ПО не так интеллектуально, чтобы быстро разобраться в неструктурированных данных, например, понять содержание видео или музыкального трека. Autonomy в состоянии сделать это”, — сказал Тим Дениэлс из Olivetree Securities.

Аналитик Брайан Хилл из Forrester Research в свою очередь выразил опасения, что обем компаниям не избежать взаимопересечения портфелей ПО, а также акцентировал внимание рынка на различных корпоративных культурах Autonomy и HP: первая слишком агрессивна в продвижении своих продуктов, вторая — более консервативна. Результатом неизбежно станут разногласия по поводу процесса разработки продуктов, стратегии продаж и маркетинга.

Пока что ни HP, ни Линч не объяснили, почему учредитель Autonomy уходит из компании. Глава HP Мег Уйтман сказала только, что Линч покидает компанию после “переходного периода”. “Это классическая проблема корпоративного роста компании, и я уже смотрела такое кино раньше, — говорит она. — Когда вырастаешь с 40 млн. долл. [продажи] до 400 млн., то это уже совсем другая игра”.

Google покупает...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

новых движущих сил для подъема популярности новых ОС Microsoft ввиду значительной востребованности пакетов офисных приложений как среди частных пользователей, так и среди корпоративных клиентов. Иными словами, будущее Microsoft и Windows 8/RT будет зависеть от успешности на рынке именно мобильного пакета Microsoft Office, так как в современных реалиях планшеты и смартфоны распространяются уже наравне с ПК, если не больше.

Решения Quickoffice помогут серьезно обогатить, а также нарастить функционал Google Docs для основных мобильных платформ, коими на сегодня являются iOS и Android. Приобретаемые сотнями тысяч в день, смартфоны и планшеты на ОС Android (правда, продажи планшетов гораздо скромнее), “вооруженные” по умолчанию качественным офисным пакетом, усиливают эту экосистему, расширяя ее возможности для конкуренции с грядущей Windows 8/RT. Офисный пакет Quickoffice, имеющий миллионы пользователей на мно-

гих мобильных платформах, но предполагающий теперь основное развитие на ветке Android, станет стимулом для перехода многих пользователей именно на эту ОС, особенно если Google сделает его бесплатным.

Информация о сумме сделки между Google и Quickoffice публично не разглашается. До поглощения со стороны Google компания Quickoffice сумела получить от группы инвесторов, включающей Shea Ventures, Mayfield Fund, Shepherd Ventures, Access Industries and Advantage Capital Partners, около 28,5 млн. долл. финансирования.

Еще одним недавним приобретением Google стала Meebo. Эта компания, предлагающая среди прочего сервис мгновенного обмена сообщениями, инструменты для публикации контента в соцсетях, интерактивные решения для рекламодателей, имеет аудиторию в 100 млн. активных пользователей в месяц. Сумма сделки также не разглашается, но некоторые издания со ссылкой на свои источники называют цену в 100 млн. долл. Предполагается, что команда Meebo будет работать над инструментами публикации контента в социальной сети Google+.

Несмотря на неоправдавшиеся прогнозы в отношении прибыльности Autonomy, Уйтман считает, что Autonomy “...была правильной покупкой, и я вижу силу этого продукта. Возможности в “больших данных” и аналитике просто фантастические”.

Пост руководителя подразделения Autonomy займет Билл Вехте, директор по стратегии HP и исполнительный вице-президент HP Software. Можно предположить, что увольнение Линча связано с тем, что бизнес облачных вычислений Autonomy показал “значительное снижение” дохода от лицензий.

“Смена руководителя Autonomy является собой знак неразберихи, растерянности в ставке HP на облачные вычисления, — говорит Боб Вениро, главный управляющий компании Future Tech. — У партнеров и акционеров были большие вопросы касательно той суммы, что

заплатила HP за Autonomy, и обоснованности этой покупки”. Вениро считает, что разъяснения по поводу ухода топ-менеджмента Autonomy могли бы успокоить заказчиков, партнеров, инвесторов и служащих HP.

Что касается Линча, то его сложно называть проигравшей стороной в связи с уходом из HP. Его опцион в 500 млн. долл., полученный им после слияния Autonomy и HP, по мнению некоторых наблюдателей, предполагает развитие событий по сценарию, когда Линч может создать новую Autonomy, некую “Autonomy 2”. К тому же у него для этого есть значительный предпринимательский опыт, налаженные связи и немалые финансовые ресурсы. Не исключено, что в короткие сроки HP получит нового конкурента. Особенно в этой связи интересен уход в полном составе топ-менеджмента Autonomy.

Очередной DevCon...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

что единая платформа корпорации повышает эффективность создания и монетизации приложений и сервисов.

К примеру, дизайн Metro объединяет не только Windows и Windows Phone, но и Xbox, что открывает как перед пользователями, так и перед разработчиками новые горизонты работы с устройствами. Основными языками разработки приложений в стиле Metro являются широко используемые сообществом C# и XAML язык C++ для нативных приложений, а также язык веб-приложений HTML5, JavaScript и CSS, с помощью которых разработчики, никогда не имевшие дела с платформой Microsoft, могут создавать приложения для Windows 8. Загружать приложения в магазин Windows Store можно с помощью Visual Studio “11”, новая версия которого предлагает инструменты для создания Metro-приложений, начиная с шаблонов для проектирования дизайна на основе HTML и XAML и заканчивая средствами для анализа кода и отладки.

И что очень важно: разработчики могут использовать важное преимущество платформы Microsoft — преемственность знаний, в том числе и при работе с облачными приложениями. В этом контексте было отмечено, что новая версия .Net, финальный релиз которой в настоящее время готовится к выходу, имеет необходимый функционал, учитывающий особенности облачных приложений, и помогает ускорить создание сервисов, одинаково успешно работающих как в браузере, так и на разного типа устройствах.

Говоря о ситуации в России, директор департамента стратегических технологий Microsoft в России Александр Ложечкин отметил, что за год, прошедший после проведения DevCon’11, удалось сделать многое. В частности, в России появилась мобильная платформа Windows Phone, интерес к ней растет, что видно по росту числа приложений в Windows Phone Marketplace. Была представлена Windows 8 Consumer Preview, стала доступна облачная платформа Windows Azure, выпущена СУБД SQL Server 2012, сейчас уже началось продвижение Visual Studio “11”.

Эксперты из Microsoft и компаний-партнеров представили вниманию слушателей в общей сложности более полусотни докладов по восьми ключевым темам. Сообщения по направлению клиентской разработки были посвящены использованию локальных возможностей ПК в клас-

сических настольных и новых сценариях на базе Windows, Internet Explorer и HTML5, в том числе применительно к созданию корпоративных приложений. Особое внимание было уделено вопросам взаимодействия устройства и пользователя, особенностям (как возможностям, так и проблемам), которые предлагают сенсорные экраны разработчикам. Мобильная тема объединила доклады, подробно рассмотревшие ключевые аспекты разработки приложений для Windows Phone,

вопросы продвижения и монетизации приложений. Как обычно в последнее время, большое внимание было уделено облачным вычислениям. Интересно, что тут обсуждались и вопросы создания приложений на базе открытого кода. Вниманию участников впервые был представлен подробный обзор платформы для медиавещания на базе Windows Azure — Windows Azure Media Service.

Средства разработки и управления жизненным циклом ПО обсуждались в основном в контексте ключевых возможностей новой Visual Studio “11”, которая предлагает полностью интегрированную среду, включающую все процессы создания приложений — начиная с архитектуры и дизайна интерфейса и заканчивая созданием самого кода, тестированием ПО и его внедрением и сопровождением в производственной среде. Вопросы корпоративной разработки были сосредоточены в направлении средств Microsoft для хранения информации и средств для бизнес-анализа, управления ими, а также взаимодействия ПО корпорации с другими платформами и технологиями. Доклады по веб-программированию были посвящены эффективной разработке серверных интернет-приложений на платформе ASP.NET, использованию MVC и Entity Framework. Большой интерес вызвал доклад о возможностях ASP.NET для мобильных телефонов и планшетов, из которого слушатели узнали, как сайт сделать мобильным приложением. Не были забыты и общие вопросы языков программирования — C#, JavaScript, XAML и технологий разработки.

Кроме презентаций на конференции прошли семь мастер-классов под управлением экспертов Microsoft и компаний-партнеров. Но, наверное, самым запоминающимся событием в программе практических занятий стала “Ночь кодирования. Почувствуй Windows 8”: в течение нескольких ночных часов участники не только в деталях узнали о разработке программных решений для сенсорных экранов, но и создали несколько собственных приложений.



Александр Ложечкин: “За год, прошедший после проведения DevCon’11, нам многое удалось сделать с целью претворения в жизнь идеи формирования полной платформы для создания всего спектра приложений нового поколения”

Кибервзлом: технологии и искусство

ВАЛЕРИЙ ВАСИЛЬЕВ

Аналитики в области информационной безопасности (ИБ) констатируют: киберпреступность сформировалась как бизнес, у которого есть и своя индустрия, и свой рынок. На этом рынке можно приобрести инструменты для взлома под разную квалификацию взломщиков, кстати, не так уж и дорого. По оценкам ведущего специалиста компании Check Point Software Technologies по ИБ Томера Теллера, любой желающий всего за 500 долл. может купить сегодня хакерский набор хорошей функциональности.

Компания StoneSoft предоставила нескольким российским журналистам и ИТ-специалистам возможность лично опробовать один из таких наборов в практике взлома. Сразу следует оговориться: это была лабораторная работа, и атаквали российские практиканты учебные ресурсы StoneSoft, на которых были развернуты серверы и средства защиты гипотетической компании по производству продуктов питания быстрого приготовления. Целью атаки был назначен рецепт фирменного бургера.

В распоряжении начинающих хакеров из России находилось следующее программное обеспечение двойного назначения: Nmap — утилита для исследования сети и проверки ее безопасности; Metasploit — утилита для создания и тестирования эксплойтов в системах обнаружения вторжений (IDS); John The Ripper — программа, предназначенная для восстановления паролей по хеш-суммам; netcat — утилита, позволяющая устанавливать TCP- и UDP-соединения, принимать и передавать данные по этим протоколам.

На основании опыта, полученного при выполнении этой увлекательной лабораторной работы, хочется сказать, что заявления о том, будто взломщиком может стать всякий желающий, подключенный к Интер-

нету и обзаведшийся подходящим инструментарием, являются преувеличением. С таким же успехом можно утверждать, что любой человек с упомянутым осна-



Инструктаж российских "хакеров-новичков" в лабораторной комнате компании StoneSoft перед взломом

щением способен стать специалистом по информационной безопасности. За отведенные для "взлома" три часа автору этой статьи удалось (и то с помощью наставника — руководителя отдела технических решений компании StoneSoft Дмитрия Ушакова) добраться только до файлов с паролями нескольких ключевых пользователей и администратора веб-сайта атакуемой компании.

Взлом, как и поиск уязвимостей (например, при проведении тестов на проникновение), помимо технических знаний всегда требует еще и чутья, трудно формализуемых экспертных знаний, которые накапливаются только опытным путем или передаются от учителя к ученику и использование которых сродни искусству.

Как выяснилось по окончании занятия, имея одинаковый набор инструментов, разделенная на несколько команд участники лабораторной работы шли разными путями, каждый из которых, как нам сообщили организаторы, мог привести к заданной цели. Ну а выбор пути каждая команда делала исходя из личного опыта.

Однако вывод, что взломщиком может стать далеко не всякий школьник, посе-

щающий уроки информатики, никоим образом не должен никого успокаивать. Согласно данным, полученным компанией Check Point и институтом Ponemon Institute в ходе проведенных ими недавних исследований, самые разрушительные из современных киберугроз — целевые атаки (APT) — испытали на себе более трети участников исследования. Собранные одной только аналитической сетью Symantec Global Intelligence Network данные показывают, что в конце 2011 г. ежедневно регистрировалось больше восьмидесяти APT-атак. Это немало, особенно если учесть, что их организаторы зачастую стараются сохранять APT нераспознанными максимально долго.



Взлом захватывает не слабее компьютерного квеста

Высокоэффективным способом проведения кибератак (в том числе и APT) в StoneSoft считают динамические техники обхода защиты (AET). По мнению ИБ-экспертов этой компании, если в атакуемой ИТ-инфраструктуре есть какая-либо уязвимость, то используя AET, ею практически всегда можно воспользоваться. Разработанный в StoneSoft программный инструмент Predator является средством доставки вредоносного кода через имеющиеся в защите дыры: атакующим нужно только узнать, какие уязвимости (хотя бы одна!) остались незакрытыми в ИБ-системе атакуемого; Predator можно заставить перебирать некоторый заданный

набор уязвимостей до тех пор, пока не будет достигнута желаемая цель — заражение атакуемого.

Predator наглядно демонстрирует эффективность AET. Однако назначение его заключается не в этом. Данная утилита разработана для тестирования сетевых устройств на предмет поиска в них уязвимостей. Она реализует на нескольких уровнях сетевых протоколов постоянно пополняемый набор техник обхода, содержит эксплойты, которые, по мнению специалистов StoneSoft, на момент тестирования уже должны обнаруживаться и блокироваться сетевыми устройствами.

Когда участники лабораторной работы заинтересовались, почему среди инструментов взлома они не получили Predator, им ответили, что сделано это было по морально-этическим соображениям: Predator хоть и "хищник", но агрессия его должна быть по замыслу разработчиков нацелена на защиту. К тому же если бы он оказался в руках практикантов, их задача сильно упростилась бы, поскольку в ИТ-системе гипотетической компании, объявленной мишенью атаки, были смоделированы как раз известные уязвимости, которые утилита быстро обнаруживала бы.

По оценкам StoneSoft, ИБ-специалисты, в первую очередь ИБ-вендоры, не уделяют должного внимания AET-техникам, главной целью которых являются известные, но неисправленные уязвимости, что не может не сказываться на надежности защиты. Так, согласно результатам исследований, опубликованным центром по сетевым угрозам SANS Internet Storm Center, среднее время до заражения от известной, но неисправленной уязвимости ИТ-системы составляет 4—8 минут.

Кстати, Финляндия, где располагается штаб-квартира компании StoneSoft, по данным последнего отчета Microsoft Security Intelligence Report, на протяжении нескольких последних лет входит в число стран, лидирующих по низкому уровню компьютерных заражений наряду с Австрией, Германией и Японией.

Fedora 17 и GNOME 3.4: возвращение десктопа Linux

СТИВЕН ВОАН-НИКОЛС

Я пользуюсь Fedora с 1 сентября 2003 г., с тех пор как Red Hat разделила дистрибутив для Linux-сообщества и коммерческий дистрибутив Red Hat Enterprise Linux (RHEL). Сначала сообщество ненавидело Red Hat за это решение, но вскоре бизнес принял RHEL, а энтузиасты Linux — Fedora. Затем появился GNOME 3.x, десктоп по умолчанию в Fedora, и всё изменилось.

Десктоп GNOME 3.2 в Fedora 16 был ужасен. Если не верите, спросите у Линуса Торвальдса, создателя Linux. Он ненавидел GNOME 3.2.

То было тогда. А сейчас есть Fedora 17 со странным кодовым именем Beefy Miracle ("Мясистое Чудо"). Нет, я не выдумываю, это действительно кодовое имя поздней бета-версии.

Я тестировал Fedora на моем старом верном Lenovo ThinkPad R61. Этот четырехлетний ноутбук снабжен процессором Intel Core 2 Duo T7500 (2,2 ГГц) и 2 Гб оперативной памяти. Также я использовал виртуальную машину на одном из моих ПК Dell Inspiron 530S. У этого компьютера двухъядерный процессор Intel Pentium E2200 (2,2 ГГц) на шине 800 МГц, 4-Гб ОЗУ, жесткий диск с интерфейсом SATA объемом 500 Гб и интегрированное видео на чипсете Intel 3100.

Fedora 17 базируется на ядре Linux 3.3. По умолчанию используется файловая система ext4, а не ожидавшаяся btrfs (также известная как Butters FS).

Одним из самых главных спорных изменений "под капотом" Fedora 17 является слияние каталогов /bin и /usr/bin, /sbin и

/usr/sbin, /lib и /usr/lib, а также /lib64 и /usr/lib64. Все файлы из "/"-каталогов будут объединены с соответствующими в /usr. Для старых каталогов будут созданы симлинки". Идея унификации файловой системы заключается в том, что это улучшит совместимость Linux с другими Unix-системами, например с Solaris.



Fedora 17 с GNOME 3.4 намного лучше предыдущей версии, но достаточно ли хороша?

Fedora 17 включает в себя широкий спектр программного обеспечения с открытым кодом: браузер по умолчанию Firefox 11, почтовый клиент Evolution 3.4.1, клиент мгновенных сообщений Empathy 3.4, графический редактор GIMP 2.8, офисный пакет LibreOffice 3.4.3 (используемый вместо OpenOffice во многих дистрибутивах Linux).

Стандартным брандмауэром Fedora является FirewallD, позволяющий, в отличие от прежних брандмауэров в Linux, динамически менять правила без перезапуска демона и разрыва установленных соединений. Мне нравится этот брандмауэр!

Как и следовало ожидать, Red Hat проявляет интерес к облачным и высокопроизводительным вычислениям. В Fedora включен улучшенный кластерный стек, а также реализована поддержка IaaS Nebula и облаков OpenStack в последней редакции 2012.1, известной как Essex.

Fedora всегда была дистрибутивом для разработчиков и пользователей "переднего края", поэтому в него включен предварительный релиз Juno (следующая версия Eclipse SDK). Плохо это или хорошо, но с учетом важности Oracle и Java в дистрибутив вошли среда выполнения Java 7 и инструментальный OpenJDK 7. Основным компилятором в Fedora — GCC 4.7.x.

В Fedora имеется много инструментов для программирования на языке D. Есть в нем также последние обновления Ruby, PHP 5.4 и Erlang, что вполне ожидаемо для платформы, которая является промежуточной для RHEL.

Все интересуются улучшениями в Fedora десктопа GNOME 3.4.1. Он гораздо лучше, чем GNOME из Fedora 16. В отличие от предыдущих версий, GNOME 3.4.x работает без 3D-драйвера. Это решило серьезную проблему с использованием GNOME на виртуальных машинах.

В GNOME 3.4 реализованы новые улучшенные функции поиска, заимствованные из Unity и Head Up Display. В целом поиск стал работать гораздо быстрее.

В новой редакции GNOME универсальное меню приложения располагается в верхней части GNOME Shell bar. Меню также позаимствовано из интерфейса Ubuntu Unity. Как и в Unity, плохо то, что не все программы его поддерживают.

Полосы прокрутки стали еще меньше и еще сложнее в использовании. Отсутствует простой способ минимизации и максимизации окон приложений. Такие дизайнерские решения раздражают.

Тем не менее в GNOME стало гораздо проще работать с несколькими программами и файловыми системами, чем раньше. Новый интерфейс Boxes упрощает использование удаленных систем и виртуальных машин. Приложение Documents наконец-то поддерживает поиск, подключаемые устройства и другие функции, которые я давно считал минимальным стандартом для файловых менеджеров.

И наконец, хотя это звучит глупо, теперь можно легко завершать сеанс или выключать компьютер. Верите или нет, но в GNOME 3.2 было непросто выключить ПК.

Хотя десктоп GNOME 3.4 в Fedora 17 стал намного лучше, чем раньше, я все еще считаю его менее практичным, чем Unity, Linux Mint или Cinnamon (реинкарнация весьма популярного интерфейса GNOME 2.x). Попробуйте, и сами поймете разницу.

Подобно GNOME 3.x, Ubuntu Unity сильно отличается от традиционного "оконного" интерфейса (WIMP или Windows, Icons, Menus и Pointer), но он прост в использовании. Представьте, моя 80-летняя теща может использовать Ubuntu 12.04. Cinnamon также очень популярен на GNOME 3.x.

Меня все еще интересует, почему так ошиблись с GNOME в Fedora 16. Теперь Fedora и GNOME стали гораздо лучше, но для меня они все еще не так практичны, как это было в случае с Fedora и GNOME 2.x. Для повседневных нужд я продолжаю использовать Linux Mint, Ubuntu и openSUSE.

ASUS[®]
Дух инноваций • Путь к совершенству

ASUS рекомендует Windows[®] 7.

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

ASUS ZENBOOK™
Невероятный Ultrabook™. Вдохновлен Intel.
С подлинной ОС Windows[®] 7 Домашняя расширенная

ВЫ ВЕРИТЕ В ЛЮБОВЬ С ПЕРВОГО ВЗГЛЯДА?

Вы никогда такого не видели. Вы никогда такого не чувствовали. Он безумно красивый. Ультратонкий — минимальная толщина составляет всего 3 мм. Ультралегкий — матовый алюминиевый корпус весит всего 1,1 кг. Ультрабыстрый — процессор Intel[®] Core™ i5, накопитель SATA 3.0 SSD и порт USB 3.0. Возобновляет работу после выхода из спящего режима всего за 2 секунды и работает в режиме ожидания до двух недель, в то время как технология SonicMaster Audio обеспечивает потрясающее воспроизведение звука. Познакомьтесь с новым ASUS ZENBOOK™. Это любовь с первого взгляда.



www.asus.ru | www.asusnb.ru
Всемирная гарантия 2 года
Горячая линия ASUS: (495) 23-11-999, 8-800-100-2787



WWW.NEVEROYATNOE.RU

ASUS Zero Bright Dot: 30-дневная дополнительная гарантия отсутствия на экране неисправных ярких точек. Подробнее на www.asusnb.ru/zbd
Эксклюзивная сервисная программа ASUS Pick up & Return для ноутбуков UX21/UX31. Подробности на www.asusnb.ru/PUR



Простые и сложные проекты: в чём разница?

ОЛГА ПАВЛОВА

Управление проектами — тема довольно давно и хорошо изученная, но в “копилке” у каждого ИТ-руководителя, несомненно, имеется немало примеров нестандартных ситуаций, требующих особого подхода. На состоявшемся нынешней весны специализированном бизнес-семинаре “Комплексное управление проектами” своими знаниями и опытом в данной области поделился начальник отдела контроля ИТ-проектов ЮниКредит Банка Алексей Малышкин, занимающийся проектной деятельностью с 1993 г. Он принимал участие в 115 выполненных проектах (в 57 из которых занимал позицию менеджера), причём проекты банковские составляли около 70% от общего числа.

По данным одного из отчетов “Chaos Report” компании Standish Group, которые привел г-н Малышкин, только 16% проектов укладываются в установленные сроки и бюджеты, при этом бюджет в среднем превышает на 188, а сроки — на 222%. И только у 61% проектов цели и содержание остаются неизменными. Именно отсюда и вытекает та значимость, которую организации должны уделять задаче управления проектами.

Главные источники сложностей

Как рассказал Алексей Малышкин, большинство проблем проекта начинается со стадии его инициации. Чаще всего руководители проекта считают, что раз они составили его план (не важно, с помощью каких средств — Microsoft Project, Primavera или Spider), значит, у них есть всё, включая сроки, ресурсы и т. д. Однако как этот проект будет выполняться, обычно не знает никто.

Таким образом, управление проектом должно начинаться не с планирования, а с инициации, когда должны быть поставлены и согласованы со всеми заинтересованными лицами цели и собрана вся информация, необходимая для грамотного планирования. На этом же этапе необходимо изучить и документировать все требования к ходу и результату проекта, а руководитель должен стать центром его компетенции. Помимо этого руководителю проекта совместно со спонсором обязательно следует подготовить устав проекта, обсудить его с заинтересованными лицами и утвердить. Далее спонсор должен подписать этот устав, наделяющий необходимым полномочиями руководителя и содержащий в себе первоначальную основную информацию о проекте, которая поможет составить его детальный план.

Еще одним источником проблем реализации проектов г-н Малышкин считает отсутствие у руководства организации информации на постоянной основе о состоянии (“как есть”) и прогнозе (“как должно быть”) проектной деятельности. Это приводит к разрозненности реализации проектов, так что высший менеджмент не имеет возможности управлять развитием и достижением стратегических целей компании, а также напрямую влиять на работу нескольких центров управления проектами (ИТ-служба, бизнес-подразделения). Результат — недостаточная координация проектов на уровне бизнес-направлений предприятия, выполнение “связанных” проектов или работ в разных подразделениях без надлежащего взаимодействия, их завершение позже планового срока, превышение планового бюджета и ненадлежащее качество результатов. (Как на практике происходит, например, увеличение трудоемкости проекта, можно увидеть на рисунке.)

Одним из проявлений данной проблемы, по словам Алексея Малышкина, являются “схватки” менеджеров проектов

за ключевых сотрудников и связанные с этим перегрузки персонала. Поэтому следует по возможности привлекать к реализации проекта сторонние компании, имеющие опыт работы в данной сфере. Но здесь есть одна сложность: отдавая решение той или иной задачи на аутсорсинг, заказчик фактически передает свою информацию в конкурентную среду. Существует вероятность, что аутсорсинговая компания, реализовав данную задачу, трансформирует её в предложение, с которым впоследствии выступит на рынке.

Есть простой подход, чтобы избежать подобной ситуации, считает г-н Малышкин. Суть его заключается в том, что не следует отдавать на сторону задачу в полном объеме — не более 20%. Правда, тогда возникает сложность с распределением остальных 80% между другими компаниями и координацией их работы. Соответственно здесь требуется проектный менеджер, обладающий навыками взаимодействия с аутсорсинговыми фирмами.

Следующий источник сложностей — отсутствие у руководителей проекта четкого понимания, всё ли предоставлено для его реализации, каким способом надо его выполнять, кто что делает, сколько нужно времени, чтобы решить все задачи, сколько нужно денег, в какой

компании в проектном уставе детально прописано, по какому вопросу куда следует обращаться, сколько времени это требует и каков должен быть результат данной коммуникации. К сожалению, про это зачастую забывают: как показывает практика, 60% всех коммуникаций проходит в устной форме и только 40% имеют на выходе фиксированный документ. Хотя если результат нигде не зафиксирован, то спустя какое-то время он просто-напросто может забыться, и тогда возникнет недопонимание между исполнителями проекта и его заказчиками. Именно таким образом простые проекты становятся сложными, отметил г-н Малышкин.



Алексей Малышкин убежден, что любой сложный проект можно сделать простым

Именно таким образом простые проекты становятся сложными, отметил г-н Малышкин.

Решение — корпоративная система управления проектами

Преодолеть все перечисленные проблемы, считает Алексей Малышкин, поможет внедрение корпоративной системы управления проектами (КСУП) или ее усовершенствование. Благодаря тому, что отчетность по проектам представлена в системе в онлайн-режиме и может соизмеряться с нарабатанной практикой, руководители подразделений и компании в целом могут получать необходимую и достоверную информацию о проблемах, рисках, задержках по срокам, превышении затрат, отсутствии ресурсов для принятия решений по

работы с другими сотрудниками могут вести простой контроль выполнения своих задач по срокам, предварительно уведомлять коллег о взаимодействии по спланированным задачам, проводить текущий мониторинг собственной деятельности и определять потребности в ресурсах для своевременного выполнения проектных задач. Результатом служит способность управлять качеством своей работы и уменьшать трудоемкость её исполнения.

С организационной точки зрения реализация обновленного проектного подхода должна начинаться с создания проектного департамента (управления), подчиненного руководству компании, отметил г-н Малышкин. Кроме того, в течение первых шести-девяти месяцев следует выполнить целый ряд задач, направленных на перестройку проектного управления.

В первую очередь следует обеспечить информационную прозрачность проектной деятельности. С этой целью необходимо в короткие сроки реализовать около 80% объема работ, а на оставшиеся 20% потратить остальные 80% времени (согласно правилу Парето). При этом следует исходить из того, что все стратегические цели уже действующих проектов либо достигаются с минимальными отклонениями по результату и срокам, либо не достигаются вовсе из-за переноса срока, либо уже не являются стратегическими целями.

Особо тщательно нужно подойти к учету проектных ресурсов компаний — партнеров организации, которые следует рассматривать как свои собственные. А поскольку компании-партнеры обычно имеют свои планы работ, их необходимо согласовать с планом проекта в целом, приняв во внимание все имеющиеся компетенции, способы коммуникаций и т. д.

Итогом решения этих задач, по мнению Алексея Малышкина, должна стать возможность управлять проектами с учетом их взаимного влияния как в ближайшей, так и в отдаленной перспективе, а также улучшение результативности проектной деятельности с помощью показателей KPI.

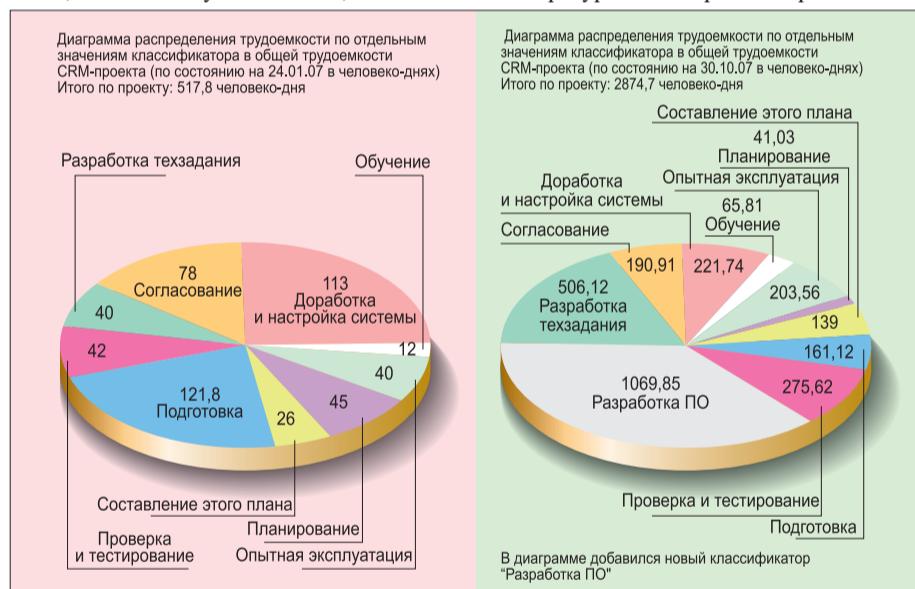
Система KPI в проектном управлении

С точки зрения г-на Малышкина, систему KPI необходимо рассматривать не в качестве рычага управления, а как показатель его результативности, который может использоваться для целевого планирования и контроля в организации. Это способ взаимной договоренности и измерения эффективности со стороны нескольких категорий людей, а также способ ввести некоторую единую систему координат для разных сотрудников, работающих на различных участках процесса.

Ключевое место в системе KPI занимает контроллинг, т. е. систематическое отслеживание выполнения поставленных задач с одновременным анализом и корректировкой работы. Осуществляется на основе соблюдения установленных стандартов и нормативов, постоянного регулирования и мониторинга как важнейшей задачи управления.

Благодаря такому контролю руководство может получить информацию о том, насколько стабильно протекает тот или иной процесс и насколько предсказуемо его развитие. А инструментальный контроль позволяет также определить, как внесенные изменения повлияли на улучшение процесса путем постоянного мониторинга его выходных данных во времени.

В целом контроллинг обеспечивает информационно-аналитическую и методическую поддержку всех основных функций менеджмента, таких как планирование, учет, контроль, анализ и принятие решений. Или же можно считать, что это планирование по целям для прогнозируемого управления отдельным проектом либо всей компанией.



Реальная жизнь реального проекта (увеличение трудоемкости с 517,8 до 2874,7 человеко-дня)

форме будет получен результат. Нехватка такой информации осложняет проведение текущего мониторинга проектов и определение обоснованных потребностей для их своевременного выполнения, что неизбежно влечёт за собой постоянный перенос согласованных сроков.

Для конкретных исполнителей проектов подобный дефицит информации означает частые смены приоритетов, работу по принципу “затыкания дыр” и в режиме “исполнения поручений”, иногда даже непрофильных по базовым знаниям. Сотрудники зачастую плохо понимают, насколько результат их труда связан с другими работами по проекту, как следствие, они не могут вести текущий мониторинг своей деятельности и определять собственные обоснованные потребности для своевременного выполнения возложенных задач. В частности, у них возникают проблемы с уточнением информации у своих коллег в конкретный момент и в определенном объеме, с детальной разбивкой рабочего процесса на составляющие задачи по времени, с выяснением, кто принимает результаты выполненной работы.

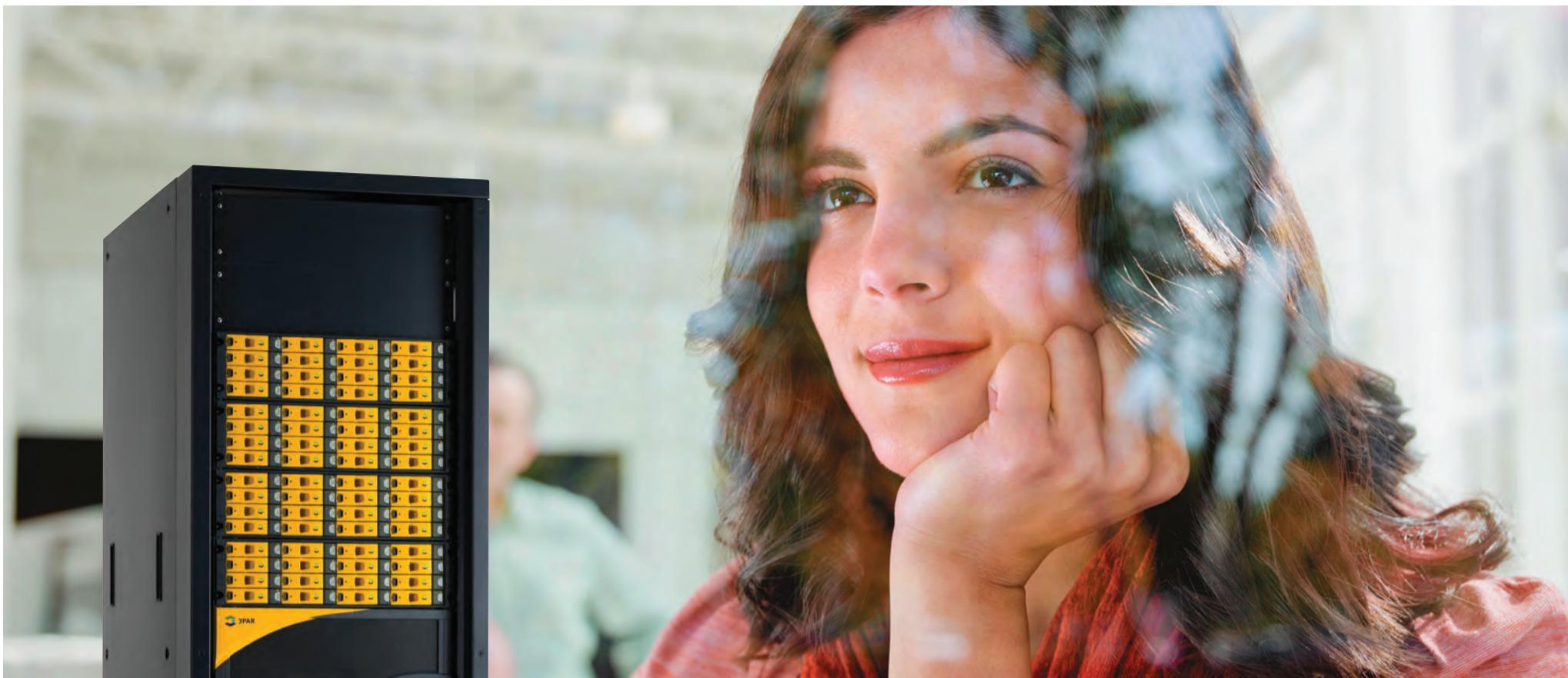
Вообще же, по мнению Алексея Малышкина, вопросу коммуникаций следует уделять особое внимание. Мало у какой

формулы. Кроме того, КСУП обеспечивает оптимизацию и повышение качества планирования за счет использования библиотеки шаблонов и типовых структур ранее выполненных успешных проектов.

В частности, у компании появляется возможность получать актуальную и достоверную картину (например, на два — шесть месяцев вперед) хода реализации отдельных проектов и целого их портфеля, а также загрузки человеческих и материальных ресурсов по подразделениям. Создание же корпоративной базы знаний (документов) по управлению проектами для использования лучших практик, корпоративных шаблонов, библиотек, проектных документов, метрик задач в новых (последующих) проектах поможет сократить трудозатраты и ресурсы на проведение мероприятий по подготовке процедуры их инициации и управлению ими в соответствии с планами качества.

Для участников проектов КСУП означает плановый характер работы в режиме прозрачного расписания с необходимой и согласованной детализацией, адекватностью знаний и выполняемой работы. Благодаря детально представленному процессу достижения цели и четкому пониманию связанности результата своей

Архитектура самой быстрой в мире системы хранения у вас в серверной*



Дисковые массивы ZPAR используются не только «облачными» провайдерами, крупнейшими банками и производственными компаниями. Даже предприятия среднего бизнеса могут получить преимущества при использовании систем хранения HP ZPAR и повысить эффект от инвестиций в ИТ-инфраструктуру. Как правило, такие организации действуют в рамках ограниченных бюджетов и предъявляют особые требования по общей стоимости решения.

Для таких компаний HP предлагает комплекты оборудования ZPAR по специальной цене.

* 18 октября 2011 года компания HP объявила о мировом рекорде производительности системы хранения HP ZPAR P10000 в тесте SPC-1 (450 212.66 IOP/s).

Подробнее см. на странице:

<http://www.hp.com/hpinfo/newsroom/press/2011/111018xb.html>



Выбери свой HP ZPAR Starter Kit на сайте:
hp.ru/promo/3PARstarterkit

Энергосберегающая сеть: экономия налицо

ЮРИЙ БЕЛЬСКИЙ

С наступлением экономического кризиса в 2008 г. сети, рассчитанные на активную экономию энергопотребления, были незаслуженно забыты. “Зеленый” подход начал считаться “дорогим удовольствием” — немногие компании могли позволить себе оптимизированную ИТ-инфраструктуру в сложную для бизнеса эпоху минимальных бюджетов.

В 2012 г., однако, экономичный подход возвращается: “зеленые” тенденции теперь поддерживаются государственными органами, индустрией и компаниями по всему миру. Так, на двенадцатой по счету конференции GLOBE в марте 2012 г. в Ванкувере крупнейшие производственные предприятия, государственные организации и другие компании обсудили важнейшие аспекты главных на данный момент для многих компаний приоритетов — экономичности и соответствия “зеленым” стандартам.

Перед сетевыми архитекторами сегодня стоит целый набор непростых задач: им требуется эффективно управлять ресурсами, уменьшать затраты и накладные расходы, когда это возможно. Снижение энергопотребления с помощью более эффективного, ориентированного на экономию электроэнергии оборудования при этом представляется, пожалуй, самым очевидным решением. Кроме того, для многих организаций, которые ориентированы на экологическую рациональность, более чистые процессы, защиту окружающей среды, использование “зеленых” технологий дает репутационные преимущества в сфере корпоративной социальной ответственности.

Эволюция “зеленого” подхода

Что именно послужило причиной “зеленой” революции? В первую очередь, на рынок постоянно выходят новые чипсеты, и аппаратное обеспечение становится значительно лучше. Увеличенная процессорная мощность, снижение энергопотребления, увеличение производительности — все эти факторы способствуют появлению более экономных сетей.

Помогают значительно экономить энергопотребление и новые прошивки к существующему аппаратному обеспечению. Благодаря новым версиям прошивок сотрудники, занятые в сфере эксплуатации, могут гораздо более разумно использовать имеющиеся ресурсы. К примеру, подачу напряжения в сети можно снизить, когда определенный порт не подключен: это позволит существенно сэкономить электроэнергию в моменты наименьшей загрузки сети. С теми же целями можно отключать часть оборудования на определенное время.

Серьезные изменения произошли и в сетевой архитектуре. Внедрение систем резервирования 1+1 (Active-Active systems) позволяет балансировать нагрузку на архитектуру сети, а рынок, в свою очередь, эволюционирует и переходит от продажи продуктов к продаже решений.

В целом время экономичных сетей уже наступило. Что следует делать сетевым архитекторам в этой связи? Ниже описываются три шага среднестатистической компании к более контролируемому

* В режиме ожидания при “повешенной” трубке VoIP-телефон неактивен и потребляет 2–7 Вт энергии. Если полностью отключать такой телефон на ночь, экономия составит порядка 84 Вт на телефон, то есть 0,084 кВт·ч на телефон. Если телефоны полностью выключать на выходные и праздничные дни, а по нашим подсчетам, в среднем на год приходится 210 рабочих дней, то ежегодная экономия составит примерно 43,68 кВт·ч на телефон [(0,084 кВт·ч x 210) + (0,084 кВт·ч x 2 x 155)]. Для предприятия с 200 сотрудниками ежегодная экономия составит порядка 8 736 кВт·ч электроэнергии.

расходу электроэнергии и “зеленой” стратегии.

1. Больше контроля — меньше расходов

На рынке сегодня представлен широкий выбор оборудования, помогающего более точно контролировать сеть. Устройства PoE (Power over Ethernet), в частности, дают ИТ-менеджеру возможность централизовать процесс экономии энергии. Конфигурацию для сохранения электроэнергии можно настроить для всех коммутаторов, и это позволяет, как никогда, удобно контролировать процесс экономии энергии.

Организации часто заявляют о том, что они стремятся повысить экологичность своего бизнеса и снизить энергопотребление. Причиной тому может быть как искренняя забота об окружающей среде, так и рост расходов на электроэнергию. В действительности во многих компаниях ИТ-оборудование остается включенным на всю ночь и все это время потребляет энергию. Во многих ли офисах существует возможность отключения сетевого оборудования — точек беспроводного доступа, IP-телефонов, камер наблюдения? Пожалуй, в одном на миллион.

Устройства PoE можно включать и выключать дистанционно, что обеспечивает значительно лучшую управляемость при сохранении высокого уровня безопасности, необходимого для таких устройств, как камеры наблюдения. Благодаря возможности отключать питание устройств вы платите только за то, что действительно используете.

Владельцы компаний могут не только обеспечивать питание VoIP-телефонов для использования в чрезвычайных ситуациях, но также отключать телефоны программным образом, экономя энергию и средства. При этом существует возможность выделения отдельного телефона для экстренных нужд, в то время как остальные телефоны в нерабочее время будут отключены.

Возьмем, к примеру, компанию с 200 сотрудниками, в которой применяются VoIP-системы. Каждый такой телефон потребляет от 2 до 7 Вт энергии каждый день, даже когда устройства не используются. Компания могла бы задействовать технологию PoE для отключения питания оборудования на ночь — скажем, с 7 вечера до 7 утра, а также по выходным и праздничным дням для

обеспечения максимальной энергоэффективности. Таким образом подобное предприятие могло бы за год сэкономить 8736 кВт энергии, то есть почти 41 933 руб. в год по одноставочному тарифу.

Более того, установка полностью интегрированной системы с применением PoE для питания точек доступа, устройств, контролируемых вход в помещении, а также интеркомов имеет еще один значительный плюс. Компания может положиться на систему управления, которая автоматически отключает PoE-устройства в момент, когда в помещении нет людей. Такая система экономит энергию и сокращает расходы, что, пожалуй, важно для любой компании.

2. Консолидация сети поможет сократить издержки

Виртуализация позволяет компании разделить физический аспект инфраструктуры и ее реальное использование. Физический ресурс можно разделить на виртуальную память, виртуальные операционные системы, виртуальные серверы и виртуальные сети, отделив этот аспект от того, как пользователь взаимодействует с оборудованием. Значительная часть серверов и компьютеров в сети используется менее чем 15% времени, когда они включены; остальное время техника простаивает. При этом оборудование продолжает потреблять примерно 90% энергии во время простоя.

Виртуализация позволяет компании централизованно отслеживать использование устройств с помощью ЦОДа и отключать физические устройства, которые в данный момент не используются. На пользователей и клиентов компании, на оказание услуг и надежность это никак не повлияет, тогда как потребление энергии снизится значительно.

Тем не менее любая компания, которая желает в полной мере получить все преимущества экономичной сети, должна сделать еще один шаг к виртуализации и консолидировать свою сеть. Консолидация сети позволяет администраторам приобретать меньше портов и периферийных устройств, снизить количество устройств, которые требуют управления, и в то же время повысить производительность сети.

Практический пример: в компании А сеть с избыточным количеством оборудования потребляет значительное количество энергии. Компания Б, используя

гибкую сеть с резервированием 1+1 (Active-Active), равномерно распределяет сетевой трафик по двум каналам и поддерживает тот же уровень производительности, при этом потребляя всего 70% от заданного вначале количества электроэнергии. Более того, благодаря тому, что меньше устройств требуют охлаждения, при работе систем кондиционирования также экономится электроэнергия.

3. Возврат “зеленых” инвестиций

Многие сетевые архитекторы считают, что инвестиции в экономичную сеть, позволяющую использовать все преимущества “зеленых” технологий, слишком велики. Кроме того, некоторые поставщики оборудования часто пытаются продать всю систему целиком. Поскольку такие системы чаще всего несовместимы с имеющимся оборудованием, в действительности это слишком дорогой путь к экономической сети, отнимающий много ресурсов и средств компании.

На наш взгляд, предпочтительны технологии организации безопасной сети профессионального уровня, позволяющие сохранить нужную гибкость и функциональность для важнейших задач. Архитектура сети постоянно меняется, а сети становятся более сложными, и даже добавление энергосберегающих решений к существующему оборудованию может значительно снизить и потребление энергии, и расходы компании.

Экологичная сеть будущего

Сеть будущего будет виртуальной и консолидированной, при этом в ней будут использоваться эффективные системы управления энергопотреблением. Компании смогут контролировать потребление энергии удаленно, а значит — успешно управлять расходом энергии, снижать затраты, более эффективно вести бизнес, а также смогут окупить инвестиции в экономичную структуру сети.

В дальнейшем клиенты будут нуждаться в новых возможностях контроля оборудования и энергопотребления. Роль производителей сетевого оборудования будет заключаться в том, чтобы наглядно показывать все преимущества “зеленого” подхода, при этом постоянно работая над улучшением характеристик оборудования и повышением эффективности экономии энергии.

Автор статьи — директор российского представительства Allied Telesis.

ИТ-директора и директора по маркетингу нуждаются друг в друге

ДЖИМ НЭШ

Налаживание отношений между ИТ-директорами и директорами по маркетингу достижимо и, по сути, неизбежно в настоящее время. Социальные медиа кардинально меняют работу компаний разного масштаба, вынуждая этих руководящих специалистов меняться ролями. Выяснилось, что есть много общего в том, что они делают и какие инструменты используют. Но несмотря на то что философия бизнес-интеграции стала общепринятой, ИТ-директора продолжают фокусироваться в своей работе на том, что лежит в границах, защищенных брандмауэрами. Они сотрудничают с остальными директорами даже больше, чем раньше, но в основной массе случаев ИТ-директора дистанцировались от обращенных во внешний мир директоров по маркетингу. Усугубляет ситуацию и тот факт, что последние, как правило, недолго задерживаются на своем посту, что осложняет стратегическое планирование проектов, требующих ИТ-поддержки.

Традиционно директора по маркетингу занимаются событиями вне стен своих организаций, что, в частности, привело к появлению легендарных комиксов Дил-

берта об этих специалистах, которые ничего не знают о компаниях, в которых они работают.

Директора по маркетингу предпочитают аутсорсинг или покупку готовых информационных технологий вместо привлечения ИТ-службы, которую они считают догматической и избегающей новых решений. В принципе, в этом нет ничего страшного, но таким образом они могут избежать необходимости совместного контроля за проектами.

Хотя некоторые аспекты противоречивых взаимоотношений ИТ-директоров и директоров по маркетингу, вероятно, непреодолимы, рост популярности социальных медиа и инструментов коллективной работы не позволяет им полностью игнорировать друг друга.

Директора по ИТ должны понимать и поддерживать маркетинговые инициативы в социальных медиа, несмотря на то, что последние существуют в облаках и не поддаются прямому управлению.

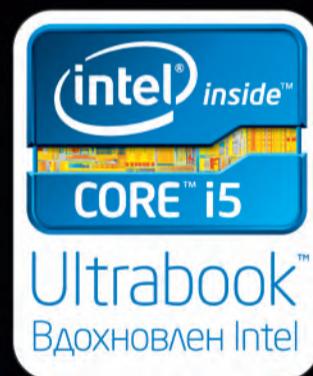
Эта новая ответственность значительно отличается от любой другой ответственности, которую брал на себя департамент ИТ. Социальные сети так же отличаются от компьютерных сетей, как,

к примеру, игра на пианино от его сборки. Другими словами, ИТ нуждается в понимании маркетинговой природы социальных медиа.

В то же время большинство директоров по маркетингу начинают осознавать сложность интерактивных социальных медиа. Инструменты и сервисы для отслеживания интернет-компаний все еще развиваются и иногда столь универсальны, что оказываются бесполезными. Еще одна, хотя и небольшая, проблема — публикация сообщений в социальных медиа от лица компании и их мониторинг.

Маркетинг нуждается в ИТ-экспертах, которые глубоко знают компанию, что необходимо для создания правил и инструментов проведения эффективных кампаний в социальных медиа. И это как раз область перекрытия в диаграмме Венна, имеющая отношение и к ИТ-директору, и к директору по маркетингу. Остается догадываться, насколько успешной будет адаптация консервативных директоров. Некоторые компании активно ищут ИТ-директоров и директоров по маркетингу, принадлежащих “одной вере”. По крайней мере одна уже объединила две эти должности в одну штатную позицию.

Samsung рекомендует Windows® 7.



Ультратонкий намек на превосходство

Ноутбуки Samsung
СЕРИИ **Ultrabook** **ULTRA**

Первый в мире ультрабук с технологией ExpressCache™, который сочетает емкость HDD со скоростью SSD! Готовность к работе за 2 секунды, загрузка за 20 секунд, запуск программ в два раза быстрее!¹

Сотни гигабайт дискового пространства, процессор Intel® Core™ i5 второго поколения, игровая видеокарта Radeon™, оптический привод, сверхъяркий антибликовый экран с LED-подсветкой² — и всё это в корпусе из фибергласса и алюминия, который на четверть легче и в полтора раза тоньше обычного ноутбука³.

Ultrabook™. Вдохновлен Intel®.

Intel, логотип Intel, Intel Inside, Intel Core, Ultrabook и Core Inside являются товарными знаками корпорации Intel на территории США и других стран. Для получения дополнительной информации о рейтинге процессоров Intel посетите сайт www.intel.ru/rating.



Единая служба поддержки: 8-800-555-55-55 (звонок по России бесплатный). www.samsung.com Товар сертифицирован. Реклама.
¹ Скорость зависит от конфигурации ноутбука и установленных приложений. ² Характеристики зависят от конфигурации ноутбука.
³ По сравнению с ноутбуками Samsung серии RV520. Ultra - ультра.



Узнайте больше о новинке в Галерее Samsung

Москва, ул. Тверская, д. 22

“Важный тренд в разработке ПО — рост популярности методов Agile”

Примерно с конца прошлого десятилетия в мировой софтверной отрасли заметна нарастающая волна интереса к более широкому использованию методов гибкой разработки (Agile). Это, в свою очередь, требует существенного пересмотра традиционных подходов к организации управления жизненным циклом приложений (Application Lifecycle Management, ALM), в том числе касательно вопросов тестирования ПО.

Именно эти изменения в процессах разработки оказались в центре внимания прошедшей в конце марта в Москве очередной ежегодной конференции Microsoft Quality Assurance Day. На ней с основным докладом выступил президент компании RBCS Рекс Блек, который известен в среде программистов как гуру в области тестирования, автор целого ряда книг по этой тематике, активно выступающий с лекциями и семинарами на профильных мероприятиях по всему миру. С ним беседует обозреватель PC Week/RE Андрей Колесов.

PC Week: Вопросы управления качеством ПО часто ассоциируют с задачами тестирования. Насколько такая связь верна?

РЕКС БЛЕК: Тестирование — важный элемент управления качеством, но эти понятия, конечно же, не являются тождественными. Задачи обеспечения качества ПО пронизывают весь жизненный цикл программ, от начальной фазы проектирования до технической поддержки работающих решений. Это относится также к процессу собственно создания ПО и особенно важно при использовании методов гибкой разработки, которые во многом характеризуются переходом от последовательного порядка выполнения отдельных этапов разработки к параллельному.

Более того, само по себе тестирование не занимается собственно качеством. Точнее так: тестирование проверяет уровень качества, а качеством, не допуская ошибок или устраняя их, занимаются программисты. Это означает в том числе и то, что тестирование не может рассматриваться в отрыве от всего процесса разработки ПО, вне его взаимосвязи с другими этапами и процессами.

PC Week: Тестирование — тема из разряда вечных. Но порой кажется, что всё, что говорится сегодня, — это повторы того, что уже давно было сказано. И возникает вопрос: происходят ли какие-то качественные изменения в области тестирования ПО?

Р. Б.: Я согласен, что во многом мы так или иначе повторяем уже известные вещи. Но сразу подчеркну необходимость делать это, причем регулярно: ведь постоянно меняется сама аудитория. При этом, конечно, можно и нужно говорить о появлении всё новых и новых моментов в тестировании — как в плане техники этого дела, так и его организации. Если посмотреть на прогресс за последние 20—40 лет, то можно точно констатировать переход от схемы “натураль-



Рекс Блек

ного хозяйства”, когда написанием кода и его тестированием занимались во многом одни и те же люди, к системе разделения труда. А это потребовало создания не только новых методов управления взаимодействием участников процесса разработки, но и совершенно иных технических средств тестирования. Например, можно уверенно говорить, что сегодня инструменты тестирования позволяют обнаруживать ошибки на более ранних этапах разработки ПО, что они дают возможность не только констатировать факт наличия дефекта, но и определять его причину.

Очень важное изменение, которое совершается в последние годы у нас на глазах, — это более широкое применение методов гибкой разработки Agile. Казалось бы, тут применяются в целом уже известные методы и технологии тестирования, но данные средства нужно серьезно модифицировать для использования в варианте Agile, при этом сами эти инструменты начинают применяться намного шире.

Заметно также то, что повысилась роль тестирования в процессе разработки ПО. Тут качественные изменения видны по уровню осведомленности людей о данной проблематике. Причем это касается не только внутренних участников процесса разработки, но и внешних — потребителей, бизнес-руководителей. Налицо повышение статуса тестировщика в общей команде создателей ПО. Это можно проиллюстрировать на таком простом примере: в 1990-х уже были очень популярны различные программы сертификации разработчиков ПО, но для тестировщиков таких предложений просто не было. Лишь в 1999 г. появилась такая программа — ISTQB (International Software Testing Qualifications Board), и сейчас более 220 тыс. человек по всему миру имеют ее сертификаты.

PC Week: В последние годы можно наблюдать рост популярности методов Agile, при этом порой и выступающие, и слушающие люди часто представляют тему как нечто принципиально новое, ранее невиданное. Но ведь это, конечно, не так. Методы быстрой разработки существуют ровно столько, сколько существует сама разработка ПО. Что вы можете сказать по этому поводу?

Р. Б.: Конечно, многие методические темы в ИТ (и не только в ИТ) исторически развиваются волнами. В предыдущие, наверное, лет 15—20 доминировали идеи последовательной этапно-

сти с достаточно жесткими схемами управления разработкой. Сейчас растет волна Agile, причем я оцениваю сегодняшнее нахождение “синусоиды” примерно в точке пересечения нуля, волна будет продолжать расти.

Но напомним, что исторический процесс все же идет не по кругу, а по спирали, то есть мы приходим, казалось бы, в ту же точку, но на качественно ином уровне. Все же сама разработка ПО сегодня — это совсем не то, что было 20, а тем более 30 или 40 лет назад. Например, применять методы Agile для группы в 3—5 человек, сидящих в одной комнате, — это одно, а использовать их в проектах, где задействованы десятки и даже сотни программистов, разбросанных по всему миру, — это совсем другое дело.

И вот что характерно: доминирование “строго последовательного” процесса разработки было вызвано во многом ростом сложности программных проектов, что требовало усиления управляемости работ и обеспечения получения гарантированного результата. Сейчас повышение внимания к Agile также связано с ростом сложности, но в данном случае проект обычно разбивается фактически на ряд подпроектов, в каждом из которых получается какой-то конкретный результат.

При этом нужно четко понимать одну важную вещь: никогда ни один метод не будет полностью доминировать на рынке, нужно хорошо оценивать возможности применения того или иного способа разработки ПО в зависимости от особенностей конкретного проекта.

PC Week: В среде сторонников модели Open Source бытует устойчивое мнение, что именно этот подход к разработке ПО имеет преимущества перед проприетарными схемами в плане качества кода — за счет вовлечения огромного числа независимых программистов, которые выполняют и функции тестировщиков. А каково ваше мнение?

Р. Б.: Да, такое представление существует, но вы правильно заметили, что оно распространено именно внутри этого сообщества, а вне его, в среде независимых экспертов, оно не пользуется серьезной поддержкой. Я также не приверженец того, что повышение качества можно обеспечить простым увеличением числа тестировщиков. И это мое мнение основано на фактах, в том числе на данных разного рода статистики. Можно провести массу аналогий (типа “ополчение” и “профессиональная армия”) или вспомнить народные мудрости, в том числе русскую “У семи нянек дитя без глазу”.

Но, сказав это, я должен отметить, что модель Open Source в целом, конечно, давно доказала свою жизнеспособность и умение создавать код высокого качества. Она существенно повлияла на развитие разработки ПО, обогатила отрасль в целом. Но и переоценивать ее возможности всё же не стоит.

PC Week: Идеи Agile выглядят вполне понятно и привлекательно. Но не кажется ли вам, что на пути их более широко-

го применения стоят не только объективные трудности, но субъективные моменты, включая позицию менеджеров, которые не хотят брать на себя дополнительную ответственность?

Р. Б.: Я как раз на этот момент делал акцент в своем выступлении на конференции. Каждый метод имеет свои плюсы и минусы, выигрывая в одном, вы можете проиграть в другом. Agile позволяет сократить затраты на разработку, в том числе по срокам, но зато у этих методов более высокие риски в плане достижения результатов. Точнее, даже не так: Agile как раз позволяет получать более гарантированный результат, поскольку проект выполняется шагами, на каждом из которых имеется полезный результат. Но управление Agile-проектом является более сложным, тут нужна более высокая квалификация менеджеров (да и разработчиков тоже), а от управления требуется взятие на себя большей ответственности.

Вообще во внедрении новых подходов к разработке ПО, как и во внедрении в целом-то любых инноваций, очень важна роль бизнес-заказчиков, которые, как говорится, платят деньги и заказывают музыку. Именно они должны понять материальные выгоды от новшеств и принять на себя соответствующие риски. Но при этом нужно отдавать себе отчет и в том, что простым приказом “перейти на Agile” ничего хорошего достичь нельзя. Все участники процесса — и заказчики работы, и менеджеры проекта, и разработчики — должны понимать преимущества, видеть подводные камни, быть готовыми к работе в таком режиме.

PC Week: Вернемся к вопросам тестирования. Какова все же сегодня роль группы тестирования в общем коллективе разработчиков, как эта роль меняется в последние годы?

Р. Б.: Я уже сказал, что в целом статус тестировщиков в общей команде явно повышается, это является следствием роста значимости их работы в общем деле создания ПО. Однако порой тестировщик воспринимается как строгий контролер, надзиратель, который только и занимается тем, что ищет “блох” в работе других людей. Такое позиционирование неверно в содержательном плане, оно также не способствует установлению нормальных деловых отношений между теми же программистами и тестировщиками, что сильно вредит делу.

Я совершенно уверен, что успех работы группы тестирования напрямую зависит от того, насколько успешно эта команда взаимодействует со всеми остальными участниками процесса создания ПО, включая сюда и бизнес-заказчиков, и конечных пользователей.

PC Week: Сфера разработки ПО очень большая. Тут имеются свои направления, категории. Например, есть поставщики тиражных продуктов и разработчики заказных решений. Есть внутрифирменная разработка и разработка как основной бизнес компании. Как вы видите изменение акту-

альности качества программ для таких разных категорий разработчиков?

Р. Б.: В этом вопросе существует несколько аспектов. В самом общем случае можно говорить о том, что качество тиражных продуктов должно быть выше, чем разовых решений. И можно в целом констатировать, что понимание важности качества программ у профессиональных ИТ-компаний выше, чем у групп in-house. Но это на уровне тенденции, в каждом конкретном случае всё может быть прямо наоборот.

Однако для понимания актуальности тестирования нужна более сложная классификация типов разработки ПО. Например, стоит разделять программы по критичности их применения. Вполне очевидно, что качество кода, минимизация ошибок для ПО, управляющего работой медицинского оборудования или полетом самолета, намного важнее по сравнению даже с обеспечением работы онлайн-магазина или компьютерной игрушки.

Короче говоря, тут видны два аспекта проблемы организации обеспечения качества ПО и процесса тестирования как ключевого элемента решения этой задачи. Первый: каждый программный проект должен использовать те методы, которые наилучшим образом подходят ему. Второй: в какой степени организация понимает, какое качество ей требуется получить, и использует ли она на самом деле то, что должна была бы применять.

Так вот, по моим оценкам, лишь у 10% компаний или проектов имеется соответствие между тем, что нужно делать, и тем, что непосредственно реализуется. У остальных 90% заметен существенный разрыв, причем совсем не в позитивном направлении: тех, кто уделяет вопросам тестирования внимания больше, чем требуется, просто нет.

PC Week: Тестирование ПО ведется постоянно, при этом есть разные этапы, на которых задействованы разные группы тестировщиков. Сначала к поиску ошибок приступает сам программист, потом этим занимается профессиональный тестировщик, на этапе бета-тестирования к работе подключается избранная группа пользователей, а затем, после выхода продукта на рынок, — все конечные пользователи. Есть ли какие-то критерии перехода от одного этапа тестирования к другому?

Р. Б.: С теоретической точки зрения такие критерии, конечно, есть. В частности, это частота обнаружения ошибок. Но на практике главным, как правило, является общий график работы. Точнее, график в сочетании с показателями качества, но все же обычно именно необходимость соблюдения графика заставляет выделять дополнительные ресурсы для реализации проекта. Хотя, разумеется, проблема соотношения показателей качества, сроков и ресурсов — это сложный вопрос, требующий компромиссных решений, которые принимаются конкретно в каждом отдельном случае. Универсальных рекомендаций тут нет.

PC Week: Спасибо за беседу.

Навигационный рынок России сохраняет тенденцию роста

ПЕТР ЧАЧИН

В прошедшем году навигационный рынок России продолжил расти опережающими темпами. Такой тренд во многом связан с развитием отечественной спутниковой навигационной системы ГЛОНАСС, которая укрепляет свои позиции как на территории РФ, так и на глобальном уровне. Мультисистемное оборудование ГЛОНАСС/GPS фактически стало мировым индустриальным стандартом для оконечных навигационных устройств. Однако далеко не все ранее сделанные прогнозы относительно перспектив ГЛОНАСС оправдываются, так что впереди предстоит большая работа по «приземлению» космических технологий на необъятных просторах нашей страны и привлечению отечественного бизнеса в данный сектор экономики.

Об этом сообщили на VI международном форуме по спутниковой навигации, проходившем в середине апреля в Москве. «Система ГЛОНАСС осуществляет глобальное непрерывное навигационно-временное обеспечение потребителей во всех точках планеты, — сказал руководитель Федерального космического агентства Владимир Поповкин. — Доступность навигационного поля ГЛОНАСС составляет 100% в глобальном масштабе». Он напомнил, что 10 лет назад, когда начала действовать федеральная целевая программа (ФЦП) по развитию ГЛОНАСС, доступность навигационного поля составляла 18%.

«В 2011 г. продолжился уверенный рост внутреннего навигационного рынка, — сообщил Александр Гурко, генеральный директор «Навигационно-информационных систем». — Производство навигационных модулей ГЛОНАСС/GPS для автотран-

порта выросло в 2,5 раза, до 270 тыс. шт. Возросли и темпы оснащения бортовыми терминалами ГЛОНАСС/GPS». Драйверами роста здесь выступают крупные проекты внедрения ГЛОНАСС с участием государства, где счет идет на тысячи и десятки тысяч машин: система управления пассажирским транспортом Московской агломерации (из 22 тыс. единиц оснащено 8 тыс.), системы мониторинга транспорта «Почты России» (14 тыс. машин) и компании «Транснефть» (21 тыс.) и др.

Впереди такие масштабные проекты, как «ЭРА-ГЛОНАСС», призванный охватить все российские дороги и весь автотранспорт (более 40 млн. машин). Это также проекты, связанные с созданием систем платности на основе спутниковой навигации на федеральных и региональных трассах, на первом этапе — для большегрузного транспорта (1,5 млн. машин). Это внедрение цифровых тахографов, создание систем управления наземным пассажирским транспортом, силами и средствами экстренных оперативных служб, автопарками крупнейших российских компаний. Без этих проектов российский навигационный рынок не обеспечит такого уровня ресурсной поддержки отечественным компаниям, который достаточен для противостояния глобальным конкурентам.

Однако даже на этой проторенной дороге успехи пока не особенно велики. Так, по данным руководителя Федеральной службы по надзору в сфере транспорта РФ (Ространснадзора) Александра Касьянова, в настоящий момент в России из 850 тыс. автобусов датчиками ГЛОНАСС пока оснащены лишь 100 тыс. Из 350 тыс. транспортных средств, перевозящих опасные грузы, лишь 10 тыс. сейчас оснащены такими датчиками.

Административный ресурс потребует и в дальнейшем. Правительство России, заявив, выступая на форуме, вице-премьер Владислав Сурков, будет настаивать на том, чтобы иностранные компании, работающие в нашей стране, использовали оборудование системы ГЛОНАСС. Прежде всего, добавил он, это коснется автомобильной промышленности, а в перспективе — систем связи и других сфер, где может использоваться оборудование ГЛОНАСС.

«Я не думаю, что это будет хотя бы каким-то обременением или какой-то запреительной мерой, — пояснил вице-премьер. — Тут нет ничего общего с протекционизмом, поскольку система сама по себе глобальная и эти изделия можно будет использовать не только в России, но и во всем мире». Вопрос выхода на международные рынки, вообще говоря, тоже не лишний. Уже многим экспертам ясно, что масштабов внутреннего рынка РФ все же недостаточно — необходимо в кратчайшие сроки перейти к глобальной экспансии продуктов и услуг на основе ГЛОНАСС силами российских компаний, в первую очередь в формате крупных навигационно-информационных систем, разработанных и прошедших апробацию в нашей стране. Очевидно, что здесь также целесообразна поддержка государства, объединение ресурсов и усилий всех участников рынка.

По оценкам аналитиков, в 2011 г. объем мирового рынка спутниковой навигации (оборудование и услуги) составил 90 млрд. долл. В 2012 г. ожидается его двукратный рост. При этом размер российского рынка все еще очень скромный — менее 1% мирового (объем навигационного рынка РФ в 2010 г. составил 7,5 млрд. руб., а в 2011-м

около 12 млрд. руб.). Если сопоставить масштабы данного рынка с инвестициями в развитие системы ГЛОНАСС (по первой ФЦП, закончившейся в 2011 г., они составили 116,9 млрд. руб.), то можно сказать, что КПД у этой программы оказался ниже, чем у пароза.

Предполагается, что ситуация должна измениться на следующем этапе: по новой ФЦП на 2012—2020 гг. капиталовложения на развитие ГЛОНАСС составят уже 347 млрд. руб. Ожидается, что отечественный навигационный рынок в этих условиях к 2015 г. превысит 100 млрд. руб., а объем российских поставок навигационного оборудования для автотранспорта достигнет 35 млрд. руб.

Вообще, выделение 300 млрд. руб. бюджетных средств на очередной этап программы не может не вызывать вопросов. Это очень расточительный ведомственный проект — удельная нагрузка составит более 2000 руб. в пересчете на одного человека и свыше 7000 руб. на семью. И далеко не каждый соотечественник обрадуется такой перспективе. Наверняка найдутся «несознательные» граждане, которые скажут: «В нашей деревне Ивановке нет ни дороги, ни водопровода, ни газа, ни школы, ни здравпункта. И зачем нам нужен этот ГЛОНАСС? Лучше бы дорогу к нам починили!»

Может быть, есть смысл не просто вбухивать госресурсы без счета в одну из космических программ, а провести серьезную работу по привлечению бизнеса в эту сферу, по созданию льготных условий для отечественных предприятий, для частных инвестиций, для разделения ответственности и рисков между разными секторами экономики. Понятно, что это работа нудная, кропотливая и не очень эффективная. Но она необходима для страны, ведь нельзя допустить, чтобы более четверти века ГЛОНАСС оставался только рынком по госзаказу.

Лазерная проекция в стиле BenQ

Без проекционной техники уже невозможно представить себе современные кинозалы, лекционные аудитории, спортбары, деловые переговорные. Разнокалиберные проекторы, сотнями тысяч установленных по всему миру, в основном оснащены мощными ртутными лампами — и в сумме ежедневно расходуют гигаватты энергии.

К сожалению, свыше 80% этой энергии бездарно рассеивается в виде тепла, заставляя конструкторов проекционных аппаратов изощряться в поисках эффективных методов теплоотвода. Никакой День Земли не сэкономит столько драгоценных невозобновляемых природных ресурсов, сколько сберёт бы их полный отказ от ртутных ламп в коммерческих и бытовых проекторах.

Конечно, у ртутных ламп есть и плюсы: высокая плотность светового потока и близкий к равномерному спектр излучения. По крайней мере их не в состоянии полностью заменить современные светодиодные источники света — ничтожной мощности тех еле хватает, чтобы обеспечить пристойное изображение микро- и пикопрокторов. Вот если бы изобрести такую лампу подсветки, которая сочетала бы энергоэффективность и долгий срок службы светодиодов с отличными яркостью и контрастностью, что обеспечивают ртутные лампы!

Хорошая новость: такой источник света уже существует; более того — применяется в новейших серийных проекторах BenQ. Короткофокусные DLP-модели LX60ST и LW61ST созданы с применением лазерной оптической системы BenQ BlueCore Light Engine. Это не «лампа» в привычном смысле, а целый внутренний блок, в котором лазерное излучение преобразуется в световой поток с оптимальными для человеческого восприятия спектральными характеристиками. Затем этот поток посредством проверенной временем

DLP-технологии используется для формирования полноцветного изображения на проекционном экране.

Первое и самое очевидное преимущество BenQ BlueCore Light Engine — дружествен-



BenQ LW61ST из серии BlueCore

ность по отношению к окружающей среде. Современные миниатюрные лазеры изготавливаются без применения вредоносных веществ (вроде паров ртути в ртутных лампах) и вдобавок чрезвычайно энергоэффективны. Потребление энергии лазерным источником света может составлять лишь около 10% от того, что требуется ртутной лампе в традиционном проекторе.

Более того, низкое энергопотребление ведёт к малому теплорассеянию, так что нет необходимости снабжать проектор активной системой охлаждения. Отсутствие постоянно работающих вентиляторов даёт возможность устанавливать проектор в комнате, в зале или аудитории любым удобным образом, не задумываясь над тем, куда пойдут потоки горячего воздуха из-за вентиляционной решётки и окажется ли в принципе вентиляция эффективной для избранного размещения.

Экономия энергии — сам по себе крайне важный фактор, но ещё большее значение она приобретает с учётом длительного срока службы проектора с лазерной оптической системой. Обычная ртутная лампа до момента выхода из строя проработает 5—7 тыс. часов; яркость её на протяжении этого срока снизится примерно вдвое за счёт неизбежной деградации её светопроизводящих компонентов. BenQ BlueCore Light Engine тоже, разумеется, снижает свою яркость со временем — ничто не вечно под Луной. Однако срок, по истечении которого исходная яркость лазерной оптической системы снизится вдвое, превышает 20 тыс. часов, и даже по его истечении эта «лампа» не перегорит.

Лазер в отличие от традиционной лампы производит существенно узконаправленный световой поток, так что даже при значительном меньшем энергопотреблении формируемая им световая точка окажется ярче, чем точечный участок поверхности, освещённый лампой. Эта черта BlueCore Light Engine идеально сочетается с конструктивными особенностями DLP-системы, которая подразумевает преотражение тончайших световых пучков массивом микрозеркал. Таким образом достигается несравненная энергоэффективность новейших проекторов BenQ, за счёт которой более чем ощутимо снижена общая стоимость владения устройством (TCO).

Дополнительную экономичность новинкам обеспечивает усовершенствованная технология BenQ SmartEco. В отличие от ртутной лампы рабочая яркость лазерной оптической системы может быть без труда (и, что особенно важно, без ущерба для цветопередачи формируемого изображения) уменьшена до 10% от исходной. Благодаря этому SmartEco позволяет динамически управлять энергопотреблением проектора в зависимости от режима использования и особенностей приме-

нения (демонстрация фильмов, статичных слайдов, монохромных картинок и т. п.)

Вдобавок технология SmartEco включает режим Eco Blank, который предусматривает ещё и автоматическое снижение мощности лазерной оптической системы на 90%, — своего рода динамический экорегим, не требующий ручной настройки и переключения. К примеру, в ситуации, когда внимание студентов необходимо сконцентрировать на самом преподавателе, а не на демонстрируемой проектором картинке, снижение её яркости придётся как нельзя более кстати. Проектор автоматически переходит в этот режим и при отсутствии входного сигнала от источника в течение трех минут, что опять-таки освобождает лектора от необходимости вручную отключать его на время ради экономии энергии.

Длительный срок службы, завидная энергоэффективность, чрезвычайно низкая TCO, мгновенное включение и отключение (выход рабочей мощности лазерной оптической системы занимает менее 5 с), контрастность на уровне 80 000:1, возможность установки в любом удобном месте аудитории или зала, дружелюбность к окружающей среде — вот отличительные черты новейших проекторов BenQ LX60ST и LW61ST из серии BlueCore.

Устройства характеризуются яркостью 2000 ANSI-лм, разрешением XGA/WXGA, коэффициентом короткофокусности 0,6/0,49. Каждая модель располагает парой встроенных динамиков мощностью по 10 Вт, что упрощает их автономную установку и использование, а также микрофонным входом. Энергопотребление BenQ LX60ST и LW61ST в режиме ожидания — менее 0,5 Вт; проекторы поддерживают протоколы Apple iPhone/iPad wireless display, LAN Display, USB Display.

Их ориентировочная цена в отечественной рознице — 100 тыс. руб. Вполне разумные деньги за весь тот набор преимуществ и выгод, которые новинки BenQ серии BlueCore обеспечат своим владельцам.

Microsoft: Hadoop есть еще куда расти

СЕРГЕЙ СТЕЛЬМАХ

Последние сомнения ИТ-рынка по поводу того, что “большие данные” — это не просто новомодный маркетинговый термин, развеял президент EMC Пэт Гелсингер. По его словам, объем этого рынка к 2015-му достигнет 70 млрд. долл., ежегодный рост составит от 15 до 20%. В исследовательской компании IDC считают, что постоянный экспоненциальный рост информации — как структурированной, так и неструктурированной — в ближайшее время сделает этот рынок наиболее привлекательным для поставщиков решений. Успешными на нем станут разработчики полного пакета сервисов для обслуживания “больших данных” — обслуживания, ПО и услуг по внедрению, обучения персонала.

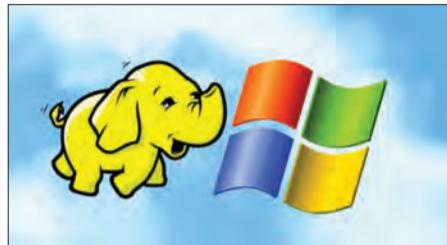
Если раньше большие объемы информации ассоциировались с реляционными базами данных (БД), то теперь — с технологией Hadoop, представляющей собой набор утилит, библиотек, а также программный каркас для разработки и выполнения приложений, работающих на базе алгоритма для обработки распределенных данных MapReduce. В IDC прогнозируют рост рынка ПО, связанного с Hadoop, уже в ближайшем будущем. Он вырастет с 77 млн. долл. в 2011 г. до 812,6 млн. долл. к 2016-му при среднем годовом росте 60,2%.

Создателем технологии распределенных баз данных Hadoop считается Дуг Каттинг. Среди прочего он известен как создатель информационно-поисковой библиотеки Lucene (ее использует Wikipedia), а также, в соавторстве с Майклом Кафареллой, поисковой системы Nutch — оба проекта с открытыми исходными кодами взяты под эгиду Apache Software Foundation. Кстати, в июле 2009 г. Дуг Каттинг был избран в совет директоров этой организации, а с сентября 2010-го он становится ее председателем. В разное время работал во многих крупнейших американских технологических компаниях (Apple, Excite, Xerox).

После того как Google Labs в 2004 г. опубликовала статью, описывающую работу алгоритма MapReduce, Каттинг смог оценить далеко идущие последствия данного шага. Понимая всю важность этой технологии (распараллеливания поисковых задач сразу на многих серверных кластерах) для работы с большими объемами неструктурированной информации, он

покидает Yahoo (уж где-где, а в этой компании точно можно получить представление о том, что такое “большие данные”), где на тот момент работал, и переходит в компанию Cloudera.

(Необходимо заметить, что технология Hadoop несколько лет интенсивно тести-



“Большие данные” накапливаются со все возрастающей силой. Но теперь “контролировать” их рост поможет не только Hadoop, но и, по всей видимости, другие молодые технологии

ровала командой Каттинга, когда он еще был сотрудником Yahoo. В феврале 2008 г. Yahoo запустила в продуктивную эксплуатацию кластерную поисковую машину на 10 тыс. процессорных ядер, управляемую средствами Hadoop.)

В январе 2008 г. Hadoop становится проектом верхнего уровня фонда Apache Software Foundation, а в апреле того же года эта технология побила мировой рекорд производительности в стандартизованном тесте на сортировку данных.

Первой компанией, представившей в марте 2009 г. на рынок пакет услуг Cloudera Enterprise на базе Hadoop, стала Cloudera (кроме Дуга Каттинга под завязку “укомплектованная” и другими отраслевыми ветеранами). В рамках этого пакета заказчики получили техническую поддержку по созданию и эксплуатации Hadoop-инфраструктур, а также доступ к Cloudera Manager — специализированному ПО, которое предоставляет визуализированное управление инфраструктурой распределенной обработки, их развертывание и позволяет автоматизировать создание и модификацию Hadoop-сред, отслеживать и анализировать эффективность выполнения заданий по обработке, настраивать оповещения о наступлении тех или иных событий. Был также выпущен коммерческий дистрибутив Cloudera Distribution for Hadoop (CDH), включающий в себя инструменты для развертывания систем распределенных вычислений на базе Hadoop, а также высокоуровневые языки, механизмы вызова удаленных процедур, сериализации, пла-

нирования и распределения работ. Для решения этих задач CDH соединяет в одном дистрибутиве различные компоненты с открытым кодом, такие как Flume, Hbase, Hive, Hadoop User Experience, Oozie, Pig, Sqoop и ZooKeeper.

Всего потребовалось практически восемь лет, чтобы Hadoop, как технология для обработки больших объемов распределенных данных, была подготовлена к рыночному запуску. Когда появилась ее первая стабильная версия в конце 2011 г., Арон Мерфи, вице-президент по разработке Hadoop в Apache Software Foundation, сказал: “Теперь пользователи могут быть уверены в стабильности Hadoop и в его поддержке со стороны сообщества разработчиков открытого ПО”. По его словам, в окончательной версии Apache Hadoop появились три основных момента, заслуживающих внимания. Во-первых, законченный менеджер безопасности, работающий на базе протокола аутентификации Kerberos, что позволяет предприятиям поручать Hadoop обработку закрытой информации. Во-вторых, новый набор REST API, обеспечивающий взаимодействие Hadoop с различными веб-технологиями, понятными многим ИТ-администраторам и веб-программистам. В-третьих, появилась полноценная версия Hbase, в которой администраторы, знакомые с реляционными БД, могут хранить информацию в привычном виде.

Как это работает? Например, eBay использует Hadoop, чтобы улучшить свои поисковые рейтинги. Компания Skybox, занимающаяся сбором потокового изображения со спутников, в реальном времени создает отчетность, согласно которой ее клиенты могут отслеживать информацию о количестве припаркованных автомобилей или морских судов. Банки с помощью Hadoop могут более детально изучать кредитные истории клиентов, компании — эмитенты кредитных карт — усовершенствовать технику выявления мошеннических схем, а биржевые аналитики — определять курсовые разницы ценных бумаг в долгосрочной перспективе. Чем больший объем информации анализируется какой-то отдельно взятой компанией, тем более прогнозируемой становится ее будущее, так как Hadoop значительно расширяет возможности анализа и поможет, к примеру, смоделировать рыночную ситуацию на месяцы и даже годы вперед, учитывая, например, демографический фактор и другие критерии отбора.

Начиная с 2010 г. Hadoop неоднократно характеризуется как ключевая технология “больших данных”, представляющая собой инструмент для процессинга больших объемов информации, разделенной между десятками и даже сотнями серверов. На данный момент активными пользователями Hadoop являются многие крупные корпорации, в том числе eBay, IBM, Google, Oracle, Fujitsu, EMC, HP и др.

Но время не стоит на месте, и команда специалистов, занимающаяся параллельными вычислениями в научно-исследовательском подразделении Microsoft — Microsoft Research — во главе с Джереми Элсоном, многократно превзошла предыдущий рекорд производительности в стандартизованном тесте на сортировку данных за одну минуту (MinuteSort), установленный Yahoo в 2009 г.

Используя для этого другой метод сортировки данных, исследователи обработали 1,5 Пб против 0,5 Гб информации, обработанной командой Yahoo. Причем команда Элсона добилась этого результата на кластере из 250 ПК, в то время как у команды “яховцев” был кластер из 1406 машин. Мало того, в тесте использовались “обычные” ПК из магазина.

Таких результатов удалось добиться благодаря технологии Flat Datacenter Storage (FDS). Microsoft не использовала типичные для подобных задач решения на базе парадигмы MapReduce, а рекорд был установлен при помощи удаленной файловой системы, что стало необычным выбором архитектуры для сортировки, считающейся слишком медленной (каждый цикл обработки данных требует трехкратного прохождения через сеть). Оказывается, команда Элсона сознательно облюбовала более медленный способ сортировки данных, чтобы продемонстрировать возможность новой файловой системы FDS.

“Hadoop и MapReduce значительно улучшили технологию структурированности информации, но они все еще далеки от совершенства. Есть такие виды расчетов, и сортировка — один из них, данные для которых не поддаются независимой обработке на разных узлах, как это делается в MapReduce-решениях. Так или иначе, но необходимость перемещать огромные объемы данных все еще сохраняется”, — сказал Элсон.

Технология FDS позволяет построить кластер, в котором каждый компьютер способен “общаться” с любым другим одновременно и на полной скорости своего сетевого интерфейса (такая сеть называется full bisection bandwidth network). Microsoft планирует применять архитектуру FDS в дата-центрах, обслуживающих поисковую систему Bing.

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ: КОЛОНКА ОБОЗРЕВАТЕЛЯ

Почему ИТ-вендоры настойчиво зовут нас в облака



Действительно, ответ на этот вопрос выглядит не столь очевидным. Хотя внешне ситуация выглядит так, как будто единственно кому нужны облачные модели — это поставщики ИТ-продуктов. Именно они усиленно пропагандируют эти новые подходы применения ИТ, и со стороны кажется, просто подталкивают упирающихся заказчиков и партнеров идти по этому пути. При этом создается впечатление, что самые “нежелающие” пользоваться новыми штучками (тут уже речь не только об облаках, но и о почти любых новшествах) — это компании-клиенты, которые видят во всех этих уговорах вполне понятное желание производителя что-то продать — может быть, действительно новое, а может, и старое, но со “свежей покраской”.

Партнеры же (тут речь идет в первую очередь о канале поставок и о внедренцах, поскольку разработчики стоят особняком), как правило, громко не выдвигают контраргументов против предлагаемых новшеств (все же спорить публично

с поставщиком не очень хорошо), внешне сохраняя нейтралитет, но в массе своей их к активным борцам за инновации отнести никак нельзя. Как, впрочем, и ИТ-подразделения заказчиков, которые вендоров не очень опасаются и могут озвучить все, что думают...

Итак, самыми активными поборниками облаков явно выступают вендоры. Но зачем им все это нужно? Вот, например, зачем Microsoft нужно менять традиционный вариант офисного (клиентского и серверного) семейства на Office 365? Ведь пакет Microsoft Office имеет твердые рыночные позиции, объемы продаж растут, прибыль не снижается. Неужели онлайн-вариант смо-

жет повысить доходы или увеличить рентабельность? Доходы за счет смены модели повысятся вряд ли, а что касается маржи, то в целом анализ показывает, что облачные схемы скорее снижают маржинальность.

А в случае, скажем, с HP ситуация выглядит еще забавней: как известно, виртуализация (а с ней и облака) нацелена на повышение эффективности использования оборудования, в первую очередь серверов. Там, где раньше нужно было три-четыре сервера, теперь можно обойтись одним. Получается, что, предлагая использовать облака, HP борется за снижение затрат потребителей на серверы, т. е. на свою же продукцию.

И такие выводы можно сделать на примере любого “ИТ-тяжеловеса” — IBM, EMC, Oracle, SAP. И фирмы “1С”! Действительно, ей-то зачем нужны разные SaaS, если у нее темпы роста продаж “1С:Предприятия” опережают среднеотраслевые показатели в два раза?

Ответ на вопрос, зачем это нужно традиционным вендорам, выглядит примерно так. Как это ни парадоксально, но в рыночной экономике решающее слово всегда принадлежит потребителю, именно спрос определяет направление разви-

тия предложений. Хотя в тактическом плане все выглядит ровным счетом наоборот — кажется, что имеет место диктат производителя. Но это только так кажется. Никакие уговоры и увещания не заставят пользователя применять то, что ему не нужно, а тем более вредно. Особенно, если у него есть выбор. Конечно, из этого общего правила есть исключения, но это именно исключения.

Кстати, требования заказчика к ИТ по большому счету не меняются со временем. У него есть одно желание: повысить эффективность своей работы, снизить затраты на ИТ, увеличить отдачу от них. Но со временем развиваются технологии и появляются новые продукты и модели их применения, которые по-новому позволяют удовлетворять потребности в повышении общей эффективности работы.

Обратим внимание, что “инновации” и “новшества” — это совсем не одно и то же. По этому поводу очень точно сказано в Википедии: “Инновация — это внедренное новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком”.

Так вот, как бы то ни было, но облачные модели и технологии, их реализующие, — это именно инновации, которые

Домену .РФ пошёл третий год. Противостояние ФАС и RU-CENTER продолжается

ДЕНИС ВОЕЙКОВ

Во второй декаде мая национальному кириллическому домену .РФ исполнилось два года. Несмотря на некоторые корректировки, связанные с удалением непродленных имен, более чем позитивная общая статистика регистраций и делегирования новых доменов третьего уровня уже не позволяет сомневаться, что проект действительно состоялся и вне зависимости от характера отношения к нему общественности является данностью Рунета.

Статистика кириллической зоны

Подводя текущие итоги проекта, Координационный центр (КЦ) доменов .RU/.РФ напоминает, что два года назад домен .РФ стал одним из первых IDN-доменов в мире. 12 мая 2010 г. в реестрах корневых серверов глобальной адресации появилась запись о кириллическом домене .РФ (с этого момента в нем можно было размещать интернет-сайты, а пионерами стали ресурсы “Президент.рф” и “Правительство.рф”); через полгода, 11 ноября 2010 г., началась открытая регистрация.

За прошедшее время домен .РФ стал безусловным лидером среди мировых IDN-доменов, а также занял 16-е место среди европейских национальных доменов. К своему дню рождения он подошел с 797 325 зарегистрированными именами.

Компания RU-CENTER отмечает, что по факту в ближайшее время состоится уже третья попытка .РФ взять планку в 800 тыс. имен. Впервые домен перешел 800-тысячный рубеж 4 апреля 2011 г. К новому, 2012 г. в нем уже насчитывалось 938 тыс. имен, однако в связи с массовым освобождением непродленных доменов к середине февраля .РФ вновь откатился к отметке в 800 тыс. регистраций, а в марте падение зоны достигло своего пика — 780 тыс.

По статистике КЦ, рост делегированных доменных имен в .РФ за последний год составил 14%. 76% имен зарегистрировано физическими лицами, 24% — юридическими. (По данным RU-CENTER, распределение выглядит как 67 к 33.) Самая распространенная длина имени в домене .РФ — девять символов (как и в домене .RU).

95,7% доменных имен в .РФ зарегистрированы россиянами. Лидерами являются Москва (259 116 имен, или 32,5%), Московская область (70 172 имени, или 8,8%) и Санкт-Петербург (64 914 имен, или 8,1%). При этом, по данным RU-CENTER, более 1% имен зарегистрировано жителями и организациями Свердловской, Нижегородской, Самарской, Ростовской, Волгоградской, Челябинской, Новосибирской, Ивановской областей, Краснодарского края и Республики Татарстан. Менее 100 доменов в .РФ приходится на Еврейскую область, Таймырский автономный округ, Чечню, Туву, Ингушетию и Калмыкию.

По данным компании-регистратора REG.RU, в пятерку стран, лидирующих по числу зарегистрированных доменов .РФ, после России вошли Швейцария, США, Германия и Украина. Причем вслед за Россией кириллические домены уже завели Украина (.УКР), Сербия (.СБР) и Казахстан (.КАЗ).

RU-CENTER также приводит статистику использования доменов. На сегодняшний день 28% из них задействовано для адресации самостоятельных веб-ресурсов, а 24% — под внешней редирект или паркинг; на 14% доменов обнаружены лишь “заглушки”, еще 16% имен делегированы, но никак не используются их владельцами; 18% — пока не делегированы.

Пользуются стабильным спросом кириллические домены и на вторичном рынке. Так, по данным аукционной площадки auction.nic.ru, за два года самой масштабной стала сделка по домену “бытовая-техника.рф”, который ушел с молотка почти за 14 тыс. долл. Вторую строчку условного чарта продаж занял домен “связем.с.рф”, проданный за 1909 долл., третью — “риэлт.рф” с результатом 1076 долл.

В домене .РФ работают 23 аккредитованных регистратора. Крупнейший из них — RU-CENTER, его доля — 42%. На втором месте REG.RU. Замыкает тройку лидеров R01.

Директор КЦ Андрей Колесников считает, что миллионный рубеж домен .РФ перешагнет уже к концу текущего года. А вот по прогнозу генерального директо-

ра REG.RU Алексея Королюка, это может произойти только к следующему дню рождения зоны.

Ложка дегтя

Отмечая сверхпозитивную динамику роста кириллической доменной зоны и развития Рунета, спикеры общественных организаций и коммерческих интернет-компаний стараются не вспоминать о том, что начало открытой регистрации в зоне .РФ омрачилось колоссальным скандалом, ни юридическая, ни политическая оценка которого так до сих пор и не дана.

Суть истории заключается в том, что 11 ноября 2010 г. однозначно прояснилось несоответствие общих правил регистрации, установленных КЦ, и внутренних правил компании-регистратора RU-CENTER.

В результате конфликта потребовалось вмешательство ФАС, которая провела собственное расследование на основании заявлений ряда физических и юридических лиц о нарушении антимонопольного законодательства.

Выводы комиссии выглядят следующим образом. В первый день открытой регистрации ЗАО “РСИЦ” (торговая марка RU-CENTER) приобрело право администрирования 70 914 доменных имен в зоне .РФ в целях их дальнейшего возмездного отчуждения, из них 12 626 имен самостоятельно, а 58 288 путем подачи заявок в другие компании-регистраторы — АНО “РСИЦ” (еще одно юридическое лицо RU-CENTER), “Релком. Деловая сеть”, “Демос-Интернет”, “Регистратор”, “Элвис-Телеком”, “РТКомм.РУ”.

Таким образом, ЗАО “РСИЦ” получило возможность повысить спрос на оказываемые им услуги по регистрации, проводить закрытые торги (электронные аукционы) доменными именами среди пользователей, что позволило увеличить получаемую прибыль, которая на момент рассмотрения дела составила 239 360 213 руб. (сумму будущего штрафа), а также создавая для участников (пользователей) невыгодные условия, поскольку право на администрирование данных доменных имен не переходило к победителю аукциона и продолжало принадлежать ЗАО “РСИЦ” в силу введенного КЦ запрета на смену администратора до-

менного имени в течение одного года с момента регистрации.

В результате ЗАО “РСИЦ” было признано нарушителем нескольких статей закона о защите конкуренции и оштрафовано на вышеупомянутую сумму.

Впоследствии RU-CENTER обжаловал выводы ФАС в суде, ФАС в свою очередь обжаловала отмену своего решения, а 6 июня состоится очередное судебное заседание, на котором RU-CENTER попытается снова повернуть ситуацию в свою сторону.

Сколько еще раундов может длиться эта занимательная история, сказать сложно. Так, юрист Екатерина Говоркова, участвовавшая в процессе в качестве первоначального заявителя в ФАС, а впоследствии и в одной из апелляций, на данный вопрос ответить затруднилась. Ясно лишь, что 6 июня при любых выводах служителей закона точка в процессе поставлена не будет.

Примечательной также является история, произошедшая в начале скандала на, скажем так, политическом уровне. Еще в ноябре 2010 г. КЦ инициировал создание специальной независимой комиссии по разбору ситуации со стартом открытой регистрации в зоне .РФ. В эту комиссию в том числе вошел депутат и член Антикоррупционной комиссии Госдумы Александр Хинштейн, который в январе 2011 г. по итогам разбирательства подтвердил факты многочисленных нарушений и прямым текстом обвинил в коррупции высокопоставленного чиновника (на тот момент уже успевшего уволиться) Минкомсвязи — замминистра Алексея Солдатова.

Давать делу ход КЦ не стал (члены его совета проголосовали против подобных действий), поэтому г-ну Хинштейну пришлось самостоятельно направить выводы председателю Правительства (на тот момент) Владимиру Путину, что, впрочем, никак не отразилось на дальнейшей судьбе и карьере г-на Солдатова или еще кого бы то ни было.

Резюме

Итак, что мы в итоге имеем. По всей видимости, никаких политических последствий у скандальной истории не будет. Что же касается последствий экономических (получит ли госбюджет 240 млн. руб. или они останутся в активе RU-CENTER), то полное представление о них мы получим еще очень не скоро.

Ну а домен .РФ — да, растет и процветает.

► позволяют обеспечить “рост эффективности”. Разумеется, речь идет о тренде, некотором общем случае. В частных случаях облака не нужны пока (не созрели условия) или не будут нужны никогда. Но то, что облака являются полезной (для потребителя!) штукой и займут значительную нишу на рынке, — это уже можно считать “медицинским фактом”.

А раз есть спрос, то появляется и предложение. Причем тот, кто раньше уловит появление этого спроса, пусть на этапе его зачаточного состояния, тот и имеет лучшие шансы на будущее. Кроме того, нужно учитывать: то, что для поставщика-гиганта — неразличимая в микроскоп “мелочь” (размер рыночного сегмента), для разработчика-стартапа является огромными полем для возделывания.

Посмотрим на тот же Office 365. Зачем он нужен Microsoft? Такая модель бизнеса способна снизить издержки корпорации и повысить прибыльность ее бизнеса или расширить спектр пользователей? Возможно, но вряд ли. Скорее это реакция на угрозы со стороны конкурентов, главный из которых — Google — давно разглядел потенциал расширения своего присутствия на ИТ-рынке за счет технологических новшеств. Почему же заказчики в том или ином объеме начинают все шире применять Google Apps? Только благодаря усиленной рекламе, из-

любви к Google или ненависти к Microsoft? Вероятно, эти факторы имеют влияние, но главным является, конечно, другое — такие сервисы для клиентов более привлекательны.

С HP (и IBM) тоже все понятно — их постоянно подпирает конкуренция (в основном на нижнем ценовом уровне) со стороны азиатских (китайских) производителей серверов. Виртуализация и облака требуют использования более производительных систем, а это сегмент, в который вендоры из Азии еще не вышли. Прибыльность бизнеса, связанного с поставками мощного оборудования, выше. К тому же переход к облачной инфраструктуре ускоряет процесс обновления техники.

Ну а “1С”? У них-то конкурентов вообще практически нет. Им-то зачем? Тут нет однозначного ответа (мы можем только предполагать на основе логики и анализа). Возможно, тут есть потенциал для повышения маржинальности бизнеса, особенно, если присутствуют признаки насыщения рынка. Но элемент конкуренции также, безусловно, имеется. Ведь в ИТ ситуация на рынке меняется очень быстро и весьма неожиданно. “Беда, откуда не ждали” может объявиться в любой момент. Лучше к ней готовиться заранее.

Но здесь нужно заметить, что облака смогут полностью вытеснить традиционную онпремис-модель. Например, сего-

дня соотношение между этими моделями составляет 1:100. Каким оно станет через 5—10 лет? Несмотря на разные прогнозы аналитиков, мы узнаем ответ, только когда наступит срок. Возможно, это будет 1:5, а может, и 5:1 (хотя из этих двух вариантов первый выглядит более правдоподобным). ИТ-вендорам нужно готовиться к любому развороту событий...

То, что облачные предложения нужно иметь на случай изменения потребности клиентов, — это понятно. Но возникает вопрос: зачем при этом усиленно звать сегодняшних клиентов в облака? Казалось бы, пусть созреют сами... Общий ответ тут заключается в известной истине: если вы не можете помешать негативному для вас объективному процессу, нужно его возглавить. Причем здесь есть два важных нюанса: национальный и партнерский.

Национальный аспект заключается в том, что инновации приходят к нам в страну все же с довольно значительной поддержкой. И причины тому нужно искать не в происках кого-то, кто хочет отделить нас от передовых идей и технологий, а, к сожалению, прежде всего в самих себе, а именно — в не очень высокой готовности к внедрению инноваций, точнее, в не очень большой заинтересованности в повышении своей эффективности. В силу такого запаздывания получается, что за-

падные ИТ-вендоры выглядят здесь как некие передовики-провидцы, хотя на самом деле они “у нас” вынуждены доказывать то, что у себя на родине им самим доказали, причем как конкуренты, так и сами пользователи, которые стали проявлять интерес к конкурентам.

Другой важный момент определяется тем, что практически любой крупный вендор работает на рынке через партнерскую экосистему и во многом зависит от нее. Опыт ИТ-отрасли показывает, что именно партнерская система является одним из самых инерционных компонентов рынка, и ее перестройка требует довольно значительного времени и серьезных усилий со стороны вендора.

Что же касается сетований наших ИТ-компаний по поводу того, что их маржа в случае перехода от онпремис-модели к облачной снижается, можно сказать только одно: да, это так, но “ничто не вечно под Луной”, переход к облакам — это объективная тенденция. Конечно, ее можно не замечать, но лучше учитывать ее существование и заранее готовиться к ее реализации. К тому же есть еще один нюанс: сокращаются одни возможности для бизнеса (перепродажа лицензий и коробок), а вместо этого появляются новые. И вот их нужно не упустить, пока они не уплыли в руки конкурентов.

Российский рынок MDM: тенденции развития

АЛЕКСАНДР ЧУБУКОВ

В конце апреля в Сколково прошла конференция “Инновации в САПР”, организатором которой выступила компания SDI Solution. На форуме ведущие игроки рынка автоматизации производства представили новые программные решения в отрасли, привели примеры их внедрения на российских и зарубежных предприятиях, обозначили тенденции развития рынка САПР, сфокусировав внимание на системах управления нормативно-справочной информацией (НСИ) класса MDM [Master Data Management — управление основными (мастер-) данными] и PLM на предприятиях машиностроения.

В мероприятии приняло участие около 100 представителей от 45 предприятий, в том числе ведущих российских компаний.

На форуме отмечалось, что мировой рынок софта класса MDM рассматривается как один из наиболее растущих в ИТ-отрасли. Андрей Андриченко (SDI Research) озвучил данные аналитиков: так, по прогнозу Forrester Research, рынок MDM в этом году составит 6,7 млрд. долл., по данным Gartner, эта цифра меньше 3 млрд. долл.

По данным SDI Solution, объем рынка MDM в промышленном сегменте находится в пределах 1—3,3 млрд. долл.

Недавно Gartner в соответствии с реалиями рынка MDM обновила прогнозы, существенно понизив планку: мировой доход от продаж ПО класса MDM в этом году достигнет 1,9 млрд. долл., что на 21% больше, чем в прошлом году. При этом, полагают аналитики, решения MDM появятся в центре ИТ-архитектуры многих организаций.

Конкретные цифры по российскому рынку озвучены не были, но о его внушительном объеме и росте в соответствии с трендом развития мирового MDM-рынка свидетельствовали приведенные на форуме решения и примеры успешных внедрений MDM-решений в крупных российских компаниях, которые осуществили IBM, Oracle и SAP, а также отечественная фирма SDI Solution, в том числе совместно с Autodesk.

Наиболее значимым трендом развития автоматизации проектирования и производства Андрей Андриченко считает интеграцию САПР с корпоративной системой управления MDM, кото-

рая выступает в качестве центральной части всей системы автоматизации производства.

В подтверждение этой тенденции он привел реализацию концепции взаимодействия двух объектных моделей данных: технологии и управления НСИ. Результатом явилось новое комплексное



Андрей Андриченко: “Для наиболее полного освоения российского рынка САПР и MDM необходимо в деталях знать его специфику, особенно это касается машиностроения”

решение на основе системы управления НСИ Semantic 2012 класса MDM и системы автоматизированного проектирования технологических процессов (САПР ТП) Timeline. В Semantic, по его утверждению, реализована стандартизация форматов обмена справочными данными на основе онтологического стандарта обмена данными ISO 15926. Реальные внедрения: Росэнергоатом, Судоэкспорт.

Другим значимым примером такой интеграции, по словам г-на Андриченко, может служить технологический комплекс, в состав которого вошли решения Autodesk на базе Vault Professional, Semantic и Timeline. “Semantic — это первая система класса MDM, адаптированная к условиям отечественного машиностроения и интегрированная с продуктами компании Autodesk”, — сказал он.

По мнению Андрея Андриченко, для наиболее полного освоения российского рынка САПР и MDM необходимо в деталях знать его специфику, особенно это касается машиностроения. Отличие от зарубежных MDM-систем, ориентированных в первую очередь на централизованное управление данными о продукции и клиентах, состоит в том, что “отечественная система Semantic настроена на машиностроительное производство и позволяет учесть его специфику в области проектирования, управления и принятия решений”, — пояснил

он. Так, база данных НСИ Semantic включает более 200 тыс. машиностроительных объектов, паспортные данные более 2000 моделей оборудования для механообработки, штамповки, термообработки, сварки и т. д.; классификатор технологических операций и переходов и пр.

Эффективность решения SDI Solution подтвердили топ-менеджеры двух российских корпораций, в которых внедрена система MDM Semantic.

Об опыте внедрения централизованной системы управления НСИ Semantic на НПЦ газотурбостроения “Салют” рассказал Дмитрий Елисеев (“Салют”). Эта система охватывает весь информационный ландшафт предприятия: из нее данные о материалах, сортаментах, комплектующих, инструменте, оборудовании, подразделениях, нормах, поставщиках и т. д. поступают в CAE, CAD, CAM, CAPP, PDM. В системе НСИ на 160 АРМ работают администраторы, операторы и пользователи.

Дмитрий Супрун (ГКНПЦ им. М. В. Хруничева) сообщил о реализации масштабного проекта по созданию территориально распределенного единого корпоративного хранилища (ЕКХ) НСИ на основе системы Semantic. Он отметил, что централизация НСИ на основе ЕКХ НСИ позволила обеспечить производственным подразделениям корпоративным стандартом представления и обмена справочными данными на основе открытых международных стандартов.

Новый подход к управлению НСИ в машиностроении на базе решений Oracle MDM озвучил Вячеслав Александров (Oracle). В линейку таких решений входят ОС (Oracle Siebel, OEBS, SAP и др.) и аналитические системы, операционные приложения для управления НСИ (CDH, UCM, SDH — центры данных по клиентам и поставщикам; Oracle PIM — центр данных по продуктам), располагающиеся на Oracle SiteHub, и аналитические приложения MDM (Hyperion DRM — центр финансово-аналитических данных).

Oracle MDM содержат интегрированные средства управления качеством данных (MDM Data Quality) — семантические алгоритмы для нормализации, стандартизации, дедубликации. При внедрении такие приложения, по его утверждению, отличаются простотой в конфигурировании, требуют минимальных доработок. В решениях Oracle MDM

присутствуют: открытая, стандартизованная интеграционная платформа, предаматривающая полную поддержку концепции SOA; средства интеграции в мировую торговлю (ISYNC, GS1), что, по мнению г-на Александрова, “особенно актуально при вступлении нашей страны в ВТО”.

Николай Кацан (IBM) рассказал о программных решениях корпорации для рынка MDM.

Решение InfoSphere MDM Server обеспечивает полноценную интеграцию системы НСИ со справочниками, присутствующими в ERP-системах компании.

IBM MDM Server for PIM (Product Information Management) создает единое изображение и непротиворечивость информации о продуктах клиента. Это ПО позволяет компаниям создать единый репозиторий актуальной информации о продуктах, который может использоваться в масштабе всей организации при реализации стратегических бизнес-программ. В систему IBM MDM входит модуль контроля качества данных, а открытость MDM-платформ позволяет выполнять разработку процедур импорта-экспорта данных, а также обеспечивает возможность встройки дополнительных компонентов и систем.

Г-н Кацан подчеркнул, что InfoSphere MDM Server применяется не только в банках и страховых компаниях, но и в компаниях по производству электроники и потребительских товаров: среди пользователей этого решения — HP, Panasonic, Philips, Sony и др. HP, например, включает IBM InfoSphere MDM Server в комплект своих серверов HP-UX и пр.

В компании Panasonic, по его словам, после внедрения системы IBM MDM ежегодная экономия (по подсчетам заказчика) составила примерно 5 млн. евро, время вывода продукции на рынок уменьшилось на 10%, число корректировок в документообороте сократилось с 5 до 0,1%.

Константин Жуков (SAP) обозначил подход SAP к MDM. Для управления НСИ вендор предлагает свой портфель решений: встроенный MDM (SAP Master Data Governance) и корпоративный MDM (SAP NetWeaver MDM).

NetWeaver MDM представляет собой платформу для работы с любыми типами справочников в гетерогенном ландшафте предприятия с возможностью построения

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 22 ▶

АДЭ о централизации мониторинга ИКТ-инфраструктуры страны

ВАЛЕРИЙ ВАСИЛЬЕВ

Среди нескольких тем, которые обсуждались на состоявшейся в Москве конференции “Обеспечение доверия и безопасности при использовании ИКТ”, которую провела Ассоциация документальной электросвязи (АДЭ), несомненно большое практическое значение для отрасли имеет вопрос мониторинга ИКТ-инфраструктуры. По словам модератора обсуждения этой темы, директора административного департамента Минкомсвязи Игоря Чурсина, от того, насколько будет обоснована необходимость решения насущных задач мониторинга ИКТ-инфраструктуры страны, зависит дальнейшая судьба разработок российской ИКТ-отрасли.

Как отметил заместитель начальника управления агентства Россвязь Олег Васильев, административная реформа 2006—2010 гг., направленная на ограничение вмешательства государства в экономическую деятельность субъектов феде-

рации и предпринимателей, изменила национальную нормативно-правовую базу в сфере связи и ослабила в стране надзор за вводом в эксплуатацию сетей связи. По его мнению, ни Минкомсвязи, ни Россвязь, ни Роскомнадзор сегодня не имеют возможности получать актуальную информацию о ресурсах сетевой инфраструктуры в государственных масштабах, необходимую для реализации своих полномочий.

Согласно данным, которыми г-н Васильев поделился с участниками конференции, такую информацию в Россвязь сегодня представляют только 3% российских операторов. Вместе с тем следует учитывать, что в ведении этой малой части действующей в стране армии операторов, которая насчитывает несколько тысяч компаний, сосредоточено более 90% инфраструктурных ресурсов национальной сети связи общего пользования (ССОП) и соответственно данных о ней.

По мнению организаторов конференции, настала пора обсудить целесооб-

разность и возможность создания единой системы федерального уровня, способной представлять заинтересованным сторонам информацию о состоянии национальной ИКТ-инфраструктуры, и рассмотреть предложения по организации контроля качества ее функционирования.

По словам г-на Васильева, сегодня у Россвязи нет нормативно закрепленных прав требовать от операторов инвентаризационные сведения об их сетях. В результате обострился вопрос, как можно получить такую информацию в рамках действующего законодательства и какую коррекцию нормативно-правовой базы надлежит провести в этих целях. Объявлено, что агентство готовит дополнение в перечень лицензионных условий деятельности операторов связи в виде требования представлять информацию о технологических возможностях их сетей и будет включать в свои проверки (как плановые, так и внеплановые) контроль выполнения этих требований.

На конференции было объявлено о вводе в эксплуатацию в текущем году автоматизированной справочной информационной системы ССОП, для которой в настоящее время разрабатываются интерфейсы, позволяющие вводить данные в нее самим операторам связи через удаленный доступ к информационной системе Россвязи. При этом г-н Васильев еще раз обратил внимание на то, что для ввода в эксплуатацию такого режима пополнения справочной системы потребуются изменить нормативную базу, определяющую порядок представления данных о ресурсах сетей операторов.

Руководство АДЭ полагает, что справочная информационная система ССОП может стать базой для построения системы мониторинга качества функционирования ИКТ-инфраструктуры ССОП и предоставляемых с ее помощью услуг в целях создания условий для эффективного использования ИКТ-ресурсов.

Заместитель начальника научно-исследовательского института Академии ФСО России Николай Архипов рассказал об

Мобильный бизнес в России: стремительный рост продолжается

АЛЕКСАНДР ЧУБУКОВ

Прошедший в апреле в Москве форум IDC Enterprise Mobility показал, что мобильные решения все глубже и смелее проникают непосредственно в бизнес крупных компаний, в том числе и отечественных, и обозначил тенденции развития корпоративного мобильного сегмента, который, по оценке аналитиков, в ближайшее время продолжит стремительный взлет.

По прогнозам IDC, 2012-й станет для ИТ-отрасли переходным во многом благодаря экспансии мобильных технологий. Впервые, утверждают аналитики, объем поставок мобильных устройств (смартфонов и планшетов) превысит объем поставок ПК как в количественном, так и в денежном выражении, а рынок мобильных приложений опередит рынок мэйнфреймов.

Мировые расходы на ИТ (по данным того же источника) в текущем году вырастут на 6,9% и составят 1,8 трлн. долл. До 20% этой общей суммы расходов составят затраты на технологии, которые меняют лицо ИТ-отрасли, — смартфоны, планшеты, сети мобильной связи, социальные сети и аналитика больших данных. При этом на долю формирующихся рынков будет приходиться более половины всего роста ИТ-расходов в мире; лидеры, полагают в IDC, станут страны БРИК (включая Россию) и ряд других быстрорастущих рынков.

В ближайшие два года существенно поменяется и сама ИТ-инфраструктура современного предприятия: количество мобильных устройств в сети в два раза превысит количество “традиционных” устройств, изменятся и сами способы коммуникации внутри сети. Наличие “мобильной стратегии” станет необходимым условием не только для каждого ИТ-вендора, но и для каждого СЮ, считает IDC.

По данным Саймона Бейкера, руководителя программы по рынку мобильных телефонов IDC SEMA, уже в нынешнем году произошел переход на третье поколение платформ с мобильным широкополосным доступом и, как прогнозируется, затраты на передачу данных по мобильным сетям в 2015-м в мире составят около 400 млрд. долл. (что превысит тот же показатель по фиксированным сетям примерно на 70 млрд. долл.). В России в том же году затраты на мобильный трафик составят около 7 млрд. долл. — на 1 млрд. больше, чем по фиксированным

сетям. В 2010 г., отмечают в IDC, затраты на мобильный трафик были меньше по сравнению с фиксированными сетями.

При этом поставки мобильных устройств в мире в нынешнем году превысят 700 млн., а число поставляемых ПК составит около 400 млн., в то время как в нашей стране будет наблюдаться обратная картина: в текущем году будет поставлено около 14 млн. ПК — примерно на 2 млн. больше, чем смартфонов.

Саймон Бейкер отметил еще одну тенденцию: сегодня в руках одного пользователя сосредотачивается несколько активных электронных аппаратов — как личных, так и корпоративных. Так, по данным отчета IDC 2011 Media Tablet MCS Survey, 88% владельцев медиапланшетов активно пользуются ноутбуками, 77% из них — смартфонами, 73% — десктопами, 57% — медиаплеерами, 29% — ноутбуками, 27% — устройствами для чтения электронных книг.

Между такими устройствами необходим обмен данными, который будет развиваться. На первый план здесь, по мнению эксперта, выйдут совместимые и общепринятые форматы файлов для приложений и платформ, при необходимости — транскодирование, а при возможности — многократное переформатирование. При этом ключевую роль будут продолжать играть программные приложения, общее число которых в ближайшее время достигнет 1 млн., а число смартфонов превысит 650 млн.

Хотя смартфоны и сохраняют лидерство по поставкам, Саймон Бейкер считает, что не следует ожидать отказа пользователей от ПК и что планшеты не вытеснят все прочие устройства: будущее за разнообразием устройств, форм-факторов и платформ.

Саймон Бейкер отметил тенденцию применения мобильных устройств в крупных компаниях, входящих в Fortune 1000, в таких отраслях, как туризм и отдых (InterContinental), поддержка бизнес-процессов и продажи (SAP, Mercedes-Benz), логистика на транспорте, дистрибуция (Philips, WM) и др.

Дмитрий Лисогор (SAP) подтвердил, что такая тенденция имеет место в его компании, ибо SAP является не только разработчиком и поставщиком мобиль-

ных решений на платформе SUP (Sybase Unwired Platform) для корпоративных пользователей, но и активно их применяет у себя. “SAP приняла серьезную стратегию мобилизации для наших СЮ, поскольку в компании работают порядка 60 тыс. сотрудников более чем в 120 странах. Мы являемся вторым по величине в мире пользователем устройств iPad, которые приняты в качестве стандарта для наших мобильных сотрудников, работающих с клиентами по продажам, — пояснил он. — Все они имеют корпоративное устройство, через которое сотрудник получает доступ к системе CRM, к прайс-листу, насчитывающему более 2 тыс. позиций. Все менеджеры имеют доступ к аналитике по работе своих команд, топ-менеджмент — к прогнозам по продажам и т. п.”

“Я, как менеджер, например, могу со своего мобильного устройства утверждать заявки на закупку, авторизация доступа”, — дополнил он. Для обеспечения безопасности в SAP используется собственный продукт Afaria. По словам г-на Лисогора, пакет мобильных приложений, применяе-



Саймон Бейкер: “Ключевую роль будут продолжать играть программные приложения, общее число которых в ближайшее время достигнет 1 млн., а число смартфонов превысит 650 млн.”

мых внутри компании для сотрудников в Германии и в России, — стандартный. Он указал на новый тренд — мобильный аудит. Такой аудит в полевых условиях предполагает использование аудиторами мобильных технологий, когда проверяющий с опросником на корпоративном мобильном аппарате может прописать прямо в мобильной форме устройства результат по ходу проверки объекта и т. п.

Другой новый тренд, по мнению г-на Лисогора, — это применение мобильных решений с целью защиты объектов, входящих в сферу деятельности компании, от различных угроз. Например, при возникновении аварийной ситуации на объекте мобильному пользователю (из числа обслуживающего персонала и др.) автоматически поступает сигнал тревоги, а от него незамедлительно ожидается ответное сообщение о принятии соответствующих мер.

Дмитрий Лисогор уверен, что мобильное направление SAP является одной из ключевых точек роста бизнеса: “До 2015 г. мы планируем ежегодно примерно в два раза увеличивать объемы в мобильном сегменте России. В нынешнем году плани-

руется запуск нескольких десятков проектов”.

Сергей Орлик (“АйТи”), опираясь на опыт продвижения (в качестве дистрибьютора) на корпоративном рынке мобильных решений порядка 20 вендоров, обозначил тренды, возникающие в этом сегменте.

Во всех отраслях индустрии страны, по его словам, мобильным пользователям предоставляется корпоративный файловый доступ MDM (Mobile Device Management) для управления и обеспечения ИБ; в госструктурах присутствуют мобильные BI, интерактивная отчетность; в коммерческом секторе — СЭД; в ритейле — бизнес-аналитика, бизнес-консалтинг. Могут потребоваться оптимизация бизнес-процессов на мобильном устройстве и заказная разработка мобильных решений. На комплексные проекты в мобильном секторе, по его данным, приходится от 40 до 60% всех объемов работ. По опыту “АйТи”, востребованы бизнес-решения как горизонтальные общего назначения, так и вертикальные; еще более востребованы решения по систематизации планирования всей последовательности шагов. При этом важна техническая поддержка клиентов с элементами аутсорсинга.

Сергей Орлик привел косвенный показатель, позволяющий оценить рост объемов мобильных проектов компании в этом году: планируется увеличение штата специалистов соответствующего профиля в 2,5 раза.

Петр Лилеев (“Астерос Консалтинг”) в тренде корпоративной мобильности видит необходимость учета адекватного управления мобильными устройствами, приложениями и безопасностью. Он выделил на основе опыта разработки и внедрения три направления мобильных решений: “легкое” (почта, CRM, презентации и т. п.), BI (бизнес-аналитика) и ERP.

По его мнению, мобильный ERP открывает новые возможности для обслуживания персонала в цехах: фактически теперь прямо на производстве сотруднику можно предоставить компьютерное рабочее место. “о чем до недавнего времени не приходилось и мечтать”.

По опыту “Астерос”, проекты для топ-менеджеров, связанные с реализацией BI, являются наиболее сложными. Выгодно легкое приложение, на внедрение которого затрачивается примерно месяц. По словам Петра Лилеева, в 2012-м и

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 22 ▶

общих подходах к разработке такой системы. По его словам, помимо обеспечения надежности и непрерывности услуг связи мониторинг помогает сократить операционные затраты и увеличить прибыль за счет повышения управляемости и использования гарантированного ресурса. Сославшись на данные из мировой практики, он сообщил, что экономия может достигать 50% в эксплуатации единой ССОП и 20% в использовании сетей отдельных операторов. Однако для построения системы мониторинга и получения возможного выигрыша операторы должны довести свои системы управления сетями до соответствия действующим отраслевым и законодательным требованиям.

По оценкам АДЭ, сделанным в 2010 г., централизация управления ССОП потребует около 3 млрд. руб. Информационным ядром такой системы может быть единая система мониторинга на основе автоматизированной системы верхнего уровня. Технически реализовать ее, как считают в АДЭ, можно разными способами — от установки на стороне операторов аппаратно-программных средств контроля с требуемыми параметрами до передачи получаемой информации имеющимися

средствами в согласованных форматах и по согласованному интерфейсам.

От операторов связи в случае подсоединения к единой системе, как полагает председатель исполкома АДЭ Аркадий Кремер, тоже понадобятся существенные затраты, прежде всего на то, чтобы привести свои системы управления сетями в требуемое соответствие, в том числе и на разработку необходимого для этого национального ПО. Однако поскольку эксплуатация такой единой системы будет осуществляться и в интересах спецпользователей, то операторы, включаясь в разработку и эксплуатацию этой системы, смогут, по его мнению, зарабатывать немало бюджетных средств.

Игорь Чурсин подчеркнул, что данные о ССОП необходимы заинтересованным государственным ведомствам и службам, а также частным компаниям в реальном времени для адекватного решения своих задач, прежде всего в условиях чрезвычайных обстоятельств. По его словам, недавние лесные пожары и ледяные дожди, случившиеся в России, вновь выявили нехватку такой информации.

Актуальными и крайне сложными, по признанию г-на Чурсина, остаются во-

просы защиты информации во всем спектре задач централизации управления ССОП — их придется обсуждать еще не однажды. И одним из ключевых аспектов в этой области, как было подчеркнуто на конференции, является обеспечение информационной безопасности (ИБ) самих операторов связи.

По мнению начальника Испытательного центра документальной электросвязи Юрия Загубина, многие проблемы обеспечения ИБ, возникающие при централизации управления ИКТ-инфраструктурой страны, можно было бы решить, если бы юридически ССОП или хотя бы наиболее важные ее компоненты, такие как система централизованного управления, были отнесены к критически важным объектам.

Как сообщил г-н Загубин, комиссия Минкомсвязи приняла отчет по выполненным в 2011 г. научно-исследовательским работам АДЭ и ее рекомендации нормативного плана, касающиеся обеспечения базового уровня ИБ операторов связи, обусловленного правилами подсоединения сетей электросвязи, их взаимодействия и базовыми требованиями к уровню операторской ИБ.

В прошлом году АДЭ заявила о создании при поддержке Россвязи системы добровольной сертификации операторов “Связь — Эффективность”. В рамках этой инициативы ассоциацией при участии ряда российских операторов был разработан документ уровня стандарта “Базовый уровень информационной безопасности операторов связи”. Документ содержит методику проверки соответствия базовым требованиям к ИБ операторов связи. По мнению руководства АДЭ, соответствие базовому уровню ИБ может и должно стать важным критерием при подключении операторов к системе централизованного управления ССОП.

Подтверждение соответствия уровню базовых требований ИБ, как подчеркнул г-н Загубин, дает операторам возможность самостоятельно оценить уровень своей ИБ, обеспечить более безопасное взаимодействие с коллегами, повысить уровень доверия со стороны партнеров и клиентов. Однако к настоящему времени в системе “Связь — Эффективность” выдано всего шесть сертификатов, из них ни одного, подтверждающего соответствие базовым требованиям к ИБ для операторов связи. □

РАСПРОСТРАНЕНИЕ PC WEEK/RUSSIAN EDITION

Подписку можно оформить в любом почтовом отделении по каталогу:

• “Пресса России. Объединенный каталог” (индекс 44098) ОАО “АРЗИ”
Альтернативная подписка в агентствах:
• ООО “Интер-Почта-2003” — осуществляет подписку во всех регионах РФ и странах СНГ.
Тел./факс (495) 580-9-580; 500-00-60;
e-mail: interpochta@interpochta.ru; www.interpochta.ru

• ООО “Агентство Артос-ГАЛ” — осуществляет подписку всех государственных библиотек, юридических лиц в Москве, Московской области и крупных регионах РФ.
Тел./факс (495) 788-39-88; e-mail: shop@setbook.ru; www.setbook.ru

• ООО “Урал-Пресс” г. Екатеринбург — осуществляет подписку крупнейших российских предприятий в более чем 60 своих филиалах и представительствах.
Тел./факс (343) 26-26-543

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

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ
ООО “УРАЛ-ПРЕСС”

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

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ
ООО “УРАЛ-ПРЕСС”

Тел./факс (812) 962-91-89

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В КАЗАХСТАНЕ
ООО “УРАЛ-ПРЕСС”

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

• ЗАО “МК-Периодика” — осуществляет подписку физических и юридических лиц в РФ, ближнем и дальнем зарубежье.
Факс (495) 306-37-57; тел. (495) 672-71-93, 672-70-89; e-mail: catalog@periodicals.ru; info@periodicals.ru; www.periodicals.ru

• Подписное Агентство KSS — осуществляет подписку в Украине.
Тел./факс: 8-1038- (044)585-8080
www.kss.kiev.ua, e-mail: kss@kss.kiev.ua

ВНИМАНИЕ!
Для оформления бесплатной корпоративной подписки на PC Week/RE можно обращаться в отдел распространения по тел. (495) 974-2260 или E-mail: podpiska@skpress.ru, pretenzii@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: edito-rial@pcweek.ru или по телефону: (495) 974-2260. Редакция

Как сделать бизнес-аналитику разумнее

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

На состоявшемся в конце апреля в Москве форуме корпорации IBM “Разумная аналитика для финансового управления” особое внимание было уделено новым задачам,

КОНФЕРЕНЦИИ

выходящим за рамки традиционного финансового планирования и бюджетирования, генерации отчетности и OLAP-анализа. По словам директора департамента программного обеспечения “IBM Россия и СНГ” Татьяны Сорокиной, все чаще финансовым подразделениям приходится решать две группы частично пересекающихся задач: обеспечения финансовой эффективности и прогнозирования развития событий. Руководство должно обращать все более пристальное внимание на организацию глобальных финансовых операций и консолидацию огромных объемов операционных данных. И все это в условиях нарастающего прессинга со стороны самых разных регуляторов и продолжающегося перехода со стандарта GAAP на МСФО.

За последние годы семейство продуктов IBM Cognos пополнилось двумя новыми членами, о которых рассказал директор направления по решениям Cognos “IBM Канада” Рэй Пайет. Это — единая платформа для управления отчетами и раскрытия информации IBM Cognos FSR (до покупки известная под названием Clarity FSR) и пакет IBM OpenPages GRC, в котором интегрируются основные функции управления рисками и соблюдения нормативных требований. Cognos FSR собирает данные из разных корпоратив-

ных источников и предоставляет менеджерам необходимые инструменты для проектирования весьма сложных отчетов для собственного руководства компании и для множества внешних контрагентов. Подобные отчеты нередко наряду с цифровой содержат и текстовую информацию, которая должна быть представлена в соответствии с принятыми стандартами. Прежде, когда такие отчеты собирались из заготовок, сделанных в разных подразделениях с помощью офисных приложений, они нередко оказывались несогласованными и не удовлетворяли стандартам тех или иных регуляторов. По словам Рэя Пайета, некоторым крупным организациям приходится выпускать отчеты, содержащие 30 тыс. стр. и учитывающие до 380 требований регуляторов



Рэй Пайет: “Некоторым крупным организациям приходится выпускать отчеты, содержащие 30 тыс. стр. и учитывающие до 380 требований регуляторов”

содержащие 30 тыс. стр. и учитывающие до 380 требований регуляторов.

Утверждается, что с помощью Cognos FSR компании смогут заранее готовиться к введению в действие международных и локальных нормативных требований, обеспечивать инвесторов исчерпывающей информацией о деятельности компании, вести аудиторские проверки на всех этапах составления отчетов и обеспечивать полное взаимодействие между членами команды, занимающимися проектированием и выпуском подобной отчетности. Базовая версия продукта учитывает большинство международных стандартов и требований регуляторов, таких как ак-

ты Сарбейнса — Оксли и Додда — Франка, однако для соответствия специфическим нормативам отдельных отраслей и государств потребуются дополнительная локализация, которая, как заверил Рэй Пайет, для России уже ведется. Пока что подобную настройку можно заказать через подразделение IBM Global Business Services. Есть и альтернативные пути: как сказала Татьяна Сорокина, специалисты компании НОВАТЭК, первые в нашей стране внедрившие решение Cognos FSR, локализовали его собственными силами.

Система OpenPages GRC призвана синхронизовать все данные, имеющие отношение к управлению рисками и соблюдению нормативных требований. По мнению Рэя Пайета, сегодня нередко бывает так, что каждое подразделение управляет каким-то одним видом риска, но при этом не реализуется общекорпоративная стратегия управления



Татьяна Сорокина: “Прогнозная аналитика применяется сегодня лишь в 8—10% российских предприятий”

рисками. OpenPages GRC позволяет применить единый для всей компании подход, избегая дублирования усилий разных подразделений по сбору и анализу данных. Несмотря на то что функциональность обоих указанных продуктов в какой-то степени пересекается, Рэй Пайет, говоря о перспективах их развития, сделал акцент на планируемой их интеграции, но не объединении. Еще одно направление в IBM считают крайне важным для российского рынка. Речь идет о прогнозной аналитике, которая, по данным подразделения “IBM Россия и СНГ”, приведенным Татьяной Сорокиной, применяется сегодня лишь в 8—10% российских предприятий.

Российский...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 20

ния любого сценария. Особенностью корпоративного MDM является то, что общая инфраструктура этого решения поддерживает все виды справочников и сценарии их сопровождения в рамках предприятия.

Master Data Governance, по словам г-на Жукова, представляет интерес для клиентов, использующих SAP ERP или SAP Business Suite. Это решение включает готовые к использованию приложения для управления основными данными в специфических справочниках, позволяет централизованно создавать, изменять и распределять основные данные в ERP-системе.

Повышение качества данных в НСИ достигается с помощью NetWeaver MDM и SAP Business-Objects Data Services.

Константин Жуков привел данные об экономическом эффекте от использования SAP MDM: сокращение затрат на формирование консолидиро-

ванной отчетности на 50% (опыт проектов SAP); сокращение затрат на ведение НСИ на 50% (опыт компании eBuild); снижение затрат на закупки на 1—3% (опыт проектов SAP); повышение производительности труда сотрудников, отвечающих за ведение НСИ, на 20% (данные The Yankee Group); снижение складских запасов на 0,5% (данные A.T Kearney).

Внедрение решения SAP NetWeaver MDM в “Сургутнефтегазе”, по данным г-на Жукова, привело к снижению оборотного капитала на 0,5%; затрат на закупку материалов — на 0,5%; числа заявок на дублируемые материалы — на 10%; затрат на ведение НСИ — на 10%; при этом рентабельность инвестиций (ROI) составила 229% за три года.

Внедрение решения SAP MDM в “Росатоме”, по данным вендора, позволило подключить к единому плану счетов контрагентов порядка 4500 активных пользователей из примерно 200 предприятий, в этом году планируется увеличение до 10 тыс. пользователей.

Мобильный...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 21

2013-м фирма планирует запустить по 20—30 новых мобильных проектов (из них не менее трех BI-проектов для крупных клиентов) и создавать по 4—5 коробочных продуктов с мобильными решениями.

Сергей Янычев (Fujitsu) сказал, что в этом году в его компании планируется увеличить объем планшетов для бизнеса примерно в 1,5 раза, что совпадает с прогнозом IDC, и указал на новое направление в мобильном бизнесе — виртуализацию.

При расширении сфер применения корпоративной мобильности, считают ряд игроков, возникает необходимость разработки кроссплатформенных приложений, позволяющих работать под разными платформами. Многие заказчики, столкнувшиеся с тем, что приложение может работать лишь на одной платформе, вынуждены признать, что это тупиковый путь, и им приходится искать новое решение.



№ 16 (801)

БЕСПЛАТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОТ ФИРМ!

ПОЖАЛУЙСТА, ЗАПОЛНИТЕ ПЕЧАТНЫМИ БУКВАМИ:

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

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 1С1 | <input type="checkbox"/> HP13 |
| <input type="checkbox"/> ДАМАСК23 | <input type="checkbox"/> KRAFTWAY5 |
| <input type="checkbox"/> ASUS11 | <input type="checkbox"/> MARVEL7 |
| <input type="checkbox"/> BENQ | <input type="checkbox"/> MICROSOFT3 |
| <input type="checkbox"/> EUROPE BV17 | <input type="checkbox"/> SAMSUNG15 |

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

Вы знаете как управлять бизнесом?



Мы знаем как управлять очередью!

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

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

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



дамаск[®]
электронная очередь



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

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

ВЫБЕРИ

ОЧЕВИДНОЕ!



ПОДПИШИСЬ

НА 2012 ГОД

Я подписываюсь

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

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

Копия квитанции об оплате от _____ с отметкой банка прилагается



Стоимость подписки:

На 6 месяцев (17 журналов) — 1020 рублей (в т. ч. НДС 10%)
 На 12 месяцев (35 журналов) — 2100 рублей (в т. ч. НДС 10%)
 Данное предложение на подписку и указанные цены действительны до 30.06.2012

Чтобы оформить подписку Вам необходимо:

- Заполнить прилагаемый купон-заявку и платежное поручение.
- Перевести деньги (стоимость подписного комплекта) на указанный р/с в любом отделении Сбербанка.
- Отправить заполненный купон-заявку и копию квитанции о переводе денег по адресу:
 109147, г. Москва, ул. Марксистская, 34, корп.10,
 3 этаж, оф. 328 (отдел распространения, подписка),
 или по факсу: (495) 974-2263. Тел. (495) 974-2260,
 отдел распространения, менеджеру по подписке.

Журнал высылается заказной бандеролью.

Цена подписки включает в себя стоимость доставки в пределах РФ.

Если мы получили Вашу заявку до 10-го числа текущего месяца и деньги поступили на р/с ООО «СК Пресс», подписка начинается со следующего месяца. Не забудьте, пожалуйста, указать в квитанции Ваши фамилию и инициалы, а также Ваш точный адрес с почтовым индексом.

Внимание! Отдел подписки не несет ответственность, если подписка оформлена через другие фирмы.

Редакционная подписка осуществляется только в пределах РФ.

Деньги за принятую подписку не возвращаются.

Условия подписки:

- * Минимальный период подписки — 3 месяца.
 - ** Начало доставки — следующий месяц за месяцем, в котором оплачена подписка.
 - *** Оформляя подписку, подписчик соглашается, что его персональные данные могут быть предоставлены третьим лицам для выполнения доставки издания.
- Справки по телефону: +7 (495) 974-2260, доб. 1736; e-mail: podpiska@skpress.ru.
 В случае если Вам не доставляют издания по подписке, сообщите об этом по e-mail: pretenzii@skpress.ru.

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