**Современные операционные системы.**

**Системные продукты фирмы Майкрософт.**

**Причины популярности на мировом рынке.**

**Становление корпорации.**

|  |
| --- |
| **Семья была влиятельна в Сиэтле.**   * Прапрадед основал Национальный банк города и сделал из сына банкира, что позволило моло­дому Гейтсу обладать состоянием в 1 миллион долларов. * Отец самый богатый и известный адвокат в великом штате Вашингтон. * Мать была членом совета директоров учебного центра фактически IBM. Именно она позже обратила внимание Джона Опеля на MS-DOS. |

|  |
| --- |
| **Первичное разнообразие продуктов(«базовый функционал»).**   * Разработка XENIX OS на ядре UNIX. * Языки Microsoft Basic, Microsoft Fortran и прочие. * Доработка SPC-DOS от Seattle Computer Products. |

|  |
| --- |
| **Продажа MS-DOS IBM.**   * Огромное количество копий по критично низким ценам. * Неиспользованное IBM требование эксклюзивности. |

|  |
| --- |
| **Первый успех.**   * Неожиданное использование факта открытой архитектуры IBM PC. * Предложения новичкам рынка использования программной и аппаратной частей уже существующей системы в комплекте с базовым функционалом. (!) Таким образом постоянно удавалось поддерживать соотношение цена/качество, ещё более низкое, чем у Apple, основного конкурента. (!) * Полное доверие микропроцессору и 16-разрядной шине со стороны MS, а не мейнфреймам. |

|  |
| --- |
| **Укрепление на рынке.**   * Бесплатное предоставление языков, приложений и лицензирование MS-DOS на прочих более-менее совместимых платформах. * Инертность IBM в сфере PC. Нацеленность исключительно на крупный бизнес и его требования, связанные с мейнфреймами. * Везение в случае не реализованного до конца плана переноса программ с мейнфреймов на HeathKitPC фирмой DEC. * На данном этапе ПК воспринимался как технология и не более, поэтому о масштабировании реальных приложений и его целевой нише мир не задумывался. |

|  |
| --- |
| **Подавление конкурентов.**   * Отношение MS к ОС как к средству связи. Вещь может быть покупаема и без общего признания, а средство связи – нет. * Исчезают HP, Texas Instruments, Xerox, обеспечивающие большую производительность, меньшую функциональность и совершенно недостаточную совместимость. * Рынок Open Source не управляется централизованно. |

**Рынок ОС как рынок развивающегося базового функционала.**

|  |
| --- |
| **Повторное укрепление позиций на рынке совместимых приложений.**   * Положительный обратный ход и соответствующее увеличение стоимости продуктов. Вследствие обогащение ресурсов, повышение выносливости корпорации. |

|  |
| --- |
| **Предупреждающее планирование.**   * Существующее пространство при наличии XeroxStar и AppleLisa в силу их стоимости, ограниченной функциональности и закрытой архитектуры. * Основа политики – не упустить возможность. Решение возникающих проблем при этом вторично. * Активное сотрудничество с лабораториями и рынком закрытых архитектур с целью поиска новой технологии.   + Разработка XeroxGUInterface совместно с IBM. ОС OS/2.   + Разработка интерфейса компьютера Macintosh совместно с Apple и приложений для него. |

|  |
| --- |
| **Официальный отказ Apple от использования ОС Macintosh на компьютерах других производителей.** |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **«Слишком длинный мост» IBM PS/2. Закат голубого гиганта.**   |  | | --- | | **План уничтожения объединения Wintel за один шаг – созданием закрытой архитектуры, обладающей исключительной надёжностью.** |  |  | | --- | | **Разделение гиганта на технический, программный и маркетинговый отделы.** |  |  | | --- | | ***Внутренний конфликт.***   * **Ориентировка на mainframe с соответствующим грузом совместимости.** * **Постоянное решение практически не существующих для пользователя проблем.** * **Бездарный маркетинг.** * **Консервативная управленческая деятельность: лучшие программисты назначались в администрацию.** |  |  | | --- | | ***Факт исключения из мира ПК.***  **В 1987 году IBM реализует шину Microchannel в рамках компьютера PS/2, которая теоретически должна значительно увеличить скорость передачи данных в сравнении с существующей PC AT. В реальности различие оказалось незначительным, поэтому IBM не смог ни продать, ни бесплатно внедрить эту технологию. Итого голубой гигант отказывается от собственной разработки.** |  |  | | --- | | ***IBM окончательно утрачивает контроль над архитектурой ПК.*** | |

|  |
| --- |
| **Microsoft вынуждена создавать собственную графическую оболочку.**   * Неожиданное появление Windows 95, рекламная компания которого обходится в 3.5 миллиона долларов. |

|  |
| --- |
| **Реакция мира ПК.**   * Положительный обратный ход. Каждое приложение увеличивает потенциал ПК de facto, * Рынок самостимулируется добровольно возникшей сетью пользователей в смысле аппаратной части ПК, драйверов поддержки и прочего. * Создание Apple лазерных принтеров, сканеров, программ верстки, периферии. * Apple занимается сырой системой BeOS для Wintel-платформы, покупает IE у Microsoft, в газетах появляется информация о покупке либо Windows NT, либо SUN Solaris. * Невежественная реклама продукции Apple: стоимость Macintosh указывается заниженной в 7 раз. Итого пользователь не желает становиться частью нестабильности внутри Apple, а приобретает ПК с возможностью замены компонентов у компаний с развитыми сервисными и дилерскими центрами, тем самым максимально устраняя неопределённость и вероятностный характер собственного выбора. |

|  |
| --- |
| **Внутрикорпоративная работа.**   * Переход на нестатическое прогнозирование. Цель – формулировать исключительно нужные вопросы и решать исключительно нужные проблемы. * Сознание необходимости управления потоками информации даже как самоцели(\*книга). * Быстрое закрытие системы сбыта конкурентов реализацией «сырого» ПО и технологий с целью доработки собственно клиентом и разработка всевозможных альтернатив на неустойчивых рынках. * Продажа не товара или услуги, а общей концепции изменения ПК, формирующейся на основе WinHEC форумов с разработчиками, пользователями, производителями. В частности переход от индивидуальных решений к внутрикорпоративным. * Прозрачная перекрёстная функциональность продуктов взамен простой вертикальной ориентации. |

|  |
| --- |
| **UNIX-based.**  + Дифференцированный подход к функциональности.  + Возможности модификации кода и комплексные настройки системы.  + Строгая ориентированность на подготовленного пользователя.  + Богатые сетевые технологии.  -- Раздутый код.  -- Малая совместимость по всем направлениям, включая аппаратную.  -- Исторически неудачные попытки унификации.  -- Недостаточный контроль над изменениями системного кода, недостаточная ответственность разработчика за конкретный продукт. |

|  |
| --- |
| **Реакция Microsoft.**   * Повышение уровня интеграции приложений. * Рынок браузеров захватывается бесплатным IE с нарочито изменённым Jscript. Прогадав с долей «информационных магистралей», корпорация пытается максимально заполнить данную нишу. В планах имеется технология .NET и ASP.NET в частности. * Сложная агрессивная система накопления скидок на продукты с включением зависимости от приобретённых приложений. * Стимулирование разработчиков к использованию встроенных компонентов взаимодействия ОС и программ. * Размещение на рынках управления предприятием, контроля над информационными потоками, игровых приставок, мобильных телефонов и КПК. |

|  |
| --- |
| **Microsoft PC.**   * Заключение договоров с крупными поставщиками ПК о безраздельном контроле над спецификациями на основе хотя бы того факта, что именно MS занимается исследованиями в этой области. Таким образом, Compaq и Dell заявили о давлении на них, SUN – о препятствовании распространению Java за счёт скрытых кодов. * «Microsoft, открыв дорогой ресторан, не желает, чтобы в нём продавали хот-доги какие-то лавочники,» - сказал Стив Балмер. Таким образом, в конкуренции c UNIX корпорация желает в разумной мере закрыть платформу, обязуясь превратиться из агрессивного монополиста в ответственного лидера рынка. |