

PC WEEK

RUSSIAN EDITION



№ 26 (776) • 11 ОКТЯБРЯ • 2011 • МОСКВА

<http://www.pcweek.ru>

1С:ДОКУМЕНТООБОРОТ

НОВОЕ РЕШЕНИЕ НА ПЛАТФОРМЕ 1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8.2

1С
ФИРМА "1С"

www.v8.1c.ru/doc8

Linux-кластер следующего поколения

НАТАН ЭДДИ

Вычислительный центр Texas Advanced Computing Center (TACC) Техасского университета в Остине (США) объявил о том, что он осуществит внедрение и поддержку суперкомпьютерного кластера "мирового класса" на основе Linux, который будет использоваться для научных вы-

стера Stampede ожидается в январе 2013 г.

По окончании разработки Stampede объединит несколько тысяч серверов Dell Zeus, каждый из которых будет функционировать на основе двух восьмиядерных процессоров нового семейства Intel Xeon E5. Серверы будут иметь по 32 Гб оперативной памяти, а пиковая производительность системы сможет достигать почти 2 Пфлопс, что вдвое больше, чем предлагают ныне существующие системы программы XD, заявляет TACC.

Процессоры E5, официальное представление которых состоится в ближайшее время, основаны на архитектуре Sandy Bridge и по производительности занимают место между серверными процессорами класса hi-end Xeon E7 и четырехъядерными процессорами E3 с частотой 3,1 ГГц (которые уже внедрены во встраиваемые платы Portwell WADE-8011).



Ранний прототип Stampede на основе серверов Dell Zeus в центре TACC

числений и приложений визуализации. Новая система под кодовым названием Stampede будет развиваться усилиями TACC в партнерстве с Dell и Intel как часть программы eXtreme Digital (XD) фонда NSF. Запуск первого кла-

МІС-сопроцессоры Intel для параллельных вычислений

Как сообщает центр TACC, кластер будет включать в себя сопроцессоры Intel Many Integrated Core (MІC) под кодовым названием Knights Corner, обеспечиваю-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ►

Инновации как форма существования бизнеса

АЛЕКСЕЙ ВОРОНИН

Самоуспокоенность еще никогда и никому не шла на пользу, для лидеров же она просто губительна.

Это прекрасно понимают общепризнанные флагманы мировой ИТ-индустрии, не устающие покупать

новые продукты и компании, одновременно инвестирующие огромные средства в собственные разработки. Как сообщил 29 сентября на московском форуме "Инновационные миры ИР" Ив де Талуэ, старший вице-президент, глава группы корпоративных решений и управляющий директор ИР в регионе ЕМЕА, компания ИР ежегодно инвестирует в инновационные продукты и решения порядка 10 млрд. долл. Из этих денег около 50% вкладывается в совместные с партнерами по рынку программы — в целях обеспечения совместимости аппаратных и программных решений ИР с другими продуктами, имеющимися на рынке. Вторая же половина, т. е. около 5 млрд., инвестируется в собственные разработки. Своего коллегу дополнил Рафаэль Брунини, вице-президент ИР, ге-

неральный директор департамента программных решений ИР в регионе ЕМЕА, сообщив, что за последние семь лет ИР приобрела почти полтора десятка компаний, потратив на это примерно 14 млрд. долл.

Не все покупки, отметим мы в скобках, были удачными. Так, в связи с известными заявлениями теперь уже бывшего директора ИР Лео Апотекера об убыточности мобильного подразделения ИР и отказе от производства смартфонов и планшетов, можно предположить, что покупка в 2010 г. американской компании Palm не оправдала надежд. Тем не менее нет сомнений, что приобретения позволили Hewlett-Packard существенно дополнить и развить свои решения за счет ИТ-продуктов, созданных и выведенных на рынок другими производителями.



Александр Микоян: "По оценкам аналитиков, в России через облачные системы к концу 2012 г. будет поставлено около 30% ИТ-услуг"

И все-таки — ПО?

Концепция Форума, как сказал Александр Микоян, генеральный директор ИР в России, такова, что компаниям любого сектора экономики и формы собственности

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ►

В НОМЕРЕ:

- Оценка рынка ИСУП **8**
- WP7 vs Android **12**
- Дефицитная профессия — вирусный аналитик **14**
- Малое предприятие "примеряет" SaaS **22**
- PC Week Review: ИТ в медицине **26**

Kyocera Mita закрывает маркетинговое представительство и открывает торговое

ВЛАДИМИР МИТИН

Японская корпорация Kyocera Mita объявила о создании в нашей стране торговой компании "Киосера Мита Рус". Она пришла на смену маркетинговому представительству корпорации, которое действовало в Москве около двух лет под руководством Масаказу Учикура (Masakazu Uchikura) и долгое время состояло всего из двух человек: самого Масаказу Учикура (глава представительства) и Юлии Михальченко (его помощник).

В ООО "Киосера Мита Рус" Масаказу Учикура является генеральным директором, а Юлия Михальченко — специалистом по маркетингу. Всего же в данном ООО сейчас насчитывается шесть человек, но к концу года штат торговой компании должен увеличиться до 24 сотрудников.

На церемонии официального объявления об открытии ООО "Киосера Мита Рус" кроме Масаказу Учикура выступи-

ли президент корпорации Kyocera Mita Катсуми Комагучи (Katsumi Komaguchi) и президент компании Kyocera Mita Europe В. В. Йошиаки Ониши (Yoshiaki

документооборота и услуг управления печатью.

Усиление каналов сбыта предполагается проводить при активной поддержке восьми дистрибьюторов компании. При этом упор будет делаться не столько на увеличение количества уже существующих партнеров второго уровня (корпоративных реселлеров и интеграторов), сколько на их развитие (т. е. повышение компетенции посредством различных тренингов). По некоторым оценкам, в настоящее время в нашей стране насчитывается от 3 до 4 тыс. компаний, имеющих опыт продаж конечным пользователям цветных и/или монохромных печатающих устройств Kyocera Mita формата А3 и/или А4.

Что касается второй цели ООО "Киосера Мита Рус", то методы повышения узнаваемости бренда общеизвестны и тут трудно придумать что-либо принципиально новое. Впрочем, вполне возможно

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 3 ►



Масаказу Учикура (справа), Йошиаки Ониши (слева) и Катсуми Комагучи (в центре) рассказывают о целях открытия ООО "Киосера Мита Рус"

Onishi). Столь высокий состав спикеров говорит о степени значимости данного события для японской корпорации.

Сообщается, что "Киосера Мита Рус" ставит перед собой три цели:

- усилить каналы сбыта;
- повысить узнаваемость бренда;
- способствовать продвижению систем

ISSN 1560-6929



9 771560 692004



ГК «Аквариус» является технологическим партнером НП «Аниматограф» по созданию первого российского анимационного 3D-сериала «По ту сторону Игры» (удостоверение национального фильма №16569).

ОТКРОЙ ОКНО В БУДУЩЕЕ



Aquarius E50 S66

на базе процессора
Intel® Core™ i7
второго поколения

**Быстрый
Умный
Незаменимый**

Компания «Аквариус»:
Россия, Москва, 119607, ул. Удальцова, 85, тел.: (495) 729 5150, факс: (495) 729 5160
www.aq.ru, question@aq.ru

Наши дистрибьюторы:
Компания Landata: www.landata.ru. Компания OCS: www.ocs.ru

Широкая сеть авторизованных бизнес-партнеров.
Более подробная информация на официальном сайте компании «Аквариус»: www.aq.ru



Kyocera Mita...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

но, ещё далеко не все корпоративные ИТ-потребители знают, в чём состоит особенность лазерных печатающих устройств компании Kyocera Mita: в них используется светочувствительный барабан с очень большим ресурсом работы. За время своей жизни данный барабан (при его изготовлении используются различные ноу-хау) способен — без потери качества формируемого изображения — «пережить» смену до пяти десятков картриджей с тонером. За счет этого общая стоимость владения (ТСО, total cost of ownership) печатающим устройством Kyocera Mita получается ниже, чем при использовании аппаратов с барабанами, выдерживающими ресурс 3—5 картриджей.

Относительно же третьей цели торговой компании «Киосера Мита Рус» (способствовать продвижению таких товаров, как услуги и системы документооборота) необходимо сделать некоторые пояснения. Дело в том, что в японской корпорации, ведущей свою историю с 1959 г., с некоторых пор (уже лет пять) широко используется термин MDS (Managed Document Service), буквальный перевод которого на русский язык звучит как «система управления документами».

MDS называют то стратегией, то концепцией, то технологией. Кроме того, в Kyocera Mita говорят о MDS-решениях, MDS-продуктах, MDS-партнерах и т. д. Все это создает в головах ИТ-потребителей (да и ИТ-поставщиков тоже) излишнюю путаницу. В то же время уже более десяти лет в природе существует понятие MPS (Managed Print Services, система управления печатью). Термин MPS, оценивая объемы соответствующих рынков, используют аналитики из IDC. При этом они (аналитики, равно как и специалисты других компаний) употребляют также термины BPS (Basic Print Services) и SPS (Support Print Services). Все это (MPS, BPS и SPS) — разновидности ИТ-услуг. Только SPS — это самая простая услуга (текущий ремонт техники на разовых основах плюс снабжение запчастями и расходными материалами), а BPS — услуга посложнее. Она включает SPS плюс мониторинг существующего парка печатающих устройств и подготовку различных счетов и отчетов.

Наиболее же комплексной является услуга MPS. В дополнение к сказанному она подразумевает предварительный аудит парка печатающих устройств (дабы понять, кто, что, сколько и зачем печатает), последующую оптимизацию парка печатающей техники (к примеру, замену трехсот маломощных и морально устаревших печатающих устройств на сотню более производительных и экономичных аппаратов) и, наконец, полный или частичный аутсорсинг отдельных звеньев процесса печати документов (вплоть до предоставления печатающих устройств на условиях аренды).

Для проведения аудита и мониторинга парка печатающих устройств существуют чисто программные системы управления корпоративной печатью — как фирменные (то есть работающие только с оборудованием определенного поставщика), так и универсальные. Примером последней является система MyQ, которая (по утверждению её разработчиков) «понимает» 960 разновидностей печатающих устройств от трёх десятков производителей. Именно эту систему Kyocera Mita рекомендует ИТ-пользователям.

То, что Kyocera Mita опирается не на фирменную программную систему управления корпоративной печатью, а

на универсальную, дает её партнерам второго уровня огромные преимущества. В целях оптимизации процессов печати они могут предлагать своим клиентам не полную замену парка морально и физически устаревших печатающих устройств, а частичную. Что в ряде случаев предпочтительно.

Да и само по себе внедрение MyQ или другого аналогичного по назначению серверного бизнес-приложения (даже без замены парка печатающих устройств) может оказаться для заказчика очень полезным. На недавней конференции APT Distribution (на этого дистрибьютора приходится около 45% продаж оборудования Kyocera Mita в России) один из партнеров данной компании рассказывал, что у их заказчика сразу после внедрения программного продукта MyQ расходы на печать уменьшились почти на 25%. И это при том, что общий объем заданий печати никто никому программным путем не ограничивал. Просто сотрудники, зная о том, что все их «печатные работы» контролируются, стали подходить к использованию печатающих устройств более ответственно.

В то же время учетно-контрольный софт MyQ не так прост в установке, как это говорится на сайте компании. Даже пробную версию этого софта (в целях самого общего аудита парка печатающих устройств) может грамотно установить лишь специально обученный человек.

Собственно говоря, третья цель торговой компании «Киосера Мита Рус» с практической точки зрения и сводится к тому, чтобы её партнеры второго уровня досконально изучили возможности MyQ и научились предлагать своим клиентам не просто печатающие устройства, а услуги по управлению печатью класса MPS (в терминах IDC и других компаний), или MDS (в терминах Kyocera Mita). Тем, кто это искусство освоит, будет присваиваться звание MDS-партнера и выдаваться соответствующий сертификат. Пока в нашей стране такие сертификаты имеют лишь три компании. Но потенциал роста огромен. Только у APT Distribution, по словам её генерального директора Елены Жуплатовой, опытом продаж оборудования Kyocera Mita обладают свыше 3000 партнеров, причём 575 партнеров занимаются продажами данного оборудования регулярно. Видимо, из этих 575 корпоративных реселлеров и будут выращиваться MDS-партнеры Kyocera Mita.

Динамику своих продаж в России Kyocera Mita не разглашает. Но можно ориентироваться на динамику продаж этого оборудования через её самого крупного в нашей стране дистрибьютора. По данным APT Distribution, в первом полугодии этого года она поставила своим партнерам в 3,14 раза больше МФУ Kyocera Mita, чем за аналогичный период предыдущего. При этом в 2010 г. в целом данного оборудования было продано в 6,4 раза больше, чем в 2008-м.

О задачах ООО «Киосера Мита Рус» президент корпорации Kyocera Mita Катсуми Комагучи говорит так: «Наша цель — проанализировать потребности пользователей, для того чтобы гарантировать соответствие наших продуктов и услуг требованиям российского рынка». В то же время каких-либо специальных моделей оборудования, ориентированных именно на российский рынок, японская корпорация производить не планирует. Несколько моделей печатающих устройств, разработанных с учетом потребностей российского среднего и малого бизнеса и выпущенных в начале этого года, являются исключением из правил. В то же время только в этом году Kyocera Mita выпустила 35 новых моделей корпоративных принтеров и МФУ.

Прорыв в другое измерение HTC EVO 3D

с интерфейсом

HTC Sense



... потому что тебе понравится добавлять объем в свои фотографии и видео

С новым HTC EVO 3D ты можешь снимать 3D-видео и просматривать его без специальных очков. Переключайся между 2D и 3D режимами в любое время, чтобы сохранить каждый яркий момент жизни в полном объеме.

реклама

htc.com

htc
quietly brilliant

Компания «Марвел» приглашает к сотрудничеству оптовые компании, розничные сети и интернет-магазины!

MARVEL
дистрибуция

www.marvel.ru

Москва (495) 745-8008

Санкт-Петербург (812) 326-3232

СОДЕРЖАНИЕ

№ 26 (776) • 11 ОКТЯБРЯ, 2011 • СТРАНИЦА 4

НОВОСТИ

- 1 **Новый суперкомпьютерный кластер** на основе Linux будет установлен в Техасском университете в Остине
- 1 **HP ежегодно инвестирует** в разработку инновационных продуктов порядка 10 млрд. долл.
- 1 **Kyocera Mita объявила** о создании в нашей стране торговой компании “Киосера Мита Рус”

ИТ-БИЗНЕС

- 8 **Объем российского рынка ИСУП** в 2010 г. составил почти 650 млн. долл.
- 8 **Александр Кузнецов:** “Роль дистрибьюторов в процессе продвижения ПО по-прежнему высока”
- 10 **В сентябре прошла бизнес-неделя “Sharp в Москве”**

ПЕРСОНАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ

- 12 **Сравнение Windows Phone 7 с Android**

- 12 **Sony представила** в Москве линейку из трех планшетов Tablet S



ИНФРАСТРУКТУРА

- 14 **“Доктор Web”:** “Количество угроз возрастает линейно”
- 14 **Microsoft сделала** ряд объявлений о развитии своих средств разработки с акцентом на создание облачных решений
- 16 **VMware анонсировала** выход новой платформы vFabric Data Director
- 16 **Решение mSecure** компании mSeven

обеспечивает защиту различных персональных данных

- 18 **Как будут выглядеть** физические серверы через два-три года?
- 18 **Международная организация** по стандартизации одобрила новую версию языка Си++

КОРПОРАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ

- 20 **Технологии социальных сетей** и их роль в повышении эффективности бизнеса
- 21 **QlikView удачно дополняет** BI-платформы ведущих игроков рынка

ЭКСПЕРТИЗА

- 22 **Распределенный контакт-центр** банка “Траст” построен на платформе Genesys
- 22 **Выбираем SaaS** для малого предприятия

УПОМИНАНИЕ ФИРМ В НОМЕРЕ

1С	8	Шарп Электроникс	20	IBM	20	mSeven	16
Галактика	8	Раша	10	InfoWatch	25	Oracle	8
Доктор Web	14	Belmont	22	Intel	1	QlikTech	21
Лаборатория		Borland	24	InterSystems Россия	26	Samsung	12
Касперского	25	CPS	8	Kyocera Mita	1	SAP	8
Открытые Технологии	26,27	Dell	1,18	Microsoft	8,12,14,18,24	Sony	12
Самсон-Виста	26,28	HP	1,18	Motorola	12	VMware	16,18

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

- 24 **Microsoft выпустила** первую версию новой системы программирования — Small Basic 1.0



- 25 **Наталья Касперская:** “Я не вижу ничего страшного в том, что в России мало стартапов”

PC WEEK REVIEW: ИТ В МЕДИЦИНЕ

- 26 **Завершается первый этап** проекта информатизации здравоохранения: итоги и проблемы
- 27 **Актуальные задачи** российских производителей медицинского софта
- 28 **МИС “Самсон-Виста”** установлена более чем на 300 рабочих станциях

БЛОГОСФЕРА PCWEEK.RU

МВД рассказало об интеграции ведомства в СМЭВ

Денис Воейков,
www.pcweek.ru/gover/blog/gover/

Итак, система межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ) официально заработала на полную мощность. На специальной пресс-конференции “О переходе МВД России с 1 октября 2011 года на предоставление государственных услуг в электронном виде” было разъяснено, что речь идет о внутренних делах чиновников и к простому обывателю это всё имеет отношение в том смысле, что теперь, решая какой-либо вопрос с тем же МВД, гражданину не придется нести чиновникам бумажки из других ведомств — МВД обязано будет запрашивать и получать их самостоятельно.

В целом по регламенту запрос из одного ведомства в другое лимитирован пятью днями, однако МВД для получения достоверной информации о судимостях человека разрешено в виде исключения потратить на это десять дней. В перспективе МВД планирует оказывать населению 48 услуг в электронном виде...

Как пополнить счет?

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

По-моему, есть один бизнес-процесс, который у любой компании (не обязательно телекомовской) должен работать идеально. Я говорю о пользовательском платеже. Даже неповоротливая коммуналка начинает в этом смысле меняться, хотя очень медленно. Увы, только что выяснил, что “МегаФон” мои деньги не особо нужны. А дело было так.

Сегодня утром я по делам уехал из города. Сунул в сумку 3G-модем с SIM-картой этого оператора — Интернет мне нужен всегда и везде. Поскольку в месте, куда я направлялся, сеть работает нормально, проблем я не ожидал. Но они возникли. Выяснилось, что денег на счету у меня нет. Кончились. В этом случае “МегаФон” должен перебросить меня на страницу платежей, где я смогу пополнить счет с банковской карты. Иными словами, позволить мне заплатить, поскольку это надо не только мне, но и оператору.

Полчаса я пытался загрузить эту страницу. Безрезультатно. Пришлось переводить деньги с “телефонной” SIM-карты на “интернетовскую”. Эта возможность пока имеется.

И все-таки непонятно. Зачем нужна функция, которая все равно не работает?..

“ИТ-директора — главные противники облаков”

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

Это фраза из выступления Алексея Насекина, вице-президента по инновационному развитию “Ростелекома”, на конференции, посвященной облачной тематике. Такое же мнение на той же конференции высказала в своем докладе Динара Насырова, директор технопарка “ИТ-Парк” Татарстана.

Подобные суждения с трибун я слышу впервые, хотя сам пришел к аналогичному выводу еще в конце прошлого года. Ведь если подумать, становится очевидно, что облака затрагивают интересы именно ИТ-отделов и в первую очередь их руководителей. И дело даже не в том, что роль СТО уменьшается или увеличивается. Она изменяется. А меняться никому не хочется...

Реальна ли угроза ареста оборудования?

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

Обсуждение заметки “Еще одна национальная платформа — облачная” ушло в сторону легальности использования СПО госструктурами России. По-моему, вопрос действительно интересный и заслуживает отдельной темы. Вот что утверждает мой оппонент “Юрист”: “При проверке надзорными органами именно лицензионный договор, а не наклейка на корпусе или бухгалтерская проводка является подтверждением правомерности использования ПО. Если вы его предъявить не можете, производится арест вашего оборудования на основании предположения о нарушении права на результат интеллектуальной деятельности (ст. 1252 ГК РФ). Если по результатам экспертизы выяснится, что на этом оборудовании установлен Linux, через 3 месяца вам

его вернут. Это уже правоприменительная практика”.

Попробую поставить мысленный эксперимент. Допустим, местное отделение ПФР, в полном соответствии с политикой государства, разъясненной председателем правительства, перешло на Linux. Приходит туда прокурорская проверка и арестовывает на три месяца все оборудование. Понятно, что при этом работа ПФР будет парализована. Причем не по вине ПФР, поскольку экспертиза выяснит, что на компьютерах стоит Linux.

Вопросы. Известны ли факты ареста оборудования хотя бы одной госструктуры на основании предположения о нарушении права? Насколько реальна такая угроза?..

Индия — оазис для вирусописателей

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

Оказывается, Россия далеко не самое лучшее место для киберпреступников. В Индии, например, сочинительство вирусов является вполне законным видом деятельности и соответственно никак не наказывается.

Нетрудно представить себе рентабельность такого бизнес-цикла: до обеда распространять вирус, а после обеда продавать лекарство против него. Ведь никто, кроме самого автора вредоносной программы, какое-то время не будет знать, как избавиться от ее последствий...

Расходы на информатизацию школ увеличились в пять раз!

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

Об этом я узнал из трехстраничной публикации “Москва для жизни, для людей”, размещенной на этой неделе в одной из столичных предвыборных газет.

Правда, расходы на информатизацию школ выросли не везде, а только в Москве. Привожу несколько “ИТ-фрагментов” из вышеупомянутой публикации: “Говоря о среднем образовании, Сергей Собынин напомнил, что по сравнению с прошлыми годами объем бюджетных средств, выделенных на ремонтные работы, был увеличен в 1,5—2 раза. В 5 раз больше средств было выделено на приоб-

ретение оборудования и информатизацию. <...> По мере внедрения нового образовательного стандарта школы будут оснащаться современным компьютерным оборудованием, <...> финансирование школ будет осуществляться исходя из базового гимназического норматива 120 тыс. рублей”.

Интересно, знают ли о столь стремительном росте расходов на информатизацию школ ИТ-реселлеры и ИТ-интеграторы, работающие с образовательными учреждениями?..

Agile 2.0

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

75% менеджеров убеждены, что подход “ведение-дел-как-обычно” сегодня неприменим, а 70% проектов по трансформации и модернизации классическими методами завершаются неудачей. А вот примеров успешной реализации крупных проектов с помощью agile-подходов сегодня накопилось уже побольше, нежели agile-примеров негативных...

Проектное айкидо

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

Shu Ha Ri (сюхару), японский способ обучения, используемый как в традиционной школе, так и в боевых искусствах, состоит из трех фаз: Сю (начинающий, точно следовать всем инструкциям), Ха (ученик, осознанно обдумывает правила, проверяет корректность их границ, изучает другие системы), Ри (мастер, освобождение от правил, следование естественному порядку вещей). Этот подход в agile-практиках описал, например, Алистер Кокберн, основав на нем уровни зрелости компании.

На конференции Agile’2011 свое видение этого принципа представил agile-эксперт Боб Гален. По его мнению, зрелая agile-команда должна иметь хотя бы одного мастера уровня Ри. У многих же “лидеров”, претендующих на это высокое звание, подчас поверхностное представление о гибкости, отсутствует практический проектный опыт. Но найти настоящих мастеров, конечно, трудно, и, как всегда, лучше выращивать их в своем коллективе...

**Сервер с гибкими возможностями.
Опыт, на который можно положиться.
Именно то, что нужно растущему бизнесу.**



Сервер IBM System x3550 M3 Express с современным процессором Intel® Xeon® серии 5600 позволяет вам уверенно решать все более сложные бизнес-задачи. Кроме того, бизнес-партнеры IBM помогут создать гибкую доступную конфигурацию, отвечающую бизнес-требованиям как сегодняшнего, так и завтрашнего дня.

Первое место в рейтинге компании TBR «Удовлетворенность потребителей своими серверами» на протяжении пяти кварталов подряд¹.

IBM System x3550 M3 Express

От 56 318 руб.*

P/N: 7944K6G

До 2 четырехъядерных процессоров Intel® Xeon® серии E5506

18 разъемов для модулей памяти, до 144 ГБ

4 отсека 2,5" для жестких дисков SAS² или SATA³ с возможностью расширения до 8

IBM ServicePac®: стандартная гарантия – 3 года, выезд инженера по месту размещения оборудования и запасные части – на следующий рабочий день**; принятие заявок в режиме 24x7, поддержка в рабочие часы

P/N: 40M7565 – от 11 706 руб.*



IBM System x3250 M3 Express

От 34 664 руб.*

P/N: 4252K4G



Четырехъядерный процессор Intel® Xeon® серии 3400

Возможность установки 2 дисков 3,5" с интерфейсом SATA³ с простой заменой или до 4 дисков 2,5" SAS² с «горячей» заменой

До 32 ГБ ОЗУ, 6 разъемов для модулей памяти

IBM ServicePac®: стандартная гарантия – 3 года, выезд инженера по месту размещения оборудования и запасные части – на следующий рабочий день**; принятие заявок в режиме 24x7, поддержка в рабочие часы

P/N: PC1020 – от 14 143 руб.*

IBM System Storage DS3512 Express

От 121 089 руб.*

P/N: 1746A2S



Система хранения данных с интерфейсом 6 Гбит/с SAS²

Производительность систем среднего класса по цене начального уровня

Варианты интерфейсов: SAS², iSCSI⁴/SAS², FC⁵/SAS²

Расширенный функционал: FlashCopy, VolumeCopy⁶ и Remote Mirroring⁷

Возможность использования дисков SAS² разных типов и форм-факторов

Дополнительная функция увеличения производительности

Низкие энергопотребление и тепловыделение

Подробности:
ibm.com/systems/ru/express

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

8 800 2006 900

или выполните поиск по фразе **x3550m3**

¹ Серверы с архитектурой x86, отчет TBR за третий квартал 2010 года «Исследование покупательского поведения и удовлетворенности заказчиков». ² SAS – последовательный интерфейс. ³ SATA – последовательный интерфейс IDE (IDE – параллельный интерфейс подключения накопителя). ⁴ iSCSI – интерфейс малых вычислительных систем, предназначенный для передачи данных посредством межсетевых каналов. ⁵ FC – волоконно-оптический канал. ⁶ VolumeCopy – функция, обеспечивающая полную репликацию одного логического тома на другой. ⁷ Remote Mirroring – функция, обеспечивающая репликацию данных на удаленные узлы. * Все указанные цены – рекомендуемые розничные цены для базовой конфигурации, приведены исключительно для информационных целей и не являются офертой. Цены не включают в себя налоги и таможенные платежи, а также могут меняться, в частности при изменении курса доллара США к российскому рублю. За информацией об актуальных ценах обращайтесь к бизнес-партнерам IBM в вашем регионе: www.ibm.com/ru/partners. IBM не несет гарантийных обязательств по отношению к продуктам или услугам, предоставляемым третьими лицами, включая продукты с пометкой ServerProven или ClusterProven. Прочая информация о гарантийных условиях приведена на странице www.ibm.com/ru/services/gts/ma/warranty.html, о пакетах расширения гарантийного обслуживания ServicePac – на странице www.ibm.com/ru/services/gts/ma/servicepac. ** Уточните список городов, в которых данная услуга доступна. IBM, логотип IBM, System Storage, System x, FlashCopy, Express, Express Advantage, ServerProven, ClusterProven и ServicePac являются товарными знаками или зарегистрированными товарными знаками International Business Machines Corporation в США и/или других странах. Список товарных знаков, зарегистрированных IBM на настоящий момент, представлен по адресу www.ibm.com/legal/copytrade.shtml. Intel, Intel logo, Xeon и Xeon Inside являются товарными знаками либо зарегистрированными товарными знаками, права на которые принадлежат корпорации Intel или ее подразделениям на территории США и других стран. Наименования других компаний, продуктов и услуг могут быть товарными знаками или знаками обслуживания третьих лиц. © 2011 IBM Corporation. Все права защищены.





Учредитель и издатель
ЗАО «СК ПРЕСС»

Издательский директор

Е. АДЛЕРОВ

Издатель группы ИТ

Н. ФЕДУЛОВ

Издатель

С. ДОЛЬНИКОВ

Директор по продажам

М. СИНИЛЬЩИКОВА

Генеральный директор

Л. ТЕПЛИЦКИЙ

Редакционный директор группы ИТ

Э. ПРОЙДАКОВ

Шеф-редактор группы ИТ

Р. ГЕРР

Редакция

Главный редактор

А. МАКСИМОВ

Заместители главного редактора:

И. ЛАПИНСКИЙ —

1-й заместитель главного

редактора,

Научные редакторы:

В. ВАСИЛЬЕВ,

Е. ГОРЕТКИНА, Л. ЛЕВИН,

О. ПАВЛОВА, С. СВИНАРЕВ,

П. ЧАЧИН

Обозреватели:

О. БЛИНКОВА, Д. ВОЕЙКОВ,

С. ГОЛУБЕВ, С. БОБРОВСКИЙ,

А. КОЛЕСОВ, М. ФУЗЕЕВА

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, 2011

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 2011 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», «Гелиос» фирмы TypeMarket.

Инновации как...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

венности показывается весь продуктовый ряд ИТ — и программное обеспечение, и сервисы. Кроме того, на Форуме обсуждаются вопросы информационной безопасности современного бизнеса и его эффективной организации как инновационного. Представители ИТ подчеркивают, что широкий спектр решений ИТ, включая аппаратные, — очень серьезное преимущество перед конкурентами. Говоря об аппаратных решениях ИТ, они отмечают не только длинную линейку решений для самых разных сфер ИТ, но и такое отличительное качество, как открытость, т. е. совместимость с программными продуктами других производителей.

Вместе с тем, когда настало время для общения с журналистами, первым же был задан неудобный вопрос — откажется ли компания от бизнеса персональных компьютеров? В этот момент стало понятно, что у представителей ИТ есть что перенять и помимо несомненно высокой квалификации в сфере бизнеса и информационных технологий. Если вам вдруг задан не слишком приятный вопрос, сделайте паузу, улыбнитесь как можно шире и непринужденнее, скажите спросившему: «Thank you» и лишь затем отвечайте — запомните, может пригодиться. Именно так Ив де Талуэ и поступил, после чего, во-первых, подчеркнул, что по всем параметрам — доля на рынке информационных технологий, прибыль, темпы роста — Hewlett-Packard по-прежнему является компанией № 1 в мире. И только после этого все-таки признал, что до конца года будет принято окончательное решение о том, что делать с направлением ПК, не исключив возможности его выделения в «отдельный бизнес». Таким образом, можно предположить, что вероятность переориента-

ция ИТ на рынок программного обеспечения и корпоративный сегмент, о которой говорят с момента все того же программного заявления бывшего CEO ИТ Лео Апотекера, действительно присутствует и она достаточно высока.

Трансформации российского ИТ-рынка

К России отношение у топ-менеджеров ИТ самое серьезное, что вполне объяснимо — бизнес компании в регионе Россия и СНГ, как сообщил Ив де Талуэ собравшимся журналистам, растет хорошими тем-

К России отношение у топ-менеджеров ИТ самое серьезное, что вполне объяснимо — бизнес компании в регионе Россия и СНГ растет хорошими темпами.

пами, причем темпы роста бизнеса ИТ в два раза превышают темпы роста самого российского ИТ-рынка. Он не поспешил на комплименты нашему рынку, отметив его сильный рост и сказав даже, что «российский рынок — ядро нашей стратегии». Характеризуя ИТ-рынок качественно, представитель ИТ отметил, что в данный момент он трансформируется. Во-первых, все более популярными и востребованными становятся облачные решения. Старший вице-президент ИТ подчеркнул, что у Hewlett-Packard для работы с облачными системами есть все необходимые продукты — и серверы, и ПО, и сервисы. Во-вторых, в компаниях наблюдается переход от традиционной ИТ-инфраструктуры к гибридной. Традиционный подход, пояснил Ив де Талуэ, предполагает, что ИТ-системы строят-

ся, живут и умирают в рамках одной компании. Один из трендов современности — некоторые элементы ИТ-инфраструктуры будут выводиться за пределы компании — в облачные системы, в Интернет, образуя с традиционной, внутренней инфраструктурой единую систему. И третье направление трансформации — необходимость управления знаниями (именно поэтому ИТ и приобретает Autonomy — чтобы дополнить свою платформу для данной сферы).

Александр Микоян подтвердил высказывания коллеги, сообщив, что, согласно исследованиям компании Coleman & Parkes, анонсированным в рамках форума, более 60% организаций региона ЕМЕА и 70% компаний в России собираются использовать облака для повышения эффективности взаимодействия с заказчиками и частными клиентами. И привел еще несколько цифр, свидетельствующих об актуальности данной инновационной технологии: более половины российских предприятий считают, что облачные вычисления являются двигателем инновационного развития компании, и полагают, что через облачные системы к концу 2012 г. будет поставляться около 30% ИТ-услуг.

Информационная безопасность — один из важнейших приоритетов бизнеса

Согласно уже упомянутым исследованиям Coleman&Parkes, некоторые результаты которых озвучил и Рафаэль Брунини, у российских предприятий имеется четыре основных приоритета в сфере обеспечения информационной безопасности. Первый — эффективные инструменты для управления рисками, второй — противодействие кибератакам, число которых возрастает из года в год, третий — добиться понимания руководством, что для обеспечения информационной безопасности нужны инвестиции именно в ИБ, а не просто в

ИТ-инфраструктуру, и последняя головная боль руководителей ИТ-служб — обеспечение соответствия требованиям постоянно меняющегося законодательства.

Для обеспечения информационной безопасности, особо подчеркнул Рафаэль Брунини, очень важно понимание, что информационная безопасность — это процесс, а не разовые акции. Компании нужна стратегия управления рисками, причем для каждой отрасли — своя. И если еще в недавнем прошлом безопасность сводилась к защите периметра информационной системы предприятия, то сегодня этого недостаточно, отметил представитель ИТ, поскольку компании вынуждены вести бизнес более инновационно, открыто. В том числе — размещая приложения своей информационной системы за пределами рабочего контура ИС, например в Интернете (35% всех кибератак, как сообщил г-н Брунини, за последний год были направлены именно на Web-приложения). Вместе с тем необходимо помнить, что помимо внешних угроз существуют внутренние — со стороны сотрудников предприятия. Таким образом, заключил докладчик, подход к обеспечению ИБ должен быть комплексным. И ИТ способна помочь в этом своим клиентам, поскольку в сентябре у нее появилось новое подразделение — ИТ Enterprise Security, объединившее сервисы и продукты в сфере информационной безопасности, а общее число экспертов, работающих в специальных лабораториях компании в сфере ИБ, — порядка 1600.

Наш мир действительно меняется очень и очень быстро, поэтому нет никаких сомнений в актуальности инновационного подхода к бизнесу, заявленному на Форуме ИТ как одна из самых главных тем. Особенно же приятно, когда тот, кто такой подход рекомендует, сам его активно использует — в случае с компанией ИТ, по всей видимости, так оно и есть. □

Linux-кластер...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

щие дополнительную производительность в 8 Пфлпс. Такие МС-сопроцессоры позволяют использовать уже знакомые инструкции архитектуры x86 и созданы для параллельных вычислительных нагрузок.

Кроме того, Stampede оснащен 128 графическими ускорителями Nvidia нового поколения, которые служат для удаленных процессов виртуализации, а также шестнадцатую серверами Dell с общим объемом оперативной памяти 1 Тб. Ещё ожидаются два отдельных графических процессора для анализа больших объемов данных и высокопроизводительная файловая система Lustre для их интенсивной обработки.

«Stampede является самым мощным из разрабатываемых в США и анонсированных к настоящему времени Linux-кластеров для высокопроизводительных вычислений на основе архитектуры x86, — утверждает

директор ТАСС Джей Буассо. — Он продолжает сложившуюся в ТАСС традицию разворачивать все более производительные Linux-кластеры на базе архитектуры x86, необходимые для осуществления научных прорывов. И это будет первый случай внедрения продуктов на основе архитектуры МС компании Intel».

В общем, согласно информации ТАСС, Stampede позволяет достичь производительности в 10 Пфлпс, имеет до 272 Тб общей памяти и 14 Пб (14 млн. гигабайт) доступного дискового пространства. В рамках проекта можно будет добавлять следующие поколения МС-процессоров по мере их развития, что позволит добиться совокупной производительности Stampede на уровне 15 Пфлпс.

По словам Буассо, Stampede обеспечит научное сообщество мощностями для обработки огромных вычислительных массивов, а также средствами визуализации, анализа данных и вычислительными ресурсами высокой интенсивности. «Это

будет одна из самых мощных систем в мире с уникальными

Stampede позволяет достичь производительности в 10 Пфлпс, имеет до 272 Тб общей памяти и 14 Пб (14 млн. гигабайт) доступного дискового пространства.

технологическими возможностями, — подчеркнул он. — Мы надеемся, что такая система с производительностью в несколько петафлпсов идеально подойдет для научных исследований на основе моделирования и для обработки данных».

Чтобы поддерживать постоянную производительность в несколько петафлпсов и достигать мощности вычислений в экзастепени, отраслевые производители и научное сообщество, по мнению Буассо, должны пе-

рейти на параллельные процессоры для обработки данных. При этом он добавил: «Мы думаем, что архитектура МС — самый быстрый для многих приложений путь к поддержанию постоянной производительности на уровне в несколько петафлпсов и к построению систем с производительностью, исчисляемой эксафлпсами».

Приблизительный размер инвестиций в программу составляет более 50 млн. долл. на протяжении четырех лет. Проект Stampede может быть обновлен в 2017 г., что позволит еще в течение четырех лет продолжить научные исследования на системах следующего поколения.

В первые четыре года функционирование и поддержка Stampede будет осуществляться ТАСС, Dell и командой экспертов по киберинфраструктурам. В круг экспертов войдут профессионалы в области кибернетики из Корнельского университета, а также из университетов штатов Техас (в Остине и Эль-Пасо), Колорадо, Индиана и Огайо. □



PartnerDirect

Всегда и всюду с Dell Latitude

Благодаря ноутбуку **Dell Latitude E5520**, находясь в поездке, вы всегда сможете воспользоваться всеми возможностями, которые у вас имеются в офисе.

На базе 2-ого поколения процессоров Intel® Core™

Умная производительность позволяет значительно улучшить работу ПК



CORE™ i5

Умный.
И это видно.

merlion

Покупайте у официальных партнеров МЕРЛИОН.
Подробности на: <http://5520.merlion.ru>

Celeron, Celeron Inside, Core Inside, логотип Intel, Intel, Intel Atom, Intel Atom Inside, Intel Core, Intel Inside, логотип Intel Inside, Intel vPro, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, vPro Inside, Xeon, и Xeon Inside являются товарными знаками права на которые принадлежат корпорации Intel на территории США и других стран.

Российский рынок ИСУП опять растёт

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

По данным IDC, обнародованным в середине сентября, объем российского рынка интегрированных систем управления предприятием (ИСУП) в 2010 г. по сравнению с 2009-м увеличился на 31,9% и составил 649,4 млн. долл.

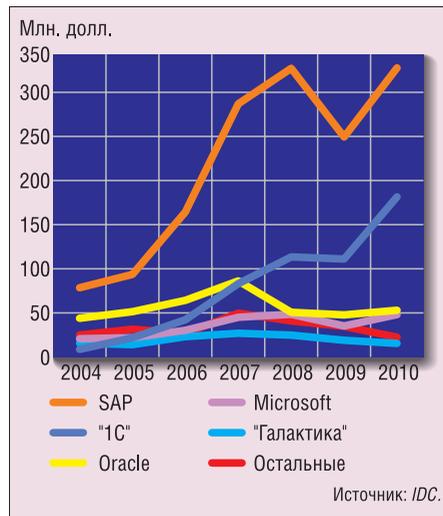
АНАЛИТИКА Эта оценка удивительным образом (учитывая, что точность подобных исследований в принципе не очень высока) совпадает с данными, приведенными в феврале 2011-го на сайте РБК со ссылкой на годововой отчет SAP за 2010 г.: «За 2010 г., отмечается в новом годовом отчете компании SAP, он [рынок ERP, имея в виду ИСУП] вырос на 31% и составил 646 млн. долл. SAP занимает порядка 52% российского рынка ERP-систем».

Правда, по мнению IDC, доля SAP по итогам прошлого года составила немного меньше — 50,5%, но все равно эта компания остается безусловным лидером отечественного рынка ИСУП и смогла даже немного повысить свою долю по сравнению с предыдущим годом. Далее за ней следуют «1С» (26%), Oracle (8,2%), Microsoft (7,4%) и «Галактика» (2,4%). Напомним, что IDC под объемом рынка подразумевает затраты заказчиков на приобретение новых лицензий и получение услуг вендоров по технической поддержке, включая обновление установленного ранее ПО.

К сожалению, на этот раз в отличие от прошлых лет IDC не стала раскрывать

структуру рынка по вертикальным сегментам и по функциональным направлениям средств автоматизации. В сообщении компании говорится лишь, что рост в прошедшем году был обусловлен значительным спросом на инструменты бизнес-аналитики и на решения по управлению взаимоотношениями с клиентами со стороны крупных компаний. Наибольшей популярностью подобного рода решения пользовались среди компаний нефтегазового сектора, банков и предприятий розничной торговли. Так же динамично рос спрос на ИСУП у предприятий малого бизнеса. Самыми прибыльными отраслями для поставщиков ИСУП в 2010-м, как и годом ранее, были непрерывное производство, розничная торговля и дискретное производство, за ними следуют энергетика и банковский сектор.

По прогнозам IDC, российский рынок ИСУП в ближайшие пять лет будет ежегодно расти в среднем на 15,5%. Как считают эксперты, рост будет обусловлен высоким спросом на бизнес-приложения среди компаний финансового сектора, розничной торговли, профессиональных услуг; повышенным спросом будут пользоваться системы бизнес-аналитики и решения по управлению взаимоотношениями с клиентами. Впрочем, тут нужно отметить, что к количественным прогнозам аналитиков нужно относиться очень осторожно: проведенный нами еще два года назад ретроспективный анализ по-



Динамика развития российского рынка ИСУП

казал, что реальность редко совпадает с такими предсказаниями.

Впрочем, при всех возможных критических замечаниях к российскому ИСУП-отчету IDC нужно отметить его уникальность для нашей ИТ-отрасли. Ведь речь идет о старейшем, регулярно проводимом с конца 1990-х исследовании (поначалу этот рынок назывался ERP, и во много именно благодаря IDC такой термин утвердился в России), данные которого отражают динамику развития не только сегмента средств автоматизации управления предприятием, но и в значи-

тельной степени всего отечественного ИТ-рынка. Однако, глядя на данные IDC, нужно все же иметь в виду, что методика учета рынка за все эти годы хотя и не очень радикально, но все же изменялась, поэтому к сравнению данных за разные годы (особенно далеко отстоящие друг от друга) нужно относиться осторожно.

За всю историю исследований IDC безусловным лидером ERP-рынка являлась компания SAP, доля которой в последние годы держится примерно у отметки 50%. В первой половине прошлого десятилетия казалось, что «призовые» места на рынке будет удерживать тройка зарубежных поставщиков и что Oracle и Microsoft смогут даже потеснить позиции SAP. Но реальность оказалась иной: в борьбу вмешалась фирма «1С», и в результате еще около трех лет назад стало понятно, что структура рынка выглядит так: первые два места стабилизировались, затем идет борьба за третье место, а далее следуют все остальные во главе с «Галактикой», присутствие которой на рынке сокращается не только в процентном, но и в абсолютном выражении.

В стане лидеров ситуация пока выглядит так, что «1С» отбирает долю рынка у всех, кроме SAP. При этом разрыв между ними, хотя еще весьма значительный, довольно быстро сокращается. В то же время известно, что «1С» и SAP в последнее время все чаще начинают пересекаться в проектах. Все это позволяет прогнозировать, что как раз сейчас российский разработчик при поддержке своих ведущих партнеров (а это десятки компаний) начнет решающее наступление на позиции зарубежного конкурента.

Свыше 60% продаваемого софта идёт через дистрибьюторов

Хватит пальцев одной руки, чтобы пересчитать российских чисто софтверных дистрибьюторов. Один из них — компания CPS, основанная Сергеем Феневым (ныне — глава Corel CIS) в 1993 г. Во время 15-й партнерской конференции CPS (она проходила с 11 по 14 сентября 2011 г. в подмосковном пансионате «Солнечная поляна») её генеральный директор Александр Кузнецов рассказал нашему обозревателю Владимиру Митину о том, что может ждать дистрибьюторов ПО в обозримом будущем.

ИНТЕРВЬЮ Александр Кузнецов



Александр Кузнецов

мини-боксы (не путать с пластиковыми DVD-боксами), но суть дела это не меняет.

Во-вторых, не всякий софт можно продавать с сайта. Эта форма торговли наиболее удобна в том случае, когда покупателями являются частные лица и индивидуальные предприниматели, которые не обязаны вести бухгалтерский учет по всем своим операциям. А вот средним и крупным предприятиям приобретать ПО без надлежащим образом оформленных счетов-фактур и прочих обязательных документов просто рискованно. Добавьте к этому сложности, связанные со схемами лицензирования корпоративного софта. Разобраться в этих схемах и предложить клиенту оптимальный вариант может далеко не каждый консультант.

PC Week: По оценкам IDC, ныне российский рынок ПО растет со скоростью примерно 20% в год. А что можно сказать о росте бизнеса вашей компании?

А. К.: Мы растем быстрее рынка ПО в целом. Предполагаем, что в этом году объем наших продаж вырастет (по сравнению с прошлым) на 38% и превысит оборот лучшего докризисного года — 2008-го — примерно на 15%. Кстати, наша динамика роста лишний раз подтверждает, что роль дистрибьюторов в процессе продвижения ПО по-прежнему высока.

PC Week: Не могли бы вы оценить эту роль в каких-либо числовых показателях?

А. К.: По нашим оценкам, сейчас как в России, так и во многих странах Европы свыше 60% продаваемого софта поступает через дистрибьюторов. Правда, лет пять назад этот показатель был несколько выше: 70—75%. То есть в определенной степени роль дистрибьюторов все же уменьшилась, но уменьшение идет не так стремительно, как некоторые думают. Но это, подчеркнут, усредненные данные. Для конкретного вендора или вида ПО цифры могут быть совсем другие. Больше печалит, конечно, снижение уровня маржинальности практически по всем программным продуктам. По сравнению с лучшим докризисным (2008-м) годом она упала примерно вдвое.

PC Week: На какие виды ПО спрос растет наиболее быстро?

А. К.: Трудно выделить какой-либо самый быстрорастущий сегмент. Мы, например, все предлагаемое нами ПО делим на четыре основные категории: общесистемный софт (включая средства разработки), системы

обеспечения информационной безопасности, системы автоматизированного проектирования (САПР), ПО для работы с графикой и мультимедиа-данными. Так вот, продажи всех этих категорий (за каждую из них отвечает определенная группа менеджеров) увеличиваются примерно одинаково. Другое дело, что в каждой из них есть «столпы», на которые приходится основной объем продаж.

PC Week: И что же это за столпы, если не секрет?

А. К.: Никакого секрета. В категории общесистемного ПО это продукты Microsoft, АBBYY, PROMT и Embarcadero; в системах обеспечения информационной безопасности — «Лаборатория Касперского»; среди САПР — решения Graphisoft и софт, совместимый с ними; а в категории «ПО для работы с графикой и мультимедиа-данными» лидируют Corel, NERO, Magix.

PC Week: Мне довелось быть на партнерской конференции CPS в 1996 г. Тогда отмечалось, что примерно половина софта, продаваемого вашей компанией, приходится на отечественное ПО, тогда как в 1995-м этот показатель составлял 40%, а в 1994-м — всего 25%. Чему равняется данный показатель сейчас?

А. К.: Около 65%. В основном за счет продаж продукции компаний «Лаборатория Касперского», АBBYY, PROMT, АСКОН, Entensys и др. Тогда же, в 1994-м, весьма существенная часть нашего оборота приходилась на ПО компании Borland. Ее преемник — Embarcadero — и сей-

час один из ведущих наших партнеров.

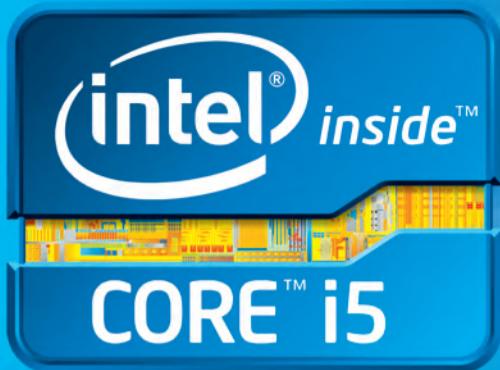
PC Week: Как кризис повлиял на общую численность российских продавцов ПО?

А. К.: Их количество сократилось, особенно в рознице. Но теперь оно снова начало расти. При этом увеличилось среднегодовые объемы закупок. Это говорит о том, что наш среднестатистический клиент стал крупнее.

PC Week: Клиентов у вас стало больше, а общее количество участников ваших партнерских конференций остается на прежнем уровне. Почему?

А. К.: Сегодня к нам приехали более 70 представителей наших партнеров и это, на самом деле, максимум за последние 5 лет. Встретиться с партнерами на конференции с каждым годом становится все труднее. Одна из причин — обилие мероприятий, проводимых нашими вендорами и другими игроками ИТ-рынка. Особенно трудно заинтересовать представителей крупных ритейловых сетей, являющихся нашими клиентами. Дело в том, что они получают много предложений такого рода. Поэтому на наших конференциях собираются в основном представители средних по размеру компаний, которые заинтересованы в поисках софта, интересного их клиентам. Ведь чтобы продавать софт, надо хотя бы в общих чертах представлять его назначение и отличительные особенности. К тому же надо понимать, куда идет мир ПО. А это лучше всего выясняется либо в частных беседах, либо при разговорах в узком кругу.

PC Week: Спасибо за беседу.



Умная производительность,
и это видно. Убедитесь сами.

2-е поколение процессоров Intel® Core™ i5

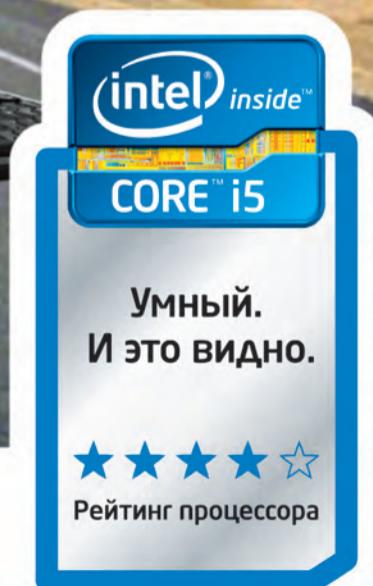


Почувствуйте разницу с Intel® Inside.®

Гоняет без тормозов



Персональный компьютер Micro Xperts на базе
процессора Intel® Core™ i5 2-ого поколения



ЮЛМАРТ
КИБЕРМАРКЕТ ЭЛЕКТРОНИКИ

www.ulmart.ru

<http://www.intel.com/ru/rating>

Корпорация Intel не несет ответственность и не осуществляет проверку добросовестности или достоверности каких-либо утверждений или заявлений относительно конкретных компьютерных систем, упоминание о которых содержится в данной рекламе.

Корпорация Intel © 2011 г. Все права защищены. Intel, логотип Intel, Intel Core и Core являются товарными знаками на территории США и других стран. Реклама.
*Другие наименования и товарные знаки являются собственностью своих законных владельцев.

“Рынок документ-систем будет расти ещё 25–30 лет”

Во время состоявшейся в сентябре бизнес-недели “Sharp в Москве” обозревателю PC Week/RE Владимиру Митину представилась возможность побеседовать с новым генеральным директором ООО “Шарп Электроникс Раша” Сейджи Хаякавой.

ИНТЕРВЬЮ

Раша” Сейджи Хаякавой. Sharp — многопрофильная компания. Её основателем является Токудзи Хаякава, который в 1912 г. зарегистрировал небольшую фирму по ремонту металлоизделий. Ныне Sharp выделяет шесть основных групп своих продуктов: “ЖК-телевизоры” (в мировом масштабе по итогам минувшего финансового года в общем обороте Sharp вклад этой группы составил 36,6%), “Аудио и коммуникации” (27,7%), “Информационные системы” (10,9%), “Солнечные батареи” (10%), “Электронные компоненты” (8%), “Бытовая техника и климатическое оборудование” (6,8%). Но нельзя объять необъятное. На этот раз разговор шел преимущественно об общих методах организации труда в японских компаниях, а также о тенденциях и перспективах рынка печатающих устройств. Судя по некоторым фактам, в нашей стране этот рынок сейчас переживает не самые легкие времена.

PC Week: Ваша фамилия совпадает с фамилией основателя компании Sharp. Вы его родственник?

Сейджи Хаякава: Я один из четырех его внуков. И даже похож на него. Но Sharp — не семейная компания. Кроме меня в Sharp работает только мой старший брат, а два младших брата трудятся в других фирмах. И нынешний глава Sharp не является потомком моего дедушки. Сейчас в Японии почти не осталось круп-

ных семейных компаний. Исключение составляет разве что Toyota, которой сегодня руководит потомок её основателя.

PC Week: А традиции пожизненного найма в японских компаниях сохранились?

С. Х.: В определенной степени да. Но мы оцениваем людей прежде всего по достигнутым результатам. Если человек работает хорошо, мы стараемся удерживать его до конца. Новые сотрудники обычно приходят к нам на работу сразу после университета в возрасте 23–25 лет. И в принципе могут работать до пенсионного возраста, который наступает в шестьдесят. Однако реальный срок работы в компании зависит либо от их решения, либо от тех результатов, которых они достигают.

PC Week: Японские топ-менеджеры славятся умением создавать в своих компаниях очень хороший моральный климат. Какие рекомендации на этот счет существуют в Sharp?

С. Х.: Главное — это люди. Работе с ними мы уделяем не меньше внимания, чем совершенствованию продуктов. Но каких-либо генеральных рекомендаций по созданию морального климата в Sharp нет. Всё зависит от руководителя регионального офиса и особенностей самого региона. Где-то по утрам поют гимн компании, где-то проводят утренние пятиминутки, где-то используют другие средства. Я знаю, что существует русскоязычная версия корпоративного



Сейджи Хаякава

гимна Sharp, и даже где-то слышал её. Но исполняется она не часто. Конечно, людей надо мотивировать, но нет какого-то главного способа мотивации. Все эти способы должны применяться в комплексе. Тут важна и зарплата, и цель, которая ставится перед сотрудником. Важно и то, чтобы сотрудник знал стратегию компании и видел свое место в её реализации. В общих словах стратегию Sharp сформулировал ещё мой дедушка: “Создавать продукцию, которую захотят повторить конкуренты”.

PC Week: Что можно сказать о финансовых итогах деятельности Sharp в России?

С. Х.: В минувшем финансовом году [FY’2010, 1 апреля 2010 г. — 31 марта 2011 г.] наш оборот в России составил 3,1 млрд. руб. В нынешнем финансовом году мы планируем увеличить этот показатель на 20–30%. При этом предполагаем, что наша прибыль вырастет на 3,5%. А в мире в целом планируем вырасти примерно на 10%.

PC Week: Что нового предлагает Sharp на рынке печатающих устройств?

С. Х.: Мы не употребляем словосочетание “печатающие устройства”, а используем термин “документ-системы”. Он лучше отражает суть дела. Ведь предприятию нужны не отдельные печатающие устройства, а именно документ-системы, расширяющие возможности системы электронного документооборота, которая используется на предприятии, и обеспечивающие контроль за тем, кто и что печатает. Эти документ-системы обычно включают несколько принтеров и МФУ, объединенных одной сетью.

PC Week: Существуют два подхода к созданию парка печатающих устройств в компании. Согласно одному из них принтеры ставятся как можно ближе к использующим их рабочим группам. Второй же подход заключается в том, что в общедоступных местах устанавливаются мощные печатающие устройства, обеспечивающие нужды многих рабочих групп, а то и всей компании в целом. Какой подход вы считаете более правильным?

С. Х.: Право на жизнь имеют оба подхода. Все зависит от особенностей заказчика. Поэтому мы предлагаем широкий спектр устройств — от практически индивидуальных (включая представленные в этом году первые в мире переносные лазерные МФУ, конструктивно выполненные в виде небольшого чемоданчика) до, образно говоря, мини-типографий. Но сразу отмечу: мы не занимаемся оснащением типографий, а предлагаем документ-системы только для корпоративного рынка.

PC Week: Рынок домашних пользователей вас не интересует?

С. Х.: Здесь достаточно много других игроков, и мы пока не собираемся составлять им конкуренцию.

PC Week: По оценкам IDC, во II квартале 2011 г. российский рынок печатающих устройств в штучном выражении по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года сократился на 5,4%. Продажи Sharp в этом секторе рынка в России также сократились?

С. Х.: Итоги IDC охватывают весь спектр рынка печатающих устройств. А в его отдельных сегментах эти итоги различаются. Если говорить о наших документ-системах, то в России во II календарном квартале этого года их, в

денежном выражении, было продано на 6% больше, чем во II календарном квартале прошлого года. И мы прогнозируем, что этот рост продолжится и в дальнейшем.

PC Week: Какую долю занимают документ-системы в общем объеме ваших продаж в России?

С. Х.: В Sharp данная продукция входит в товарную группу “Информационные системы”. В России, как и в мире, эта группа является третьей по объему продаж, и её вклад по итогам FY’2010 составляет 15%. При этом вклад документ-систем составил 12% от общего оборота. В общем объеме проданных документ-систем 80% приходится на устройства, позволяющие печатать до двадцати копий в минуту. На наш взгляд, это оптимальная скорость печати для небольших предприятий. Во же время у нас есть документ-системы, печатающие со скоростью тридцать, сорок и более копий в минуту, что подходит уже предприятиям среднего и даже крупного размера. В мире становится все больше средних и крупных компаний. Поэтому спрос на высокопроизводительные документ-системы будет возрастать. И мы учитываем это обстоятельство в своих планах.

PC Week: Сейчас входит в моду понятие “услуги управления печатью”, которое подразумевает, что все вопросы управления инфраструктурой офисной печати (включая планирование и учет расходов на печать, а также контроль всех процессов печати) передаются внешней организации. При этом предприятие-заказчик избавляется от всех проблем, связанных с поддержанием парка печатающих устройств в надлежащем работоспособном состоянии, и осуществляет лишь постраничную оплату распечатываемых документов. Предлагает ли Sharp услуги управления печатью в нашей стране?

С. Х.: Да, на Западе такого рода услуги находят все возрастающий спрос. И наш европейский офис имеет опыт предоставления этих услуг. Он готов предоставлять их и в России, но конкретного спроса со стороны российских заказчиков мы не ощущаем. Поэтому пока мы не видим смысла формировать в рамках ООО “Шарп Электроникс Раша” (его штат сейчас насчитывает около семидесяти человек) специальное подразделение, которое будет заниматься предоставлением услуг печати.

PC Week: Как выглядит структура партнерской сети Sharp в нашей стране?

С. Х.: В России у нас имеются четыре дистрибьютора, на которых приходится около 80% от общего объема продаж, и около 40 привилегированных региональных дилеров. Кроме того, мы также планируем развивать взаимодействие с интеграторами, которые предлагают своим клиентам оборудование различных поставщиков.

PC Week: По мере все более широкого внедрения систем электронного документооборота стали высказываться гипотезы о снижении потока бумаг в офисах, что в итоге подкосит бизнес поставщиков печатающих устройств. Как вы относитесь к такого рода предположениям?

С. Х.: Такого рода предположения возникли довольно давно. Но, несколько перефразируя слова известного классика, можно сказать, что слухи о кончине рынка печатающих устройств сильно преувеличены. По нашим оценкам, рынок документ-систем будет расти ещё 25–30 лет. То есть работать на нем представится возможность не только нашим детям, но, возможно, и внукам.

PC Week: Спасибо за беседу.

Jet Infosystems
20 лет
НАШИ ПРОЕКТЫ – НАША ГОРДОСТЬ!

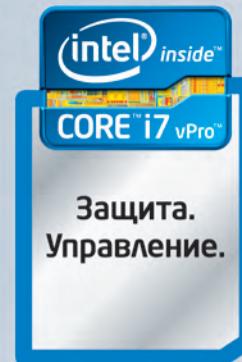
ИНФОСИСТЕМЫ ДЖЕТ

- Бизнес-решения и программные разработки
- ИТ- и телекоммуникационная инфраструктура
- Информационная безопасность
- ИТ-аутсорсинг и техническая поддержка
- Управление комплексными проектами

Тел. +7 (495) 411 7601
info@jet.su
www.jet.su

Fujitsu рекомендует Windows® 7.

FUJITSU LIFEBOOK обладает непревзойденной разумной вычислительной производительностью



Всегда наготове



FUJITSU LIFEBOOK

Теперь со сканером отпечатков пальцев

Больше уверенности с FUJITSU LIFEBOOK S761. Благодаря Computrace® enabled BIOS и Advanced Theft Protection (ATP) ваша конфиденциальная деловая информация под надежной защитой. Этот полнофункциональный ноутбук с 13,3-дюймовым дисплеем и весом от 1,6 кг использует новейшие технологии Intel® для повышения мобильной производительности, в то время как ShockSensor, крышка из магния (опция) и сенсор отпечатков пальцев обеспечит безопасность ваших данных.

LIFEBOOK

с процессорами 2-го поколения Intel® Core™ vPro™ - Обогащает вашу жизнь.

- Процессор Intel® Core™ i7 vPro™ 2-го поколения
- Подлинная Windows® 7 Профессиональная
- Легкий ноутбук сочетающий элегантный дизайн и минимальные размеры для достижения нового уровня мобильности
- Эргономичная работа с антибликовым дисплеем, колесом прокрутки, веб-камерой (опция) и порт-репликатором (опция)
- Сверхтонкий модульный отсек для дополнительного аккумулятора или привода DVD

«Мерлион» (+7 495) 981-84-84
«Треолан» (+7 495) 967-66-84 (доб. 4349)
Интернет-магазин: www.fujitsu-online-shop.ru

lifebook.ru.ts.fujitsu.com

РЕКЛАМА

© Корпорация Intel, 2011 г. Все права защищены. Celeron, Celeron Inside, Core Inside, логотип Intel, Intel, Intel Atom, Intel Atom Inside, Intel Core, Intel Inside, логотип Intel Inside, Intel vPro, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, vPro Inside, Xeon, и Xeon Inside являются товарными знаками права на которые принадлежат корпорации Intel на территории США и других стран.

shaping tomorrow with you

FUJITSU

Что представляет из себя WP7 по сравнению с Android?

КЛИНТ БОУЛТОН

Windows Phone 7 не пользуется особым уважением, но в eWeek считают, что смартфон Samsung Focus на базе этой мобильной операционной системы Microsoft может сравниться с Motorola Photon 4G, работающим под управлением Android.

Если наугад выбрать человека из толпы, то почти наверняка у него в кармане будет лежать Apple iPhone или смартфон на базе Android. Однако в той же толпе вы вряд ли наткнетесь на владельца смартфона на платформе Windows Phone 7, под управлением которой, согласно IDC и другим исследователям, работает от 1 до 1,5% устройств на рынке.

Тем не менее в Microsoft не сдаются. Софтверный гигант в настоящее время работает с такими производителями телефонов, как HTC и Samsung. К тому же Microsoft и Nokia готовятся выпустить линейку дорогостоящих смартфонов к 2012 г. Тем временем для тех, кто хотел бы увидеть WP7 в действии, Microsoft и Samsung предлагают такие телефоны, как Samsung Focus с контрактом от AT&T.

В eWeek попал на тестирование телефон Focus с версией прошивки NoDo. NoDo — это сокращение от “No Donuts” (пончиков не будет), укол Google за их склонность давать “десертные” названия версиям Android. Я сравнил Focus с новым смартфоном Motorola Photon 4G, работающим под управлением Android 2.3 Gingerbread (имбирный пряник). В результате можно сказать, что Focus выстоял против новомодного Photon 4G, работающего в сети Sprint WiMAX.

Ввиду того что Photon 4G работает с сетями 4G, я не буду делать акцента на тестировании скорости передачи данных. Я также не собираюсь заниматься сравнением аппаратной части смартфо-

нов, так как Focus проиграет Android-устройству класса Galaxy S еще до того, как его включат. Далее я буду сравнивать, но, не вдаваясь в подробности, пользовательский интерфейс NoDo и Gingerbread, чтобы дать потребителям представление о том, что было сделано в Microsoft с момента запуска WP7 в прошлом году.

Основные отличия

После авторизации в Focus с помощью аккаунта Live (для синхронизации данных социальных сетей и телефонных контактов с устройством) я отметил, что WP7 использует иной доступ к приложениям, сильно отличающийся от табличного представления в Android и iPhone.

Одним из основных отличий, обнаруженных мной, между Android и WP7 является то, что в Focus нужно больше скроллить по горизонтали, чтобы получить доступ к чему-либо. Android-телефоны и Apple iPhone скорее вертикально ориентированные.

Другое явное различие между Android и WP7 — в цветах пользовательского интерфейса: темные символы на белом или сером фоне у Android и темные фоны с белыми символами у WP7, причем в приложении для Gmail используется жирный шрифт большего размера.

Затем я попробовал сделать звонок и могу сказать, что контакты, полученные из Facebook и Gmail, выглядят лучше на WP7. И мне нравится представление “белое на черном” в WP7.

Виртуальная клавиатура у Android и Focus примерно одинаковая. Мне нравится, когда в интерфейсе присутствует кнопка голосового поиска от Google, и у WP7 есть подобное удачное решение. В любой момент вы можете нажать и удерживать кнопку “Пуск” для того, чтобы воспользоваться функциями Microsoft TellMe для го-

лосового управления вызовами, запуском приложений и поиском в сети. Photon 4G поддерживает управление голосом от Google, но эта функция не так легко доступна.

Facebook лучше интегрирован с WP7, чем с Android. После авторизации в Focus с помощью моего аккаунта Live мой профиль в Facebook появился в нижней части экрана смартфона. А чтобы получить доступ к моему Facebook-профилю в Photon 4G, пришлось скачать приложение Facebook для Android. В общем, здесь проявилась одна из положительных сторон сотрудничества Microsoft и Facebook.

WP7, что очевидно, предлагает полноценный доступ к Microsoft Office с помощью родных приложений пакета Office. В Photon 4G пользователи получают предустановленный пакет QuickOffice от стороннего поставщика. Сравнить тут нечего, так как Office на WP7 выглядит превосходно, несмотря на то что довольно необычно работать с контентом, созданным для настольных компьютеров, с мобильного телефона.

Серьезное преимущество

Одна из областей, где у Android есть серьезное преимущество, — это Android Market, и не только потому, что в нем представлено порядка 250 000 приложений, в отличие от карликового Microsoft Windows Marketplace. Компоненка гораздо удобнее у Android Market по сравнению с переключением поиска приложений для WP7.

Обилие горизонтальной прокрутки в

WP7 — настоящая головная боль в случае поиска приложения по спискам и категориям. Windows Marketplace в Focus больше подходит для планшетов.

Несмотря на то что мне довелось протестировать как минимум дюжину телефонов на базе Android, начиная с Verizon Wireless Motorola Droid в 2009 г., я считаю, что программное обеспечение WP7 выглядит свежим, очень быстрым и интуитивно понятным. Я бы порекомендовал его всем, кто не хочет

покупать iPhone или телефон на базе Android и думает, что BlackBerry от RIM уже устарел.

И NoDo не самая свежая сборка. Я все еще ожидаю получить на тестирование версию Mango, которая, как ожидается, появится на новых телефонах (и, надеюсь, на Focus) этой осенью.

Что касается Mango, 12 сентября в AT&T пообещали, что будут в числе тех, кто первыми сделает доступным для установки обновление Mango для уже выпущенных телефонов на базе WP7 этой осенью.

Оператор также запустит в продажу три модели телефонов на базе WP7 Mango: Samsung Focus S с 4,3-дюймовым дисплеем Super AMOLED Plus и 1,4-ГГц процессором; Samsung Focus Flash с 3,7-дюймовым экраном Super AMOLED и 1,4-ГГц процессором; HTC Titan, который будет привлекателен для любителей планшетов благодаря 4,7-дюймовому экрану. Titan будет комплектоваться 1,8-ГГц процессором и 8-мегапиксельной камерой.



В WP7 приложения представлены иначе, нежели в Android-устройствах и iPhone



Сравните организацию доступа к Facebook в Focus и в телефоне Motorola, снабженном виджетом, который агрегирует Facebook, Twitter и другие ресурсы в одном легкодоступном приложении



Одна из областей, где у Android есть серьезное преимущество, — это Android Market. И не только потому, что в нем представлено порядка 250 000 приложений в отличие от карликового Microsoft Windows Marketplace

Sony Tablet в России — уже на Android 3.2

АЛЕКСАНДР ЧУБУКОВ

Компания Sony представила в Москве линейку из трех моделей планшетов Tablet S. Надо отметить, что все модели не только русифицированы и адаптированы под условия нашей страны, но по характеристикам и функциональным возможностям отличаются от заявленных ранее, причем в лучшую сторону, поскольку в них реализованы некоторые отложенные на ближайшую перспективу значимые функции.

Во всех моделях Tablet S установлена ОС Android 3.2 (раньше речь шла об Android 3.1). Две модели предлагаются с памятью объемом 16 Гб, а еще одна — с 32 Гб. Все три модели поддерживают Wi-Fi (IEEE 802.11b/g/n) и Bluetooth версии 2.1+EDR, на них установлены четыре датчика: трехосевой акселерометр, гироскоп, цифровой компас, датчик внешней освещенности.

Через Bluetooth и ИК-порт с помощью универсального настраиваемого виртуального пульта на экране планшета пользователь Sony Tablet имеет возможность управлять множеством домашних устройств и систем: телевизором (включать, смотреть фильмы и фото на телеэкране, в том числе передаваемые из памяти планшета через сеть Wi-Fi, и т. п.), аудио- и видеопроигрывателем, освещением в комнатах, стиральной машиной и др.

Наличие порта USB 2.0 и разъема для карт памяти формата SD упрощает ко-

пирование данных на ПК и позволяет напрямую передавать файлы с цифровых фото- и видеокамер и других внешних устройств.

В режиме ожидания аккумулятор сохраняет работоспособность примерно в течение 430 ч, при воспроизведении музыки — 31 ч, при воспроизведении видео — 6 ч, при просмотре веб-страниц с использованием Wi-Fi — 6,2 ч, а с ис-



Tablet S можно использовать как ноутбук

пользованием 3G — 4,5 ч. Масса устройств в зависимости от модели составляет от 598 до 625 г.

Если взять в руки Sony Tablet S, то можно убедиться в том, что дизайн со смещенным центром тяжести позволяет длительное время и без всякого труда удерживать его как вертикально (в портретном режиме), так и горизонтально (в ландшафтном режиме); благодаря этому работа с ним становится удобнее, а сам планшет легче держать при чтении книг и просмотре видео. Если устройство размещается на плоской поверхности, незначительное изменение угла наклона

экрана повышает удобство набора текста и просмотра содержимого. А при наличии дополнительной подставки можно использовать Sony Tablet S в качестве цифровой фоторамки или цифровых часов с настраиваемым изображением.

Панель TtuBlack контролирует рефракцию света между ЖК-дисплеем и экраном, повышая насыщенность отображаемых цветов и глубину черного и делая изображение более четким. Кроме того, технология TtuBlack позволяет уменьшить отражения и блики от солнечного света и флуоресцентных ламп, обеспечивая высокую контрастность изображения на улице и в помещении.

В Tablet S реализованы крупные клавиши виртуальной клавиатуры, которые оптимальным образом занимают полезную площадь экрана и автоматически изменяются в соответствии с выполняемой задачей. Например, легко меняется раскладка языков, при вводе паролей появляется цифровая клавиатура, а функция автоматического завершения набираемых слов упрощает ввод текста и сообщений электронной почты. К сожалению, в стандартном ПО Tablet S отсутствует ПО распознавания рукописного текста, но его можно скачать из Интернета и установить самостоятельно.

В число предустановленных приложений входят следующие:

- средство чтения сообщений в социальных сетях, повышающее простоту и

удобство просмотра сообщений из сетей Facebook и Twitter и RSS-сообщений, которые группируются в один канал;

- аудиопроигрыватель, позволяющий просматривать библиотеку музыки, создавать динамические списки воспроизведения композиций по выбранным темам с помощью SensMe, просматривать обложки и визуализации и загружать соответствующее содержимое из Сети. Если коснуться значка на экране, то можно с помощью беспроводной связи в потоковом режиме передавать музыку с Sony Tablet, например, на телевизор или другие устройства в сети, поддерживающие стандарт DLNA;

- видеопроигрыватель, позволяющий просматривать и воспроизводить видеоролики с использованием различных режимов просмотра, находить определенные эпизоды и передавать видео на телевизор и другие устройства в сети, поддерживающие стандарт DLNA.

Кроме того, с сайта Android Market можно загрузить приложения, оптимизированные для Sony Tablet, и их число постоянно растет.

В Sony назвали цены на Tablet S — от 19 до 25 тыс. руб. (в зависимости от комплектации), которые, как нам кажется, могут несколько охладить любителей новой мобильной техники. Пока поставляются модели только с Wi-Fi, а версия Tablet S с поддержкой Wi-Fi и 3G будет доступна в ноябре этого года.

В корпорации вывод планшетов Sony Tablet на мировые рынки связывают с амбициозными целями: новая линейка должна составить альтернативу популярным ноутбукам серии Vaio.

ПРОБУДИТЕ

мощный поток инноваций
благодаря силе конвергенции.

HP дает предприятиям возможность выйти на качественно новый уровень эффективности виртуальных центров обработки данных.

Сделайте ваши ресурсоемкие приложения независимыми от выделенных физических серверов и тем самым повысьте эффективность ИТ. Преодолейте ограничение в 8 виртуальных ядер с сервером HP ProLiant DL980 G7 на базе процессора Intel® Xeon® семейства E7 с программным обеспечением VMware vSphere™ 5. Теперь вам доступны следующие возможности:

- увеличение вычислительной мощности каждой виртуальной машины в 4 раза;*
- поддержка в 2,5 раза большего числа пользователей SAP® на виртуальной машине с 32 виртуальными ядрами;*
- уверенность в эффективности работы виртуальных сред x86 благодаря услуге HP Critical Advantage.

Добейтесь значительного повышения производительности, эффективности и надежности благодаря серверам HP на базе высокоинтеллектуальных и хорошо масштабируемых процессоров Intel® Xeon® семейства E7.

Посетите сайт: hp.ru/virtualizemore и скачайте бесплатный отчет о лабораторных испытаниях, подготовленный аналитиком компании Enterprise Strategy Group.



На сайте SearchDataCenter.com сервер HP ProLiant DL980 G7 выбран продуктом года

*Посетите сайт: hp.ru/virtualizemore, на котором представлена исходная информация и проверены заявленные свойства продукции.

© Copyright 2011 Hewlett-Packard Development Company, L.P. Содержащаяся здесь информация может быть изменена без предварительного уведомления. Все гарантии в отношении продуктов и услуг компании HP выражены в явном виде в гарантийных обязательствах, прилагаемых к соответствующим продуктам и услугам. Никакие содержащиеся здесь сведения не могут рассматриваться как дополнение к этим условиям гарантии. HP не несет ответственности за содержащиеся здесь технические или редакторские ошибки или упущения.

Intel, логотип Intel, Xeon и Xeon Inside являются товарными знаками или зарегистрированными товарными знаками корпорации Intel в США и других странах.

VMware and VMware vSphere являются товарными знаками или зарегистрированными товарными знаками компании VMware, Inc. в США и других странах.

На правах рекламы



"Доктор Веб": число угроз растёт линейно

ВЛАДИМИР МИТИН

Не секрет, что вирусологи давно начали сколачиваться в организованные кибербанды и работать не ради славы Герострата, а для весьма приличных заработков. В результате чего ИТ-мир стал очень хрупок. Того и гляди,

БЕЗОПАСНОСТЬ как бы он вообще не развалился под грузом собственной сложности и уязвимости. Среди прочего ситуацию с ИТ-опасностями усугубляет то обстоятельство, что с появлением

в последнем десятилетии прошлого века полиморфных вирусов (которые одинаковы "изнутри", но совершенно различны "снаружи") стало возможным поставить на поток производство зловредов с уникальными "вирусными сигнатурами" (специфическими участками кода), что привело к вышесказанной нагрузке на антивирусные лаборатории. Так, только в компании "Доктор Веб" количество угроз, сведения о которых хранятся в её антивирусных базах,



Игорь Данилов: "Мы ещё наплачемся с Android'ными вирусами"

возрастает линейно: если в 2007-м их было чуть более 400 тыс., то в прошлом году стало более полутора миллионов.

"Ежедневно к нам поступает около 60 тыс. подозрительных файлов", — заявил основатель и технический директор ООО "Доктор Веб" Игорь Данилов во время недавнего Дня открытых дверей. Основных источников этих файлов три: "компьютеры-ловушки", фирмы-партнёры и пользователи наших продуктов. От последних ежедневно поступает до 10 тыс. подозрительных файлов. Многих интересует вопрос, как проводится анализ потенциальных зловредов. Специалисты компании "Доктор Веб" отвечают на него следующим образом: "Весь этот поток поступает на так называемый "автомат", который использует наши фирменные технологии и без участия человека практически мгновенно анализирует его элементы. В случае необходимости он добавляет в антивирусную базу данных соответствующие записи, а пользователю,

приславшему подозрительный файл, отправляет отчет. Те элементы входного потока, которые не поддаются автоматическому контролю или требуют специального лечения (это примерно одна треть от всего входного потока), поступают к вирусным аналитикам на ручную обработку".

Попробуем оценить нагрузку, которая ложится на вирусного аналитика. На вышеупомянутом Дне открытых дверей было отмечено, что ныне в штате "Доктора Веба" состоит двадцать таких специалистов. То есть каждому из них за день приходится анализировать в среднем около тысячи подозрительных файлов. Согласитесь, что это, мягко говоря, очень много. "Да, нагрузки на вирусных аналитиков весьма велики, — говорит Игорь Данилов. — Поэтому во всем мире спрос на такого рода специалистов (они должны обладать уникальными знаниями) очень велик. К тому же в большинстве стран (в том числе и в России) нет учебных заведений, где готовят вирусных аналитиков. Да и по другим специальностям искать ИТ-специалистов с каждым годом все труднее".

Вот как видит причины этого дефицита Игорь Данилов: "Лучшие из них либо уехали за рубеж, либо и в нашей стране получают столь высокую зарплату, что "перебить" её практически невозможно. То есть, конечно, возможно, но экономически нецелесообразно. В этом отношении столичные компании находятся в более выгодном положении, так как многие региональные ИТ-специалисты стремятся жить в Москве, где, как им кажется, больше возможностей для построения карьеры. А ведь нам нужны не просто программисты, а программисты очень высокого уровня. Иногда закрадывается мысль: а не открыть ли нам центр исследований и разработок за рубежом? В какой-нибудь стране, где дефицит грамотных программистов меньше".

Из 60 тыс. подозрительных файлов, которые ежедневно анализируются компанией "Доктор Веб", почти 99% так или иначе связаны с платформой Windows. "В то же время доля файлов, опасных для других платформ, не является какой-то постоянной величиной, а испыты-

Только в компании "Доктор Веб" количество угроз, сведения о которых хранятся в её антивирусных базах, возрастает линейно: если в 2007-м их было чуть более 400 тыс., то в прошлом году стало более полутора миллионов.

вает определенные колебания, — отмечает Игорь Данилов. — Зачастую пики этих колебаний связаны с тем, что организованные группы вирусологов испытывают какую-то новую технологию изготовления вредоносного ПО". Он также предупреждает: "Мы ещё наплачемся с Android'ными вирусами. В последнее время наблюдается стремительный рост количества вирусов, созданных для ОС Android, что вместе с недостаточной подготовленностью к данным угрозам пользователей смартфонов и планшетов, которая заметно ниже, чем у пользователей ПК, может вызвать определенные сложности у пользователей Android-устройств. Что бы там ни говорили, но классические ПК (настольные и мобильные) рассчитаны на несколько иную целевую аудиторию, чем смартфоны и планшеты".

Среди вредоносных программ, обитающих в "андрофонах", ведущий вирусный аналитик "Доктор Веб" Игорь Здобнов выделяет приложения, не несущие полезной нагрузки (Android.SmsSend, Android.SpyEye.1), платные шпионские программы (Flexispy, Mobile Spy, Mobistealth), а также

легитимные инфицированные приложения, распространяющиеся на сторонних торговых площадках (Android.Plankton, Android.Gongfu, Android.GoldDream, Android.AntaresSpy.1). В то же время он отмечает, что общее количество гуляющих по миру Android'ных вирусов пока исчисляется лишь сотнями. Однако лишь за девять месяцев этого года оно увеличилось почти в восемь раз.

Очевидно, антивирусные компании ещё долго не останутся без работы, а перед владельцами компьютеров и смартфонов по-прежнему будет стоять вопрос о том, чем защищать свои ИТ-устройства. "Хочу высказать крамольную мысль: защищать антивирусами надо лишь те компьютеры, на которых хранится ценная информация, — говорит Игорь Данилов. — По нашим оценкам, таковая имеется лишь на каждом пятом ПК. На остальных же компьютерах надо иметь только средства восстановления ОС и приложений. Это и проще, и дешевле. Компьютеры же, на которых содержится особо ценная информация, либо вообще должны быть изолированы от Сети, либо иметь доступ только к строго ограниченному кругу сайтов".

О доле компьютеров, на которых содержится информация, подлежащая защите, можно, конечно, поспорить. Но это мало что даст. Поэтому многих пользователей волнует вопрос: чем антивирусы разных производителей отличаются друг от друга?

Вот как отвечает на него технический директор компании "Доктор Веб": "Образно говоря, тем же самым, чем отличаются друг от друга автомобили. Ведь в общих чертах все автомобили устроены одинаково — двигатель, кузов, четыре колеса, руль, тормоз и т. д. Но каждый производитель уделяет особое внимание вполне определенным подсистемам этого автомобиля (тем, которые он считает наиболее важными) и имеет свои ноу-хау для этих подсистем. Если говорить о наших продуктах, то их особенность изначально состояла в том, чтобы не только обнаруживать вредоносные объекты в компьютерных системах, но и лечить эти системы от последствий вирусных атак. Кроме того, наши программы лучше и быстрее всех выявляют полиморфные вирусы. А ещё у них самые маленькие по объёму базы данных".

Новые возможности для разработчиков представлены на BUILD

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Представив предварительную версию Windows 8 на прошедшей в середине сентября конференции BUILD, компания Microsoft сделала затем ряд объявлений относительно развития своих средств разработки с акцентом на

КОНФЕРЕНЦИИ создание облачных решений, доступных с различных клиентских устройств. В первую очередь речь шла о среде разработки Visual Studio 11 и службы Team Foundation Service на платформе Windows Azure, а также их предварительных версиях. Были обозначены и некоторые контуры следующего варианта серверной операционной системы Windows Server 8, а также рассказано о новых возможностях платформы Windows Azure. Говоря обо всем этом, президент подразделения Server and Tools Business Сатья Наделла (Satya Nadella) подчеркнул важную роль разработчиков ПО в бизнесе Microsoft и уверил собрание, что компания прилагает все свои усилия, чтобы обеспечить разработчиков инструментами для создания нового поколения клиентских приложений, работающих в облаке.

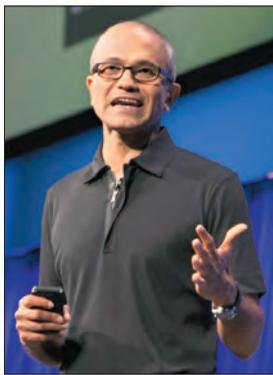
Основные новшества Visual Studio 11 Developer Preview связаны с созданием приложений Windows 8 в стиле Metro с помощью языков HTML 5, JavaScript, C#, Visual Basic и C++. Кроме того, в инструменте реализован ряд усовершенствований

для обеспечения совместимости проектов, управления расширениями, разработки игр, анализа кода и гибкого тестирования. Средство поддержки коллективной разработки Team Foundation Service будет теперь доступно и в виде облачного сервиса на платформе Windows Azure. На конференции были показаны предварительные варианты среды исполнения программ Microsoft .NET 4.5 и ASP.NET MVC 4.

Внимание собравшихся привлекла первая информация о следующей версии серверной ОС Microsoft, которая пока носит кодовое имя Windows Server 8. Как было видно из презентации, основной акцент в ее развитии будет сделан на оптимизацию взаимодействия внутренних служб с внешними облачными сервисами, а также на возможность использования в качестве клиентов различных подключаемых устройств, в том числе мобильных. При этом было заявлено, что Microsoft при разработке Windows Server 8 использовала опыт построения и эксплуатации публичного облака Windows Azure.

Но все же сейчас основной акцент Microsoft делает на продвижении облачной

платформы Windows Azure в качестве ключевого компонента архитектуры для создания приложений следующего поколения. Из новых возможностей этой системы на конференции были



Сатья Наделла: "Разработчики являются краеугольным камнем успеха Microsoft, и сейчас их роль важна как никогда"

представлен бесплатный сервис георепликации, позволяющий обмениваться большими объемами данных (в том числе двоичными объектами, таблицами и запросами) между двумя точками в пределах одного континента, что позволяет обеспечить непрерывную работу системы в случае аварии или стихийных бедствий.

Расширение Windows Azure Marketplace будет доступно в начале октября еще в 25 странах (плюс к тем, где этот сервис уже действует). В нем разработчики смогут получить доступ к наборам различных данных, блокам для создания приложений и готовым приложениям. Полезным может быть также интерфейс Microsoft Translator API, который позволяет разработчикам воспользоваться услугами машинного перевода и настроить свои приложения в соответствии с языковыми требованиями разных стран. Среди усовершенствований, реализованных в пакете Windows Azure SDK 1.5,

Основной акцент Microsoft делает на продвижении облачной платформы Windows Azure в качестве ключевого компонента архитектуры для создания приложений следующего поколения.

можно выделить расширение возможностей разработчиков, использующих Visual Studio, по созданию приложений Windows Azure, включая повышенную производительность эмулятора, поддержку сертификатов служб, управление пакетами и конфигурацией, а также шифрование канала подключения к удаленному рабочему столу. В новом варианте шины служб Windows Azure применяются модернизированные механизмы передачи сообщений (как при подписке на сообщения, так и при их публикации). Кроме того в наборе средств Windows Azure for Devices расширен набор инструментов Windows Azure для Windows 8, что позволяет разработчикам получить доступ к примерам кода, документации и компонентам для создания приложений в стиле Metro, которые используют платформу Windows Azure для подключения и отправки уведомлений.

Сила цвета для успеха вашего бизнеса

«Конверс» – рост компании вместе с оборудованием Canon



Потелов Максим

Начальник отдела управления товарными группами
Компании ООО «Конверс»

Компания ООО «Конверс» была образована в 1993 году. Изначально мы импортировали офисную технику Canon на территорию Российской Федерации. В 1995 году в России открылось представительство компании Canon, и с тех пор «Конверс» является первым официальным дистрибьютором Canon, чем мы очень гордимся. На протяжении вот уже 16 лет «Конверс» и Canon нераздельно работают бок о бок. Сейчас наша компания сконцентрировала усилия на продаже фототехники и фотоаксессуаров – цифровых компактных и зеркальных камер Canon.

Поскольку компания расширяется и растет, у нас возникла необходимость в покупке многофункциональных лазерных устройств, как черно-белых, так и цветных. Мы выбрали лазерные МФУ Canon ради целого ряда функций, которые

нам очень нравятся: они компактные, не только печатают, но и копируют, в некоторых моделях есть встроенный факс. Это очень удобно – ведь мы работаем с регионами, где людям часто удобнее принять документы по факсу. Кроме того, эти устройства позволяют простым нажатием кнопки отправить копируемый документ на адрес электронной почты в формате pdf, без дополнительного процесса сканирования. МФУ Canon делают все очень быстро и просто, без лишних манипуляций, экономят много времени. Этим они нам и нравятся!

Цветное устройство Canon i-SENSYS MF8030Cn мы приобрели специально для отдела маркетинга по продукции. У нас много клиентов, и мы готовим много презентаций. Очень важно показать красивую презентацию в цвете. Тонера хватает надолго, и это очень помогает в текущей работе. Для отдела продаж, где большой документооборот, объем тонера – тоже вещь немаловажная. Мы очень довольны работой с Canon!



Цветное лазерное
многофункциональное устройство
Canon i-SENSYS MF8030Cn

Струйная печать



Лазерная печать



Широкоформатная печать



Canon

www.canon.ru

VMware представляет DaaS-решение

ДЭРРИЛ К. ТАФТ

VMware анонсировала выход новой платформы vFabric Data Director, специального DaaS-решения для корпоративных клиентов. Представленное в ходе конференции VMworld 2011 решение vFabric Data Director для техни-

ОБЛАКА ческого обеспечения и эксплуатации баз данных необходимо для реализации модели «база данных как сервис» (DaaS) в инфраструктуре предприятия. Как сказал Дэвид Мак-Джаннет, директор подразделения облачных и прикладных сервисов компании VMware, решение vFabric Data Director является элементом стратегии Cloud Application Platform (облачная платформа для приложений) от VMware. Оно поможет ИТ-специалистам осуществлять контроль и администрирование различных типов гетерогенных БД посредством основной на определенных политиках автоматизации. Также vFabric Data Director позволит упорядочить организацию сервисов при помощи модели самостоятельного предоставления аппаратных ресурсов, благодаря которой разработчики могут получать доступ к сервисам баз данных, необходимым для создания приложений.

Решение vFabric Data Director создано на основе VMware vSphere и способно расширить возможности виртуализированных инфраструктур до уровня БД за счет оптимизации использования ресурсов, при этом обеспечивая высокую операционную эффективность и снижение издержек.

«Перед корпорациями сейчас стоит непростая задача: обеспечить управление растущими объемами данных, необходимых для современных приложений, одновременно поддерживая важные инициативы по их разработке, — заявил Тод Нильсен, президент группы Application Platform в VMware. — Сегодня VMware демонстрирует значительный прогресс в развитии стратегии платформы облачных приложений, предоставляя инновационные сервисы доступа к данным и администрирования, которые могут эффективно обслуживать приложения современного уровня и закладывают основу для развития облачных приложений следующего поколения».

Учитывая изменяющуюся природу приложений — включая облачные, социальные, мобильные и интернет-платфор-

мы, — VMware инвестирует в создание полноценной платформы облачных приложений, которая объединит новые среды разработки приложений, сервисы хранения и обработки данных, прикладные сервисы, а также новые облачные модели доставки приложений типа PaaS. Такая комплексная платформа позволит существенно увеличить производительность труда разработчиков и операционную эффективность, одновременно предоставляя доступ к широкому ассортименту инфраструктурных сервисов VMware, сторонних разработчиков и участников сообщества разработки открытого ПО.

Действительно, VMware продолжает развивать современную платформу облачных приложений, расширяя сообщество Java-разработчиков Spring путем внедрения ключевых инноваций в сфере разработки приложений, а также предоставляя базовый набор облачных прикладных сервисов, среди которых сервисы обмена сообщениями и управления данными в оперативной памяти. Кроме того, компания разработала Cloud Foundry, открытое PaaS-решение.

Ввиду бурного роста объемов данных, необходимых для поддержки современных приложений, корпорации страдают от так называемого «расползания баз данных», т. е. разрастания слабо управляемых, небезопасных и даже неизвестных баз данных в ИТ-инфраструктуре компании. vFabric Data Director устанавливает модель администрирования баз данных, основанную на определенных алгоритмах, что позволит обеспечить комплексную безопасность, защиту данных и потребление ресурсов в масштабе всех БД предприятия. Автоматизируя рутинные операции управления базами данных посредством стандартных политик и передовых наработок индустрии, vFabric Data Director освободит администраторов баз данных от существенной части работы, позволит им сосредоточиться на более важных инициативах и заложит основу для реализации модели самостоятельной работы с БД для разработчиков.

Кроме того, разработчики будут получать доступ к vFabric Data Director через портал с веб-интерфейсом и тогда смогут самостоятельно пользоваться широким спектром сервисов баз данных, необходимых для конкретных проектов, считает Мак-Джаннет.

В своем отчете «DaaS развивается прямо на глазах», выпущенном в 2008 г., аналитик Forrester Research Ноэль Юханна замечает: «Предприятия обязаны поддерживать сотни и даже тысячи приложений, чтобы обеспечивать возрастающие потребности своего бизнеса, но рост количества приложений значительно повышает издержки на поддержание и администрирование БД для них. Расходы на эту работу составляют значительную часть ИТ-бюджета, из-за чего становится трудно обеспечить поддержку, например, приложений Web 2.0 или других подобных решений в БД. Даже выполнение таких прозрачных операций, как тестирование возросшего количества баз данных, становится проблематичным. Современное активно развиваемое направление, называемое DaaS, позволяет разместить БД в облаке, и это неплохой вариант для ряда новых приложений».

Первая база данных, которую поддерживает Data Director, — это VMware vFabric Postgres, новое решение от VMware, полностью совместимое с PostgreSQL, сообщил Мак-Джаннет. PostgreSQL — база данных корпоративного класса, которая уже реализована в инфраструктурах некоторых крупных заказчиков и к тому же удостоилась теплого приема сообщества разработчиков открытого ПО.

VMware также оптимизировала vFabric Postgres для среды vSphere. Адаптивная память базы данных vFabric Postgres динамически приспосабливается к изменяющимся нагрузкам, что позволяет достигнуть большей эффективности использования памяти и более высокого уровня консолидации. Настройка динамической точки прерывания и возможность автоматически сопоставлять параметры виртуальной машины для обеспечения оптимальной производительности и потребления ресурсов делают vFabric Postgres лучшим выбором БД для сред vSphere.

Несмотря на то что PostgreSQL — первая база данных, которую поддерживает новое решение VMware, Мак-Джаннет утверждает: «В настоящий момент мы рассматриваем ряд БД и обязательно добавим поддержку других типов баз данных в будущем». VMware планирует расширить список поддерживаемых vFabric Data Director баз данных за пределы PostgreSQL, предоставляя общие средства технического

обеспечения и эксплуатации самому широкому спектру коммерческих и открытых БД, говорится в сообщении компании.

«Компания Sybase, дочерняя компания SAP, и VMware имеют общую точку зрения на то, что требования новых клиентских приложений и активное развертывание облачных сервисов меняют облик рынка БД как со стороны архитектуры, так и со стороны предоставления приложений, — заявил Радж Натан, исполнительный вице-президент и главный директор по маркетингу Sybase. — vFabric Data Director компании VMware предлагает как традиционные, так и новые технологии администрирования БД в виде сервиса для корпоративных клиентов. Мы рады тесно сотрудничать с VMware в качестве основного партнера, предоставляя наше решение Sybase Adaptive Server Enterprise в рамках решения vFabric Data Director».

«vFabric Data Director компании VMware представляет собой мощное новаторское решение на стыке облака, виртуализации и данных, — заявил Билл Кук, президент компании Greenplum, подразделения EMC. — Мы очень рады работать совместно с VMware и ценим ту роль, которую vFabric Data Director играет в нашем облачном продукте для администрирования данных предприятия — Greenplum Chorus».

vFabric Data Director также расширяет возможности виртуальной инфраструктуры для использования их на уровне БД, что снижает операционные издержки путем автоматизации операций технического обеспечения, резервного копирования, восстановления, клонирования и мониторинга данных.

«Ядром нашей стратегии развития DaaS является обеспечение простого управления базами данных наших корпоративных клиентов, пользующихся облачными сервисами, — отметил Джаред Рэй, основатель и технический директор компании Tier 3. — vFabric Data Director от VMware позволяет нашим клиентам преодолеть трудности в процессе перемещения самоуправляющихся БД в облако и однозначно является прогрессом в технологиях, обеспечивающих развитие DaaS».

Fabric Data Director можно будет приобрести путем онлайн-загрузки в III квартале 2011 г. по цене 600 долл. на одну управляемую виртуальную машину. База данных vFabric Postgres доступна в пакете с Data Director, а также на Cloud-Foundry.com, по словам представителей VMware.

Поддержка облаков ставит mSecure вне общего ряда

П. ДЖ. КОННОЛЛИ

Признаюсь, я давным-давно перестал пытаться запомнить все свои пароли. Еще со времен телефонных модемов для доступа в Сеть по коммутируемым линиям у меня сохранился маленький блокнот, в котором я храню детали конфигураций, информацию о своих аккаунтах и другие важные данные.

И хотя я частенько задумывался над тем, чтобы оцифровать блокнотные записи, включая содержимое оторванных листочков и наклеек, до недавнего времени я никогда не понимал выгоды от использования компьютерной программы для управления паролями. Ведь мне нужны эти данные именно тогда, когда мой компьютер не со мной.

Однако установленная на мобильном устройстве программа для управления паролями, которая позволяет хранить зашифрованную базу данных в облаке, — это совсем другой зверь, особенно если ее удобство и портативность перевешивают мое очевидное беспокойство о безопасности. Это было самой важной причиной, почему я решил взглянуть на решение mSecure 3.0 от компании mSeven. Это приложение работает под ОС Android и

iOS, а также на ПК с Windows или Mac OS X. Данные, хранящиеся при помощи mSecure, защищены 265-разрядным шифрованием Blowfish, которого вполне достаточно для нас, простых смертных.

Особенно полезная функциональная особенность mSecure — это возможность использовать локальные сети и облако для синхронизации. Мобильные устройства, на которых установлена программа mSecure, могут синхронизироваться с компьютерами при помощи соединения Wi-Fi или в режиме P2P через файлообменный сервис Dropbox. Поддержка iCloud последует за запуском этого сервиса в середине октября.

mSecure — это не просто менеджер паролей. Это приложение создано для того, чтобы собрать в одном месте все виды персональных данных — от номеров кредитных карт до размеров одежды — и сохранить их в безопасном хранилище с возможностью дублирования.

ПО имеет 17 интегрированных шаблонов, созданных на основе распространенных информационных категорий — от банковских счетов и номеров социального страхования до медицинских рецептов и регистрационных документов на автомобиль. Мне показался довольно простым процесс соз-

дания новых шаблонов для тех данных, которые не совсем подходят к штатным шаблонам, а также добавления дополнительных полей к существующим. Индивидуальные записи и типы категорий легко отличимы друг от друга благодаря библиотеке иконок, насчитывающей 115 изображений, которые можно использовать во время создания записи или набора текста.

Простоты ради я проводил свои тесты на версиях mSecure 3.0 для iOS и Mac.

В дополнение к синхронизации с Dropbox и функции группировки записей в этом релизе предусмотрены другие вспомогательные функции: возможность предоставлять доступ к данным группе проверенных пользователей через буфер обмена, электронную почту или сервис мгновенных сообщений; панель инструментов на главной панели и панели Details с часто используемыми функциями типа синхронизации; маркеры подсчета записей; дублирование записи и возможность настройки пользовательского интерфейса для мобильных устройств.

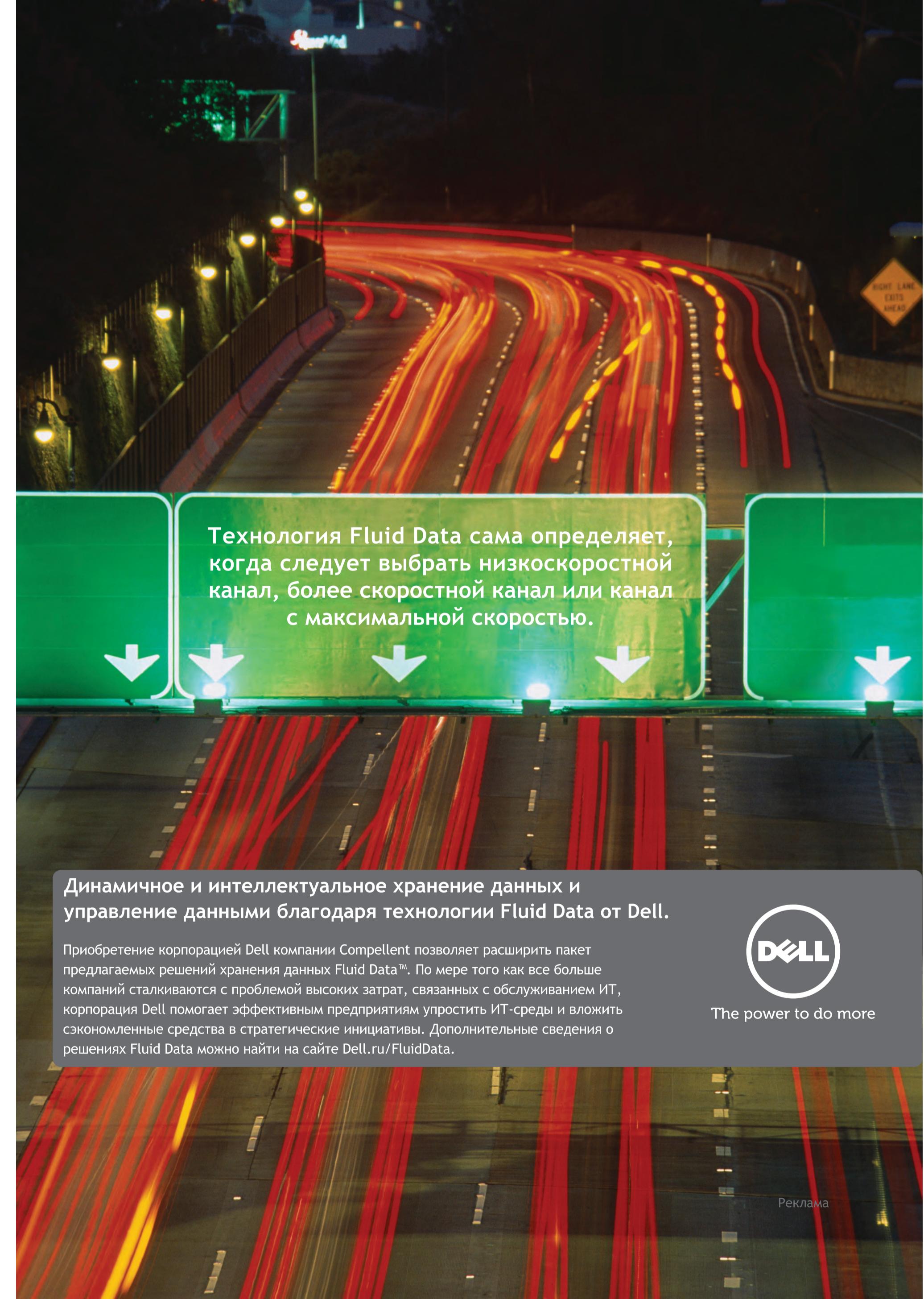
Мобильная версия mSecure доступна по цене 9,99 долл., но промо-цена может быть на 3 долл. ниже. Версии этого ПО для Windows и Mac стоят 19,99 долл., Утилиты



Поддержка доступа к облаку и простые средства индивидуальной настройки mSecure 3.0 делают эту программу оптимальным выбором для управления персональными данными

mBackup для систем Mac и Windows можно бесплатно загрузить с сайта mSeven.

Мне трудно к чему-то придраться в отношении mSecure. На самом деле я так впечатлен, что готов наконец выкинуть блокнот, который хранил последние 15 лет.



Технология Fluid Data сама определяет, когда следует выбрать низкоскоростной канал, более скоростной канал или канал с максимальной скоростью.

Динамичное и интеллектуальное хранение данных и управление данными благодаря технологии Fluid Data от Dell.

Приобретение корпорацией Dell компании Compellent позволяет расширить пакет предлагаемых решений хранения данных Fluid Data™. По мере того как все больше компаний сталкиваются с проблемой высоких затрат, связанных с обслуживанием ИТ, корпорация Dell помогает эффективным предприятиям упростить ИТ-среды и вложить сэкономленные средства в стратегические инициативы. Дополнительные сведения о решениях Fluid Data можно найти на сайте Dell.ru/FluidData.



The power to do more

Физические серверы готовят к росту виртуальной нагрузки

КАМЕРОН СТАРДЕВАНТ

Технологии виртуализации первого поколения разрабатывались в расчете на уже представленные на рынке Intel-серверы для ЦОДов и повышали эффективность их работы. Организации, делающие следующий шаг — от консолидации к виртуальным операциям, будут объединять значительные более мощные виртуальные машины, выполняемые на физических хост-системах с резко возросшими характеристиками.

Насколько вырастет мощность виртуальных машин? На конференции VMworld 2011, прошедшей в конце августа, компания VMware открыла эру гигантских виртуальных машин, максимальная конфигурация которых может включать до 32 виртуальных процессорных ядер и 1 Тб оперативной памяти.

На состоявшейся 14 сентября нынешнего года конференции Microsoft BUILD говорилось, что ОС Windows Server 8 также будет способна поддерживать виртуальные машины, имеющие до 32 виртуальных процессорных ядер и до 512 Гб оперативной памяти.

И гипервизор Microsoft Hyper-V, встроенный в Windows Server 8, показал, что недавно выпущенная предварительная версия этой ОС для разработчиков спроектирована для физических систем, имеющих до 160 логических процессоров и до 2 Тб физической оперативной памяти.

Поскольку технологии виртуальных вычислений в ЦОДах представляют собой сложное сплетение числа и мощности процессоров, объемов оперативной и внешней памяти и сетевых характеристик, я ограничусь здесь физическими компонентами “внутри коробки”: процессором и оперативной памятью. Основной вывод для ИТ-менеджеров состоит в возвращении отточенной в эпоху мэйнфреймов концепции “лучшие практики” (best-practice), теперь совершающей уникальный виток на платформе x86.

Надежность, доступность и удобство обслуживания в виртуальных ЦОДах достигаются с помощью стандартных серверов, которые масштабированы, модернизированы и соединены друг с другом таким образом, что выход из строя отдельной физической машины или ее узла не приводит к остановке бизнеса в целом.

Как будут выглядеть физические серверы через два или три года? На ознакомительном семинаре Microsoft для разработчиков, прошедшем ранее в сентябре в штаб-квартире корпорации, официальные представители сообщили, что, согласно руководству разработчиков аппаратных средств, стандартный сервер будет иметь от 6 до 64 логических ядер, 64 Гб оперативной памяти и сетевой интерфейс 40 Гбит/с. Стоить он будет от 300 до 1500 долл.

Джордж Рид, ИТ-директор туристической и страховой компании Seven Corners, расположенной в г. Кармел, шт. Индиана, и пользователь VMware, поделился своими мыслями относительно серверов для ЦОДов следующего поколения. “Мы взяли 100 физических серверов и виртуализировали их [в ноябре 2010 г.], — сообщил г-н Рид. — Сегодня у нас работает около 150 виртуальных серверов. Опираясь на партнерство с нашим системным интегратором, мы перешли к внедрению Cisco Unified Computing System/VMware vSphere. Мы рассматриваем возможность установки дополнительного оборудования в стойки, освобожденные в результате первого этапа виртуализации, а также вопросы, связанные с использованием приложений для создания изображений, мультимедиа и другого контента. Сегодня мы ориентируемся на петабайтные объемы внешней памяти и соответствующее увеличение числа процессоров”.

Мощность и скорость имеют значение

В серверах для ЦОДов завтрашнего дня число процессорных гнезд, скорее всего, останется относительно небольшим, в то время как вырастет число логических ядер и значительно увеличится объем оперативной памяти. Волна виртуализации, начавшаяся где-то в 2006 г., все еще набирает силу по мере продолжения увеличения числа виртуальных серверов. В то же время виртуализация толкает вверх мощности физических серверов в ЦОДах.

По мнению Малкольма Фергюсона, архитектора корпоративных решений в Hewlett-Packard, конфигурации типичного стоечного сервера и блейд-сервера в настоящее время меняются. “Эти серверы имели [в 2006 г.] в среднем 4 Гб оперативной памяти, а сегодня ее объем составля-

ет в среднем 200 Гб”, — подчеркнул он. А некоторые современные серверы могут поддерживать до 256 Гб или даже 1 Тб оперативной памяти.

Как считает Фергюсон, требования к памяти резко выросли, особенно для виртуальных машин. “До начала широкомасштабного внедрения технологий виртуализации типовые требования приложений к оперативной памяти составляли от 2 до 4 Гб, — отмечает Фергюсон. — Сегодня же отдельным серверам требуется 24, 48 или 96 Гб ОЗУ, и в этом нет ничего необычного”.

Повышение объема используемой оперативной памяти стало главной причиной беспокойства по поводу изменений в лицензионной политике VMware. Так называемый налог на оперативную память в первоначальной схеме изменения лицензирования VMware vSphere 5.0 определял цену лицензии на основании объема



HP DL380 — двухпроцессорный сервер высотой 2U, поддерживающий до 384 Гб оперативной памяти

ма памяти VRAM, распределенной по всем виртуальным машинам (он мог быть меньше общего объема установленной физической памяти).

Компания VMware отреагировала на озабоченность пользователей и изменила первоначальную схему лицензирования, оставив при этом в качестве основной предпосылки использование распределенной памяти VRAM как основу для расчета цены лицензии. Посмотрим, как этот нетехнический аспект серверной виртуализации отразится на конфигурации физических серверов в будущем.

Изменение внешнего облика

Отреагировав на распространение виртуализации, Dell, HP и другие изготовители добавили в свои серверы слот карты памяти Secure Digital (SD) для ускорения загрузки выбранного гипервизора в физических системах. Хотя компании-производители, с которыми я беседовал, не распространяются на тему других изменений в архитектуре, планируемых на будущее, ИТ-менеджерам следует ожидать появления дополнительных технических нововведений, нацеленных на ускорение работы гипервизора.

Ясно, что по мере повышения концентрации виртуальных машин на физических системах важность надежности, доступности и удобства обслуживания будет только расти. Чад Феннер, директор по продуктовому маркетингу семейства серверов PowerEdge компании Dell, и Фергюсон из HP — оба указали области, в которых их конкурирующие инструменты управления серверами могут сделать работу более предсказуемой.

Например, возможность рассылки предупреждающих сообщений о сбое оборудования, уже присутствующая в HP Insight Control, помогает в обслуживании и поддержании доступности оборудования. Интегрированные на платах сервера датчики контролируют состояние памяти, производительность дисков и процессора и постоянно отслеживают симптомы, сигнализирующие о повышении вероятности появления в будущем серьезных ошибок в серверах ЦОДа.

В дополнение к этому серверы, на которых выполняется производственная нагрузка, будут все чаще включать возможности удаленного мониторинга с фокусом на интеграцию с инструментами мониторинга гипервизоров, которые уже доступны в настоящее время. Помимо модификации аппаратной части виртуализация серверов послужила толчком для развития инструментов управления серверами. Как Dell (с OpenManage), так и HP (с Insight Control) предлагают интеграцию с такими инструментами управления виртуализацией, как VMware vCenter и Microsoft System Center Virtual Machine Manager



Стойный сервер Dell PowerEdge R815 представляет собой типичную четырехпроцессорную систему высотой 2U, которая может включать до 48 процессорных ядер для поддержки виртуальной нагрузки

ИТ-менеджеры должны ожидать дальнейшего повышения степени интеграции с этими платформами управления и появления систем управления, встраиваемых в жизненный цикл виртуальных машин и показывающих как уровни обслуживания, так и операционные расходы. Более мощные виртуальные и физические машины ближайшего будущего также окажутся в числе тех систем, которые будут контролироваться особенно внимательно.

Новая версия C++ обеспечит параллелизм и “более естественное” использование

ДЖОНАТАН ЭНДЖЕЛ

Международная организация по стандартизации единогласно одобрила новую версию одного из наиболее популярных в мире языков программирования. Язык C++11, по словам его создателя Бьёрна Страуструпа, будет “более естественным и по-прежнему эффективным” и включит в себя новую стандартизованную модель памяти.

Бьёрн Страуструп начал работать над усовершенствованиями для Си, которые сначала именовались “C with Classes”, еще в 1979 г. Получившийся в результате язык программирования был назван C++ и в 1998-м опубликован в качестве международного стандарта. С тех пор он широко используется, в том числе в Microsoft Windows 7, Apple OS X и

Google Chrome. Среди разработчиков Linux он не столь популярен, тем не менее играет ключевую роль в качестве “языка пингинов” и использовался при создании KDE.

Теперь, согласно записи от 12 августа в блоге главы комитета ИСО по C++ Херба Саттера, существенный пересмотр был одобрен единогласно. Он пишет: “Новый пересмотр C++, который мы назвали C++0x, стал теперь международным стандартом! Женева потребует несколько месяцев, чтобы его опубликовать. Но мы надеемся, что это произойдет в течение года, после чего мы сможем назвать этот язык C++11”.

C++ был создан как универсальный язык программирования, мощный и более простой в использовании по сравнению с Си благодаря объектной ориентации, говорится в статье, опубликованной 15 ав-

густа на сайте The Register. Но, добавляет автор статьи Гевин Кларк, он остается сложным языком, что побудило Джеймса Гослинга из Sun Microsystems создать Java и позволило ему с гордостью утверждать, что Java — это C++ “без пистолетов, ножей и дубинок”.

В “Вопросах и ответах”, обновленных 13 августа, Страуструп пишет: “C++11 производит впечатление нового языка. Просто его элементы объединены лучше, чем прежде. Кроме того, я считаю, что высокоуровневое программирование стало более естественным, оставаясь по-прежнему эффективным. Если вы рассматриваете C++ всего лишь как улучшенный вариант Си или как объектно-ориентированный язык, вы неправы”.

“Ваши идеи можно будет реализовать с помощью списков, объектов, классов (например, управления значениями по умол-

чанию), иерархий классов (таких, как наследуемые конструкторы), шаблонов, псевдоимен, циклов, потоков и т. д., а не одного механизма на все случаи жизни”, — поясняет Страуструп.

Помимо поддержки параллелизма и стандартизированной модели памяти к новым функциям C++11 относятся следующие:

- лямбда-выражения, которые позволяют локально определять функции в точке вызова;
- автоматическое определение типа данных и функции decltype;
- унифицированный синтаксис инициализации;
- функции deleted и defaulted;
- новое ключевое слово nullptr, означающее константу “нулевой указатель”.

Доступность

По словам Страуструпа, недавно одобренный стандарт C++11 должен быть опубликован к концу нынешнего года. При этом Страуструп саркастически замечает, что “даже небольшая бюрократическая провололочка могла бы превратить его в C++12”. О том, когда его начнут поддерживать производители компиляторов, не говорится ни слова.

PRIMERGY RX300 S6

+

Windows Server® 2008 R2
Standard Edition

Рекомендованная цена
комплекта: от 85 000 руб.



Windows Server® 2008 R2



PRIMERGY TX100

+

Windows Server® 2008 R2
Foundation Edition

Рекомендованная цена
комплекта: от 36 000 руб.



ПРЕВОСХОДНАЯ ПАРА

С операционной системой Microsoft® Windows Server® 2008 R2 вы получаете надежную, устойчивую и при этом гибкую платформу. Серверы Fujitsu PRIMERGY предоставляют вам превосходную производительность в любой ситуации, обеспечивая оптимальную отдачу от ваших инвестиций.

Для получения более подробной информации о представленных продуктах, пожалуйста, свяжитесь с вашим торговым представителем Fujitsu, торговым партнёром Fujitsu, или посетите наш веб-сайт:

ru.fujitsu.com/PRIMERGY

АВТОРИЗОВАННЫЕ ДИСТРИБЬЮТОРЫ:

OCS	+ 7 (495) 995 2575 (доб. 2210)	Landata	+ 7 (495) 925 7620
Merlion	+ 7 (495) 981 8484	Treolan	+ 7 (495) 967 6684

Fujitsu 2011 © Все права защищены, включая права интеллектуальной собственности. Другие товарные знаки могут являться собственностью их законных владельцев. РЕКЛАМА.

shaping tomorrow with you

FUJITSU

Новый социум для бизнеса

АЛЕКСЕЙ ВОРОНИН

Социальные сети, первоначально воспринимавшиеся многими как очередная игрушка для фанатов виртуального общения, фактически стали новым этапом в эволюции виртуального пространства (отметим в скобках, что сам термин “социальные сети” — т. е. сети, объединяющие в обществу или сообщество, — очень близок по смыслу термину “Интернет”, “сеть между всеми” или “объединяющая всех”, “всемирная сеть”). Растущая популярность социальных сетей свидетельствует и о серьезных изменениях человеческого мировосприятия, равно как и восприятия компаниями правил ведения бизнеса в современном мире. Все чаще привычное, живое общение дополняется виртуальным, дублируется в нем, а то и перетекает в него. “Почему ты не ответила “ВКонтакте”?” — первое, что спрашивает юноша у девушки при встрече, как будто не о чем больше спросить. Ничуть не возмущаясь, та достает свой iPhone 4 и начинает просматривать полученные сообщения, удивляясь, как это она пропустила... Вполне рядовая сценка из жизни. Что касается бизнеса, то многие его крупные представители, как известно, уже активно используют социальные сети для маркетинговых акций, исследований, привлечения клиентов, продвижения продаж. Тема технологий социальных сетей и их важной роли в повышении эффективности современного бизнеса заняла большое место в программе 14-го Форума IBM Lotus, на котором, как сообщали организаторы, присутствовало более 450 компаний, заинтересованных в улучшении внешних и внутренних коммуникаций.

Публичные социальные сети в цифрах

Статистика, этот третий судья современного мира во всех сферах человеческой жизнедеятельности, свидетельствует об устойчивом росте популярности публичных и внутренних социальных сетей. Наталья Горина, директор по аналитике и консалтингу Market-Visio Russia, Gartner Sales Agent, привела подтверждающие это цифры. Например, согласно данным Gartner, Facebook еще к лету 2010 г. уже имел “население” около 500 млн. пользователей, а прогноз по общему количеству “жителей” социальных сетей на конец 2012 г. еще более внушительный — более 1 млрд. Происходит это, разумеется, на фоне глобальной тенденции по компьютеризации населения. Так, более половины американцев старше 21 года уже имеют опыт создания интернет-контента, а 40% четырехлетних (!) малышей в той или иной степени уже знакомы с компьютером. Новые, социальные инструменты Интернета, по мнению Натальи Горини, привлекая огромное количество людей, могут стать источником ценной информации для бизнеса. Например, высказанное публично мнение на форумах о приобретенных товарах, услугах, несомненно, влияет на будущие предпочтения потенциальных покупателей. Бизнесу такую информацию полезно отслеживать и учитывать. Неудивительно поэтому, что интерес корпораций к различного рода аспектам социального ПО растет. Согласно данным, приведенным докладчиком, темп роста интереса корпораций к такому рода инструментам по сравнению с прошлым годом — порядка 250% (рост запросов к аналитикам gartner.com по теме социального ПО). Даже когда руководство компании не воспринимает социальные сети как нечто полезное для бизнеса, поделилась опытом консалтинга Наталья Горина, рядовые сотрудники этой же компании, как выясняется в результате опросов, зачастую уже осознали

свои выгоды: команда отдела продаж ищет и находит в сетях выходы на клиентов, а сотрудники других отделов обсуждают на публичных форумах с коллегами профессиональные вопросы. Создание внутренней социальной сети компании, по мнению Натальи Горини, позволяет задействовать эти уже существующие механизмы более эффективно. Ведь внутренняя социальная сеть объединяет не только сотрудников, но и внешних партнеров, тем самым улучшая взаимопонимание между подразделениями компании, ускоряя бизнес-процессы. Отделу маркетинга легче выяснить отношение потребителей товаров или услуг, департаменту развития компании — кто еще из сотрудников работает над аналогичной идеей и насколько успешно, финансовой службе — сократить затраты на дорожные расходы за счет предоставления возможности удаленной работы, ИТ-подразделению — уменьшить сроки работы над проектами за счет улучшенного взаимодействия с бизнес-подразделениями. Многие компании уже пришли

Ключевые ИТ-тренды в 2011 г. (Gartner)

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ТРЕНД	РЕЙТИНГ ВЛИЯНИЯ ТРЕНДА НА РАЗВИТИЕ ИТ	
	2011	2010
Облачные вычисления	1	1
Приложения для мобильных устройств и планшетные ПК	2	10
Аналитические приложения нового поколения	3	2
Аналитика социальных сетей	4	6
Совместная работа и социальные сети	5	-
Видео контент	6	-
Программное обеспечение, учитывающее контекст	7	-
Повсеместный компьютеринг	8	-
Классы памяти и флэш-память	9	8
Коммутируемая инфраструктура и компьютеры	10	5

к пониманию ценности организации внутреннего пространства на основе социальных технологий. По прогнозам Gartner, порядка 50% крупных компаний обзаведутся внутренней социальной сетью уже к 2015 г., из них примерно 20% станут лидерами в своих отраслях. В числе ключевых факторов, влияющих на развитие информационных технологий в текущем году, Наталья Горина назвала облачные вычисления, приложения для мобильных устройств и планшетные ПК, аналитические приложения нового поколения, аналитику социальных сетей и совместную работу и социальные сети. Докладчик особенно отметила при этом, что 50% ключевых технологических трендов в 2011 г. так или иначе касаются использования социальных инструментов для бизнеса.

Внутренние социальные сети и ключевые области бизнеса

Объем информации в мире неуклонно растет. В масштабах Интернета, по оценкам Gartner, содержится порядка 1 млн. Тб данных и ежедневно этот объем данных увеличивается на 5 Пб. В компании, даже самой крупной, масштабы хранящихся знаний, разумеется, скромнее, но все равно огромны, поэтому область управления знаниями компании —

первая точка приложения. Что и подчеркнул Драгутин Ивачи, директор департамента программного обеспечения “IBM в России и СНГ”, выделяя ряд ключевых областей бизнеса, которые могут быть существенно улучшены при помощи новейших технологий. Второе направление повышения эффективности бизнеса — преодоление барьеров, мешающих успешной коллективной работе, внедрению инноваций, поиск и удержание талантливых сотрудников. Еще одна важная сфера — сокращение командировочных и шире — дорожных расходов, чему может помочь поддержка работы сотрудников на дому, мобильных пользователей в удаленном режиме. И наконец, четвертое направление — организация эффективного управления документооборотом. Для воплощения любых идей, как известно, требуется инструментальный. У IBM набор специального ПО в сфере организации эффективного коллективного труда широкий. Это и платформы Lotus Notes/ Domino и IBM Lotus Sametime для налаживания взаимодействия, обмена сообщениями в режиме онлайн, организации аудио- и Web-конференций. Это и порталные решения — IBM WebSphere Portal, IBM Content Manager, IBM Forms, облегчающие взаимодействие с заказчиками, внешними партнерами, интеграцию данных с внешними системами. Кроме того, корпорация предлагает бесплатный пакет офисных приложений Lotus Symphony, имеющий версию Live, которая предназначена для мобильных устройств, причем все операции выполняются в облаке, а для работы с данным пакетом на устройство не требуется установки никаких приложений. Любопытная особенность пакета Lotus Symphony — он поддерживает форматы Microsoft Office. Таким образом, документы, презентации, таблицы, сделанные ранее в самом распространенном пока еще офисе, не теряются — их можно открывать и продолжать работать с ними, модифицировать и более того — опять сохранять в привычном формате, если это требуется для работы. К основным современным тенденциям ИТ-поддержки коллективной работы Драгутин Ивачи отнес облачные вычисления, мобильные приложения и социальные сети. В заключение представитель IBM выделил три характерные черты социального бизнеса, а именно: способность вовлекать сотрудников в общую работу (за счет тесного взаимодействия более продуктивным и рациональным путем), прозрачность (устраняя барьеры при доступе к информации, экспертизе и активам) и оперативность (ускоряя процессы благодаря быстрому получению информации и экспертной оценке). Об особенностях компаний, готовых к ведению бизнеса по-новому, “по-социальному”, говорил и Уффе Соренсен, директор по технологиям IBM Lotus. В качестве примера такой компании он привел BASF — немецкий концерн в сфере химического производства. Для того чтобы разрабатывать свои продукты более эффективно, компания решила объединить сотрудников в сеть формальных и неформальных сообществ (одна только ИТ-служба BASF насчитывает порядка 2300 сотрудников в 10 странах). В результате была организована connect.BASF — международная платформа для общения и создания сообществ внутри компании. Реализовано решение на базе продуктов IBM Connecting, общее число пользователей за три месяца — 11 тыс. Руководство немецкой компании, понимая важность использования в работе новейших технологий, стимулирует своих сотрудников обращаться к новой платформе, что ведет к активному обсуждению сотрудниками

возникающих проблем, появлению новых идей и в целом — к развитию компании. В подтверждение докладчик привел любопытный пример. На страничке BASF в Facebook’е некий посетитель оставил сообщение: “Holi hay ghar mat betto”. Менеджер по работе с социальными сетями вывесил в социальной сети BASF запрос: “Кто-нибудь знает, какой это язык и что это значит?”. Через несколько минут менеджер из другого подразделения ответил: “На хинди это значит: «Сегодня фестиваль цветов, не сидите дома». Появилась идея — поднять тему цветов, чтобы позиционировать соответствующие продукты BASF. Менеджер, вывесивший за-

Внутренняя социальная сеть объединяет не только сотрудников, но и внешних партнеров, тем самым улучшая взаимопонимание между подразделениями компании, ускоряя бизнес-процессы.

прос, загрузил на facebook-страничку компании видео с цветовыми пигментами BASF, который “заработал” десятки “лайков” и несколько комментариев.

Как и его коллега, Уффе Соренсен попробовал обозначить три характерные особенности компаний, стремящихся вести бизнес на современном технологическом уровне. Это, во-первых, — активное взаимодействие не только сотрудников между собой, но и сотрудников с внешними партнерами. Второй признак — прозрачность, предоставление партнерам, клиентам информации об услугах, продуктах, а иногда даже — о дискуссиях внутри компании (в разумных пределах), давая таким образом клиентам и партнерам возможность влиять на бизнес (инструменты — рейтинги, опросы). И третий компонент — подвижность, гибкость компании, т. е. способность адаптировать свою деятельность под изменяющиеся параметры окружающей среды, и одна из составляющих гибкости — оперативная реакция сотрудников на информацию от клиентов.

Социальные сети и высшее образование

Сфера образования, в которой вращается наиболее активная часть любого общества — студенты и аспиранты, давно и активно использует в образовательном процессе новые информационные технологии. Николай Курмышев, проректор по информатизации Новгородского государственного университета, рассказал о проекте строительства социальной сети на платформе IBM Connections (v. 4.0). Проект реализован за три месяца, был существенно облегчен доступ к учебным материалам, удобнее стала совместная работа по различным научным направлениям, появилась возможность доступа к сервисам с мобильных устройств. Основной сложностью проекта стала необходимость общего интерфейса с уже работавшим в университете корпоративным порталом, нежелательность дополнительных аутентификаций при пользовании новыми сервисами. Для того чтобы избежать перечисленных проблем, социальные сервисы были внедрены в ядро корпоративного портала. Удивительно, но даже в случае со студенчеством — наиболее передовой, продвинутой, казалось бы, частью общества при массовом использовании внедренного

Заказчики присматриваются к QlikView

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

На и без того активном рынке BI есть направления, развивающиеся очень быстрыми темпами. К ним относятся решения Data Discovery и, в частности, один из наиболее популярных продуктов такого рода

BI QlikView Business Discovery. На прошедшей в середине сентября в Москве конференции компании QlikTech директор ее представительства в России и странах СНГ Алексей Артеменко обратил внимание на то, что хотя рынок BI в 2010 г. вырос на 13%, мировой объем продаж QlikTech за этот период увеличился на 44% и достиг 226,5 млн. долл. Только в России у компании около сотни заказчиков (среди них “Альфа-Страхование”, “Копейка”, “Л’Этуаль”, ПИК) и более десятка партнеров (АТК, Jet Infosystems, КРОК, “Оптима” и др.).

Главное достоинство решений Data Discovery — способность поддерживать работу менеджеров в контексте понятной им бизнес-терминологии, не требуя при этом глубоких познаний в области ИТ. В QlikView Business Discovery такая задача решается на оригинальной технологической платформе, позволяющей обрабатывать весь массив исходных данных в оперативной памяти и делать это с помощью собственного движка, принципиально отличающегося от традиционных OLAP-кубов. Фактически в оперативной памяти создается хранилище (чаще витрина) данных, куда загружается информация из самых разных источников. После этого разработчик (им может быть и бизнес-менеджер), используя удобный визуальный интерфейс, создает некое аналитическое мини-приложение, которое может быть опубликовано на сервере и использовано другими сотрудниками. Вся аналитическая обра-

ботка осуществляется на сервере, а ее результаты в интерактивной форме отображаются на клиентских устройствах, в числе которых могут быть популярные смартфоны и планшеты. Разумеется, размеры обрабатываемых массивов данных ограни-



Алексей Артеменко: “Только в России у QlikTech около сотни заказчиков”

чены доступным на сервере объемом оперативной памяти, однако, поскольку серверы с памятью в несколько десятков гигабайт далеко не редкость, есть множество аналитических задач, удобно и быстро решаемых в QlikView. Так, генеральный директор телекоммуникационного оператора Brilliant Telecom Евгений Егоров, рассказывая об проводимом им анализе трафика с помощью QlikView, пояснил, что в память при этом загружается только информация за последние три дня, которая каждые полчаса корректируется в режиме скользящего временного окна.

Как подчеркнул Винсент Петерс, вице-президент и региональный директор QlikTech по региону Бенилюкс, Восточная Европа, Россия, их продукт не заменяет, а удачно дополняет BI-платформы ведущих игроков данного рынка. В ноябре ожидается выпуск очередной его версии QlikView 11. Среди основных ее новшеств г-н Петерс отметил механизм обмена комментариями для совместного принятия решений в среде QlikView, возможность сравнительного анализа (к примеру, групп товаров), усовершенствованные средства администрирования, платформу быстрой разработки приложений и автоматическую



Винсент Петерс: “QlikView не заменяет, а удачно дополняет платформы ведущих игроков рынка BI”

поддержку всеми создаваемыми приложениями мобильных устройств с мультитач-интерфейсом.

Несмотря на то что работа интерактивных аналитических приложений в смартфонах и планшетах выглядит крайне привлекательно, о реальной востребованности подобных решений говорить нужно очень осторожно. Проведенное на конференции экспресс-голосование показало, что среди присутствовавших было очень мало не только тех, кто уже использует мобильные устройства с этой целью, но и тех, кто считает их применение в таких задачах полезным. Вполне вероятно, что подобный результат объясняется составом аудитории, большинство которой относилось к ИТ-специалистам, а не к бизнес-менеджерам.

Думается, такой состав участников имеет некую объективную причину. Судя по проведенным в рамках конференции демонстрационным сеансам построения реальных решений, далеко не всякому менеджеру эта задача от начала и до конца окажется по плечу. Проектирование процессов загрузки данных из внешних источников (ETL), построение исходной модели хранилища, установление связей между атрибутами, решение вопросов разграничения доступа и обеспечения безопасности, конечно же, придется взять на себя айТишникам. Это могут быть как специалисты локальных партнеров QlikTech, так и сотрудники ИТ-департаментов заказчика. По словам заместителя директора операционного департамента “Альфа-Страхования” Нины Погодиной, после внедрения системы и реализации первых решений с участием консультантов компании АТК все больше новых задач их специалисты решают самостоятельно. □

решения возникают специфические проблемы. Как признался Николай Курмышев, пришлось столкнуться с такими явлениями, как боязнь социальных сетей, непонятность и неочевидность некоторых функций внедренного решения, неумение и нежелание применять новое, непонимание преимуществ, которые дают передовые технологии. Возникают и специфические проблемы: тем, кто привык пользоваться социальными сервисами на стороне, переключиться со сторонних социальных ресурсов на внутренние оказалось не так просто.

На сегодня социальные сети — публичные и внутренние — переживают период бурного роста, что и подтвердил очередной Форум IBM Lotus. Возможности, которые они предоставляют людям и бизнесу, для многих уже очевидны: аналитики выдают все новые цифры, подтверждающие рост данного сегмента Интернета, и позитивные прогнозы. Что будет на самом деле — пойдут ли социальные сети по пути дальнейшего дробления на мини-сообщества, или по пути глобализации, все большего сращивания внутренних и внешних публичных сетей, или же на первый план выйдут совершенно новые технологии, призванные создавать и защищать личное, уникальное пространство каждого пользователя великой сети Интернет, — покажет время. □

УКРЕПИТЕ

бизнес-критичные системы с помощью Ивана Ермакова.

Укрепите ваш бизнес с помощью новой услуги HP Critical Advantage.

Интегрированная поддержка с помощью новой услуги HP Critical Advantage — это наилучший способ укрепить вашу виртуализованную среду x86.

Покупая сервер HP ProLiant DL380 G7 + Critical Advantage, Вы экономите 15%, поднимаете эффективность и обеспечиваете бесперебойность работы техники.

Посетите www.carepacks.ru, чтобы получить дополнительную информацию об HP Critical Advantage.

© Copyright 2011 Hewlett-Packard Development Company, L.P. Приведенная в этом документе информация может быть изменена без уведомления. Гарантийные обязательства для продуктов и услуг HP приведены только в условиях гарантии, прилагаемых к каждому продукту и услуге. Никакие содержащиеся здесь сведения не могут рассматриваться как дополнение к этим условиям гарантии. Компания HP не несет ответственности за технические или редакторские ошибки и упущения в данном документе.



Распределённый контакт-центр банка “Траст”

ПЁТР ЧАЧИН

В прошлом году завершился проект по построению распределенного контакт-центра (КЦ) банка “Траст”. Эта финансовая компания входит в тридцатку крупнейших банков России (по данным ЦБ РФ) и ведет свою историю с 1995 г. Имея одну из самых масштабных региональных сетей, банк представлен в 170 городах, расположенных в 60 регионах России от Калининграда до Владивостока.

“В 2010 г. в целях совершенствования обслуживания клиентов у нас возникла необходимость в организации нового контакт-центра с такими основными критериями, как гибкость, масштабируемость, скорость внедрения и современное ядро с низкой стоимостью владения, — рассказал Юрий Мищенко, директор банка “Траст” по сопровождению инфраструктуры ИТ. — В качестве

решения были использованы платформы Genesys, а интегратором являлась компания Belmont”.

Заказ на новый КЦ был связан с тем обстоятельством, что банк в соответствии с принятой стратегией открывал для себя новые виды бизнеса — розничные продажи, кредиты, кредитные и банковские карты, взимание долгов. Клиентам должна была быть предоставлена возможность осуществлять банковские операции посредством телефона и получать массу информации в автоматическом режиме (“телефонный банкинг”). Кроме того, нужно было наладить эффективный алгоритм исходящих кампаний с целью телемаркетинга и сбора задолженности — как средствами автоматического обзвона, так и с привлечением операторов КЦ.

У банка и раньше был современный КЦ, построенный на платформе Cisco

Systems. Но ввиду крайне сжатых сроков заказчики решили для нового направления бизнеса создать независимый операторский центр. Его решено было делать с “чистого листа” и внедрять параллельно работающему центру обработки вызовов (ЦОВ), тем более что задачи двух КЦ не пересекались. С другой стороны, внутренние банковские системы были интегрированы в новый КЦ, естественно, не с нуля. Они, например, использовали общую базу данных.

Проектируемый КЦ должен был располагаться на двух площадках — в Москве и Саратове. “Наш проект охватывал и контакт-центр, и сетевую инфраструктуру, — сказал Владимир Ле-

вин, руководитель департамента программных решений Belmont. — Одним из наиболее значимых достижений стало использование VoIP-облака. Фактически это означает, что вызовы, независимо от того, из какого региона они приходят, балансируются между площадками в соответствии с заданными правилами. При этом мы избегаем затрат, обусловленных тем, что звонящий стоит в очереди”.

Конечно, в контакт-центре Саратова планировалось принимать наибольшее количество звонков, т. е. на него ложилась основная нагрузка. А КЦ в Москве должен обслуживать свои локальные вызовы и подключаться к общему трафику, если саратовский ЦОВ не справляется с потоком вызовов. Причем правила обслуживания включают не только учет стоимости канала, но и статистику загрузки контакт-центров и динамическую балансировку нагрузки между ними в сочетании с возможностью гибкого неограниченного дальнейшего развития сети.

Основные технические мощности (сервисная платформа, база данных) находятся в Москве. На первом эта-



Юрий Мищенко: “По результатам девяти месяцев работы на внедренной платформе банк рассматривает возможность перевода на неё еще одного контакт-центра”

Как понять, подходит ли SaaS вашему малому предприятию

ДЭНИЕЛ ЧАЛЕФ

Руководители многих предприятий сегмента СМБ еще не совсем понимают, что такое SaaS (software-as-a-service; “ПО как услуга”), как это работает и какую выгоду можно извлечь из такого рода сервисов. В этой статье я расскажу об эволюции моделей доставки программного обеспечения, о том, почему СМБ имеет смысл воспользоваться облачными приложениями и какие выгоды это сулит (включая снижение финансовых рисков, простоту развертывания приложений и возможность доступа к ним отовсюду). После прочтения статьи вы сможете оценить, подходят ли вашей компании основанные на облачных технологиях SaaS-приложения.

ИТ-СЕРВИСЫ

Традиционная модель доставки приложений

Традиционная модель доставки приложений предполагает их приобретение в собственности на условиях бессрочного лицензионного соглашения. Обычно также оплачиваются услуги по поддержке приложений (устранение разработчиком обнаруженных ошибок и минимальные доработки продукта). А разворачиваются они на собственных вычислительных мощностях заказчика. Эта модель и сейчас широко применяется поставщиками программного обеспечения для крупных предприятий, но такое ПО недоступно для СМБ-предприятий в силу своей дорогостоящей и сложной внедрения.

По мере все более широкого распространения Интернета поставщики ПО стали искать новые способы доставки программных решений. Появилась возможность лицензировать ПО у вендора, а затем воспользоваться дополнительными услугами хостинга приложений у соответствующих сервис-провайдеров (ASP). В этом случае приобретенная версия приложения остается в собственности покупателя, но ему нет необходимости вкладывать средства в инфраструктуру. Тем не менее неизбежные в данной модели выплаты за хостинг и лицензии, а также расходы в рамках заключенных контрактов на поддержку приложений повышают совокупную стоимость владения ими (ТСО).

SaaS как модель доставки приложений
Поставщики ПО довольно быстро нашли более удобный способ доставки

приложений из дата-центра в виде сервиса, и таким образом появилась модель SaaS. Она предполагает, что у приложения есть не один, а множество владельцев, использующих его совместно, но при этом их данные и конфигурационные файлы, описывающие их бизнес-процессы, хранятся раздельно. Отличительной особенностью SaaS является стоимость подписки, в которой учтена плата за применение ПО, его поддержку и доступ ко всем заплаткам и обновлениям.

Облачные вычисления предполагают совместное использование компьютерных ресурсов для хранения данных, выполнения вычислений или резервирования систем в зависимости от текущей потребности в них и предусматривают оплату за конкретно задействованные ресурсы. В облаке выделяемые приложения ресурсы могут быть практически мгновенно увеличены или, наоборот, уменьшены, что обуславливает простоту его масштабирования, а также восстановления работоспособности в случае резкого возрастания нагрузки или каких-либо сбоев.

Сегодня термин SaaS применим к любому приложению, доставляемому в виде сервиса через Web-браузер непосредственно из дата-центра поставщика, публичного или даже частного облака. А теперь давайте посмотрим, чем модель SaaS привлекательна для СМБ.

Шесть преимуществ SaaS для СМБ

Благодаря SaaS малым и средним предприятиям становится доступной функциональность, которую раньше себе могли позволить только крупные компании, имеющие в своем распоряжении значительные средства. Поскольку данная модель исключает капитальные затраты и необходимость предоплаты полной стоимости ПО, любая компания может получить в свое распоряжение приложение корпоративного уровня в виде сервиса по подписке. Кроме того, можно выделить еще ряд преимуществ SaaS для СМБ.

Преимущество № 1: низкие финансовые риски

SaaS не предполагает предварительных вложений в ИТ-инфраструктуру и разработку технологий, а текущие расходы предприятия предсказуемы. Отсутствуют

также скрытые затраты на обновления и эксплуатацию — все это предусмотрено в стоимости подписки. Не приходится тратить и на вывод приложения из эксплуатации. После завершения срока действия подписки или договора о предоставлении услуг заказчик волен прекратить отношения с провайдером.

Преимущество № 2: простота развертывания

В условиях острой конкуренции предприятия не могут позволить себе длительные и сложные проекты. Большинство SaaS-приложений можно запустить в считанные минуты и сконфигурировать под собственные нужды.

Преимущество № 3: всесторонняя поддержка

Многие поставщики SaaS-сервисов устанавливают цены в зависимости от выбранного заказчиком уровня поддержки и качества обслуживания. Таким образом, можно выбрать для себя наиболее подходящий пакет и не переплачивать за избыточную функциональность.

Преимущество № 4: снижение нагрузки на ИТ-персонал

Поскольку отпадает необходимость в обслуживании технологической инфраструктуры и поддержке среды исполнения приложений, переход к SaaS не влечет за собой увеличение нагрузки на ИТ-персонал заказчика.

Преимущество № 5: высокая защищенность

Перенос важные данные на системы сервис-провайдера, вы должны быть уверены в безопасности и защищенности этих систем. Поэтому поставщики SaaS-сервисов размещают приложения в дата-центрах мирового уровня с надежным энергообеспечением, современными средствами кондиционирования и системами безопасности.

Преимущество № 6: доступ отовсюду

SaaS-приложение обеспечивает доступ к данным и документам отовсюду, где есть выход в Интернет. Мобильные пользователи и работающие в дистанционном режиме могут эффективно сотрудничать с коллегами и обмениваться информацией с помощью любых подключаемых мобильных устройств.

Перевод предприятия на модель SaaS
Практически любое приложение может быть доставлено по модели SaaS. CRM,

управление документами, бухгалтерские и финансовые приложения, средства управления людскими ресурсами — все эти критически важные программные средства можно получить через сервис-провайдера. Готовы ли вы к такому переходу? Вот пять ключевых вопросов, которые помогут вам принять решение:

1. Можете ли вы сказать, что ваш бизнес уже перерос приложения, предлагаемые для сегмента СМБ? Испытываете ли вы потребность в большей вычислительной мощности и функциональности для развития бизнеса?

2. Отмечаете ли вы, что все большее число ваших сотрудников, работающих в дистанционном или мобильном режиме, сталкивается с трудностями при подключении через VPN? Обеспокоены ли вы безопасностью такого рода соединений?

3. Ваша технологическая инфраструктура уже не соответствует требованиям современных приложений и у вас нет необходимых средств для обновления оборудования?

4. Ваш ИТ-персонал уже с трудом справляется с задачами по поддержке пользователей и администрированию систем? Или у вас вообще нет выделенного ИТ-персонала и приходится пользоваться услугами аутсорсеров?

Заключение

Если хотя бы на два из этих вопросов вы ответили “да”, значит, SaaS-приложения могут оказаться хорошим решением для вашего бизнеса. Начните с одного приложения (например, для управления документами). Многие SaaS-провайдеры предлагают опробовать их сервисы бесплатно в течение 30 или 60 дней, так что вы сможете оценить их полезность для вас, подключив к ним нескольких сотрудников. Если приложение удовлетворит вас по надежности, безопасности и простоте использования, можно расширить число пользователей и интегрировать приложение с вашими фронт- и бэк-офисными системами. Очень вероятно, что в SaaS вы обнаружите множество плюсов и совсем немного минусов. Для предприятий сегмента СМБ, которые хотят расти и развиваться, SaaS — это разумные инвестиции. □

► пе проекта КЦ начинал работу в Москве и все операторы тоже были задействованы в столице. Их было около тридцати. А в Саратове на тот момент еще ничего не было.

Не будем забывать, что стоимость труда операторов в Москве довольно высока. Это и заставило принять решение о скорейшем переносе основной нагрузки КЦ в регион, где затраты на персонал более умеренные. На втором этапе в Саратове начала работать операторская группа из пятнадцати человек. Сейчас там более семидесяти операторов, а в Москве по-прежнему остается тридцать.

Но создание распределенного КЦ — не одномоментное дело, оно требует времени. Спланированный совместно с банком план перевода нового КЦ в Саратов занял порядка двух месяцев. Одним из технологических преимуществ платформы Genesys перед другими решениями является возможность запустить сервисно-насыщенный КЦ очень быстро.

У банка были большие требования к сервисам и качеству обслуживания. Во-первых, ставилась задача, чтобы клиент минимальное время ожидал на линии: соглашение об уровне обслуживания SLA предусматривало время отклика в 15 с в условиях самой высокой нагрузки. Во-вторых, нужно было обеспечить внутренние алгоритмы, сопряжение с CRM-системой Siebel.

Принцип First Call Resolution означает, что вопрос клиента закрывается первым оператором, то есть он не должен более переключаться. Это требует соответствующей компетенции операторов, да и рабочее место необходимо хорошо оснастить. Клиент пользуется телефонным ТРIN-кодом, который применяется для его идентификации.

Интерактивный речевой автоответчик (IVR) КЦ тесно интегрирован с внутренними системами банка, что дает клиен-

там возможность генерировать PIN-код своей карты через IVR. Сейчас некоторые банки рассылают кредитные карты по почте, но для их активации нужно приехать в отделение банка. Клиенты “Траста” имеют возможность создать и изменить PIN-код с использованием IVR без посещения конторы финансового учреждения.

“Genesys является прогрессивной платформой, которая устанавливается на серверы стандартной архитектуры, а их количество определяется нагрузкой, — продолжает Владимир Левин. — Наш контакт-центр работает на восьми серверах, поскольку используется отказоустойчивое решение. Мы перенесли ряд серверов в Саратов и тем самым повысили уровень надежности. В результате был создан распределенный КЦ с единым управлением и параллельно работающими отказоустойчивыми серверами”.

Чтобы удовлетворить высокие требования банка по отчетности и внутреннему контролю, была внедрена система записи Genesys Quality Manager; кроме того, специально для “Траста” в ответ на его расширенные запросы Belmont разработал кастомизированную отчетность. В итоге банк получил возможность централизованного мониторинга своего КЦ. Если говорить про исходящие звонки, то КЦ позволил добиться увеличения сбора задолженности до 40%. Так что основные показатели работы стали измеряемыми и автоматизированными. Раньше этого не было.

“В рамках проекта за три месяца был построен географически распределенный контакт-центр, использующий со-

временные облачные технологии, — сообщил Юрий Мищенко. — Платформа Genesys была полностью интегрирована с Oracle Siebel CRM, а также с системами SAS и WAY4. По результатам девяти месяцев работы на этой платформе банк “Траст” рассматривает возможность перевода на неё еще одного контакт-центра”.

Новый контакт-центр стал частью комплексного проекта, включающего КЦ, телекоммуникационную инфраструктуру для его нужд, сеть передачи данных (СПД) и телефонию банка, в том числе и для его региональных филиалов.

“Банк “Траст” использует уникальное телекоммуникационное решение, основанное на большом количестве оборудования различных вендоров, — отметил Сергей Мачульский, технический консультант Belmont по сетевым решениям. — Каналообразующее оборудование представляют собой маршрутизаторы с функцией защитных экранов Juniper SRX240 в центральном офисе, КЦ и дата-центре, а в регионах — SRX100 с меньшей производительностью”.

Это оборудование обеспечивает построение единой сети банка через Интернет. Она объединяет три важнейших офиса — центральный офис банка, дата-центр в Москве и КЦ в Саратове, а также шестьдесят региональных отделений. “Мы запустили всю сеть за полгода, — продолжает г-н Мачульский. — Начинали с центрального офиса и дата-центра, потом подключали регионы по мере готовности банка”.

Эксперты из Belmont разработали комплекс оборудования для региональных филиалов и предварительно на-

страивали его в Москве, а сотрудники банка на местах должны были только распаковать его, установить и включить в сеть. Для этого в столице был построен специальный стенд для испытания оборудования Juniper и отработки решения.

Помимо каналообразующего оборудования была создана СПД с использованием хорошо зарекомендовавшей себя техники HP — коммутаторов 35-й серии для организации ядра и 26-й серии для реализации уровня доступа. Всё оборудование центрального офиса полностью зарезервировано, надежность достигает практически 100%.

Во всех центральных офисах заключены договора с двумя операторами связи и обеспечен выделенный канал между дата-центрами в Москве и Саратове. В региональных офисах используются беспроводные точки доступа HP, что позволило отказаться от строительства СКС и сэкономить на стоимости проекта. Помимо СПД в банке была внедрена и система IP-телефонии компании Alcatel-Lucent.

“Как часть наших работ мы видим не только проект, но и бизнес-консалтинг для клиента по максимальной отдаче от проекта, — подчеркнул Владимир Левин. — То есть мы рассказываем обо всех возможностях проекта, которые заложены в выбранной платформе”.

Что касается нового КЦ, то использование Belmont собственной методики внедрения контакт-центров, когда первая статистика работы объекта становится видна уже через две недели после начала внедрения, позволило не только избежать рисков проекта, но и сформировать оптимальную стратегию его развёртывания. Как следствие, это положительно сказалось на динамике проекта и помогло минимизировать расходы заказчика. □



Владимир Левин: “Наш заказчик получил отказоустойчивое решение, в котором выход из строя любого критически важного компонента никак не сказывается на качестве обслуживания клиентов”

SMART. Для качества сделано всё



ИБП серии SMART от Powercom:

- Чистая синусоида: электропитание без помех и сбоев
- Добавление внешних батарейных блоков
- Управление через USB и RS-232, внутренний слот для SNMP

Новая модель SMART KING RT (Rack/Tower)

Особенностью модели SMART KING RT является возможность выбора типа установки, для любой задачи и конфигурации рабочего пространства, а также замена батарей в «горячем» режиме. Серия SMART — защита персональных компьютеров, рабочих станций, серверов и другого ответственного оборудования.



“Не пора ли вспомнить про ОСНОВНОЙ инстинкт?”

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Помнится, именно так называлась переводная статья, опубликованная в 1993 г. в PC Magazine Russian Edition, которая в американском оригинале имела заголовок “Lost your BASIC instinct? It’s time to remember!”. Как нетрудно догадаться, речь в ней шла не о вышедшем за год до этого знаменитом фильме, а об ИТ. Это был обзор состояния дел на рынке — средств разных поставщиков — языка BASIC (потому и в переводе были использованы заглавные буквы), переживавшего в те годы свою “третью” молодость. За прошедшие с тех пор почти уже два десятилетия этот язык пережил сначала долгий этап роста популярности, а затем период явного, хотя и плавного спада.

Но возможно, как раз сейчас BASIC (правила написания названий языков сменились в начале 1990-х) опять начнет увеличивать число пользователей: в июле 2011-го корпорация Microsoft объявила о выпуске первой версии новой системы программирования — Small Basic 1.0. То, что об этом “основном программистском инстинкте” вспомнила именно Microsoft, является вполне естественным: развитие Basic за последние четверть века напрямую связано с именем этой компании.

Small Basic позиционируется его автором как компактная, простая и бесплатная “ученическая” система программирования, которой смогут воспользоваться все — и дети, и взрослые, делающие первые шаги в программировании. Трудно сказать, каковы реальные стратегические планы Microsoft в отношении этого продукта, но даже сейчас, в момент рыночного старта этого инструмента, можно предположить, что Small Basic могут ожидать, причем в недалеком будущем, весьма радужные перспективы, которые могут выйти далеко за пределы “ученического программирования”. Дело в том, что эта система способна закрыть собой очень большую нишу на рынке средств программирования, образовавшуюся за последние десять лет в результате явно неудовлетворенного спроса на подобные инструменты со стороны миллионов (эта цифра, возможно, даже занижена) программистов-любителей. Причем появление такого нового рыночного сегмента может повлечь за собой интерес к нему и профессиональных разработчиков ПО. Чтобы разяснить этот тезис-прогноз, нужно посмотреть на ситуацию на рынке средств программирования с коротким экскурсом в историю Basic.

Немного истории

BASIC был придуман в 1963 г. профессорами Дартмутского колледжа Томасом Курцем и Джоном Кемени для обучения студентов программированию. Его назначение точно было отражено в названии — Beginner’s All-purpose Symbolic Instruction Code (универсальный код символических инструкций для начинающих). Для создания сколько-нибудь серьезных программ он явно не годился, но при этом в нем был реализован ряд революционных по тем временам идей, которые с ростом мощностей вычислительной техники позволили языку стать настоящей инноваци-

страстия Билла Гейтса, который, как известно, начинал профессиональную карьеру как разработчик BASIC-систем и продолжал лично руководить развитием этой системы фактически до окончания работы на посту руководителя корпорации.

А с 1991-го началась эпоха Visual Basic, который сыграл решающую роль в продвижении новых идей разработки Windows-приложений. Тут ситуация опять во многом характеризовалась конкуренцией Microsoft и Borland (Delphi), которая в целом завершилась лидерством Microsoft. Правда, сразу же обозначился новый грозный соперник — Java. Но тут нужно отметить, что и Java была изначально построена на реализации моделей программирования, отработанных за предыдущие десятилетия как раз на BASIC.

Пик популярности Visual Basic пришелся на его версию 6.0, выпущенную в 1998 г., при этом нужно также отметить широкое применение и профессионалами, и любителями системы Visual Basic for Applications. А дальше наступила пора .NET, с которой звезда BASIC явно пошла к закату, уступая место своему собрату C#.

Нужно сказать, что направление средств разработки постоянно развивается и серьезно меняется, что хорошо видно, если провести даже не очень глубокий ретроспективный анализ. Эта отрасль сегодня совсем не та, какой она была 10 и тем более 20 или 30 лет назад. Но при этом фундаментальные основы и проблемы остаются теми же. Одна из таких проблем — необходимость изучения и использования средств программирования на массовом уровне. Обратим внимание: речь идет не о подготовке профессиональных разработчиков ПО, а о поддержке массовой ИТ-культуры, которая во многом является основой развития ИТ-отрасли. Из разряда всем известных истин типа ломоносовской “Математику уже затем учить следует, что она ум в порядок приводит”. Не говоря уже о том, что программирование — это не только полезная вещь для решения многих “любительских” задач, но и просто очень увлекательная штука, захватывающая порой сильнее любой крутой компьютерной игрушки.

Так вот очевидной проблемой развития средств разработки последнего десятилетия оказалось как раз то, что стали “страшно далеки они от народа”. Например, Microsoft Visual Studio уже давно превратился в монстра, разобраться с возможностями которого — сложная задача даже для опытного разработчика. Даже относительно простые скриптовые интернет-языки, также уже совсем не простые в изучении и использовании, не говоря уже о том, что они не очень годятся для “настоящего” программирования.

Small Basic

как средство преодоления разрыва

Microsoft в целом очень хорошо понимает проблему работы с программистами-любителями и одна из немногих на рынке постоянно занимается ее решением, выпуская, в частности, облегченные бесплатные версии своих инструментов, в первую очередь Visual Studio. Но тут уже много лет видна очевидная трудность: из монстроподобного пакета, архитектурно ориентированного на решение задачи создания сложных корпоративных приложений, невозможно сделать легкий, простой инструмент. В общем-то это давно стало понятно и самим создателями Visual Studio (этот вопрос обсуждался, в частности, во время российского запуска Visual Studio 2010 в апреле прошлого года).

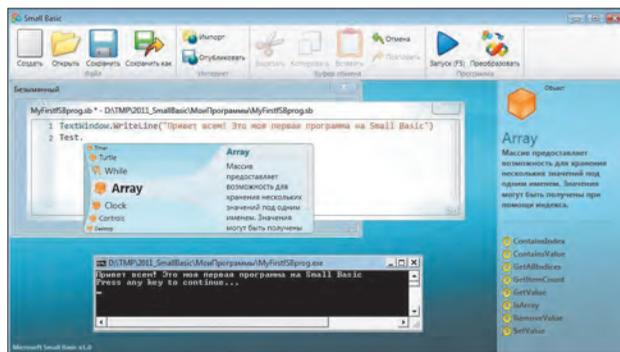
Возвращаясь теперь к Small Basic можно сказать, что весь этот проект (а это не

только собственно язык и инструмент, но и информационно-социальная среда вокруг них) нацелен именно на решение проблемы сокращения разрыва между профессиональной и любительской разработкой ПО. По своей сути и целевой аудитории он фактически представляет собой .NET-реализацию DOS’овской системы QBasic (сильно упрощенный вариант QuickBASIC 4.5, входивший в состав поставки MS-DOS начиная с версии 5.0). На этот момент надо обратить внимание: в Small Basic реализована сейчас именно традиционная DOS’овская (а не Visual Basic 1.0) концепция программирования, когда разработка ведется от кода, а не от оконного интерфейса. В то же время синтаксис языка построен на базе Visual Basic .NET с использованием идей объектно-ориентированного программирования. Для работы нужна Windows XP или более поздняя версия с установленной средой .NET Framework 3.5.

Продукт включает очень простую среду разработки с текстовым редактором и поддержкой многофункциональной подсказки. На панели управления — всего лишь несколько кнопок для редактирования текста и запуска программ. В составе самого языка всего 20 ключевых слов, но этого уже сейчас достаточно для решения многих задач. В среду разработки встроена контекстная документация по всем элементам языка. Принципиально важно то, что в Small Basic реализована возможность расширения его компонентов, включения дополнительного функционала. Независимые разработчики могут создавать внешние библиотеки, легко интегрирующиеся в систему (это сообщество, в том числе с профессиональным деловым подходом, уже формируется). Возможности интеграции могут быть также очень интересно использованы, например, для разработки онлайн-сервисов в сочетании собственных разработок и средств третьих фирм. Например, в поставке продукта уже сейчас имеется интеграция со службами Flickr (работа с фото- и видеоконтентом).

Несмотря на номер версии 1.0, проект Small Basic имеет уже свою историю и весьма приличный круг пользователей, поскольку он уже два года был представлен на рынке в виде публичного предварительного варианта. Его версия 0.5 была анонсирована в июне 2009-го, причем уже тогда весь API был переведен на русский язык. Спустя четыре месяца вышел вариант 0.7, в котором появилась функция портирования программ из Small Basic в Visual Basic .NET. 11 июня 2010 г. Microsoft сообщила, что число загрузок Small Basic преодолело рубеж в 300 тыс. Официальная же версия 1.0 появилась 12 июля 2011-го, причем сразу на 20 языках, в том числе и русском. Российское отделение Microsoft хорошо подготовилось к выпуску русской версии Small Basic — созданы соответствующие разделы в “Центре начинающего разработчика”, функционирует русскоязычное интернет-сообщество, есть книга.

В целом можно сказать, что Small Basic — это очень интересный и перспективный проект, за развитием которого нужно будет следить. Он имеет потенциал выйти далеко за рамки программирования для начинающих и может быть интересным и для ИТ-профессионалов. Что же касается детского программирования, то нужно сказать, что Microsoft предлагает также Kodu — визуальный язык программирования, предназначенный для создания игр самыми маленькими разработчиками. В настоящее время доступна только его англоязычная версия, но Microsoft обещает выпустить русский вариант в самое ближайшее время.



Small Basic — это простая, интуитивно понятная среда разработки для начинающих и продолжающих совершенствоваться программистов

ей в сфере профессиональной разработки ПО. Достаточно сказать, что фактически именно в том примитивном BASIC’e была впервые реализована схема быстрой разработки ПО в интерактивном режиме, исполнения программ в управляемом режиме и ряд других инноваций.

Именно этот потенциал языка был раскрыт с появлением и массовым распространением ПК в середине 1980-х, для которых BASIC превратился в инструмент профессиональной разработки ПО, которым в то же время могли пользоваться широкие слои специалистов-предметников. Примечательно, что именно резкое расширение круга программистов за счет “любителей” послужило основой для зарождения тогда качественного нового сегмента ИТ-рынка — вспомогательных средств программирования третьих фирм.

Вторая половина 1980-х характеризовалась также резким обострением борьбы за рынок средств разработки, которая на уровне ПК велась в основном между Borland и Microsoft. Тогда и произошло негласное разделение сфер влияния: Borland отказалась от развития своего TurboBASIC, а Microsoft — QuickPASCAL. Обсуждая тогда причины такого размежевания, наблюдатели отмечали два момента: ряд действительно революционных на тот момент идей победившего в этой гонке Microsoft QuickBASIC и личные при-

ционно-аналитических систем на предприятиях, в банках и органах власти.

Состоится также презентации новых продуктов и инновационных проектов компании для различных отраслей.

Конференция “PROGNOZ Day” ориентирована на директоров по экономике и финансам, инвестиций и стратегии, финансовых директоров, руководителей департаментов, управлений, отделов. Участие в конференции, как считают организаторы, будет полезно представителям банковских и финансовых организаций, предприятий (в таких отраслях, как нефтегазовая, химическая, фармацевтическая промышленность, металлургия, телекоммуникации, ритейл, транспорт и грузоперевозки, энергетика, строительство и др.), а также сотрудникам государственных служб и ведомств.

Участие в PROGNOZ Day бесплатное при условии регистрации на сайте www.prognoz.ru/ru/reg_form_profile.php до 14 октября. Александр Чубуков

АНОНСЫ

Конференция PROGNOZ Day пройдет в Москве

21 октября в московской гостинице “Radisson SAS Славянская” состоится первая открытая конференция “PROGNOZ Day: Эффективное управление. Лучшие практики в сфере бизнес-аналитики”. Ее организатором выступает аналитическая компания “Прогноз”.

С участием топ-менеджмента компании “Прогноз”, экспертов-аналитиков, представителей крупнейших международных организаций, российского бизнеса и госсектора пройдет обсуждение возможностей и перспектив внедрения современных решений класса бизнес-аналитики, тенденций развития рынка.

В рамках мероприятия пройдет презентация новой интегрированной платформы PROGNOZ Platform. На примере реальных кейсов будет продемонстрирован эффект от использования информа-

Наталья Касперская о стартапах и ИТ-зарплатах

26 сентября состоялось первое после ротации заседание президентской Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России. В нем приняла участие генеральный директор компании InfoWatch **Наталья Касперская**. Вот что она в тот же день рассказала нашему обозревателю **Владимиру Митину**.

PC Week: Как выглядит «разделение труда» у членов этой Комиссии?

НАТАЛЬЯ КАСПЕРСКАЯ: Никак. Это просто круглый стол, который ведет Президент России. Высказываться могут все участники.

PC Week: Какие впечатления у вас остались от сегодняшнего заседания?

Н. К.: Интересное заседание. Говорили все правильные слова, посмотрим, что реализуется.

PC Week: О чем говорили-то?

Н. К.: Сегодняшнее заседание было посвящено подготовке специалистов по приоритетным направлениям модернизации и технологического развития России. Таких направлений, как известно, пять: информационные, ядерные и медицинские технологии, космос и энергосбережение.

PC Week: Нас, конечно, прежде всего интересует, что делает Комиссия для развития в нашей стране информационных технологий. В свете сегодняшнего заседания, какие предлагаются (предполагаются) изменения в области подготовки специалистов по информационным технологиям?

Н. К.: Думаю, результаты заседания будут опубликованы. Когда разошлют окончательное решение, могу прислать...



Наталья Касперская

PC Week: На мой взгляд, ситуация с этими специалистами просто катастрофическая — в России вымирают софтверные стартапы..

Н. К.: Я читала вашу заметку на эту тему. Хочу выразить несогласие. Лично я не вижу ничего страшного в том, что в России мало стартапов. Строго говоря, стартап-модель не прижилась нигде в мире, кроме США. И то по причине огромного объема денег в этой стране, а также наличия Кремниевой долины, которая строилась на военные деньги. Ваши примеры с АВВУ, «Лабораторией Касперского» и другими фирмами некорректны, так как стартовые условия этих компаний разительно отличались от имеющих сейчас. Главным отличием было

наличие на рынке огромного числа потерянных высококвалифицированных специалистов, готовых работать за кусок хлеба. Вы хотите возврата в 90-е? Второе отличие — ВСЕ без исключения рынки были новыми. Подняться на новом рынке — совсем не то, что на зрелом. Сейчас из прорывных неинвестуемых направлений в ИТ остался по большому счету только Интернет. В этой области как раз наблюдается много стартапов, число коих исчисляется сотнями. Что касается рынка софта, о котором говорит Феликс Мучник, то там изобрести и продвинуть новый продукт стало на порядок сложнее, чем 15 лет назад. Какое-то время наши «предприниматели» этого не понимали и открывали новые компании, потому их число выросло до нерезонных величин. Потом рынок все скорректировал.

Пример с Microsoft также некорректный. Microsoft — уникальная компания, не имеющая аналогов в мире, единственная, кому удалось добиться 95%-ной монополии на мировом рынке. Пример красивый, но бессмысленный, потому что повторить опыт Microsoft мало реально. Даже «Гуглу» это не удалось.

И наконец. Почему вы вообще решили, что рынку нужны стартапы? Десять лет назад, когда я развивала «Лабораторию Касперского», про стартапы вообще никто не говорил. Сейчас это модная тема. Все говорят, что стартапы якобы единственный ключ к успеху на ИТ-рынке. Но в Японии с ее громадным производством электроники никаких стартапов нет. В Индии, лидере офшорного программирования, нет стартапов. Все ИТ-компании там принадлежат круп-

ным конгломератам. В Китае, который претендует на мировое лидерство, все стартапы так или иначе поддерживаются правительством, т. е. «газовая история» типа «Гугла» или «Микрософта» там невозможна. Так почему в России должно быть иначе?

Только потому, что так в США? Ну вот когда у нас будет можно взять у любого соседа сто тысяч баксов на стартапчик, тогда и у нас появится система стартапов. И образование тут вообще ни при чем. Нужно просто, чтобы уровень потребления в стране в четыре раза превышал уровень производства, как в США. Только вот кто будет финансировать эту мечту, мне лично неясно...

Кстати, «Лаборатория Касперского» тоже начала не с гаража, а вполне мягко стартовала с базы компании «Ками», имея на борту 19 человек. А «1С» и «Диалог-Наука» начинали на базе научных институтов.

Посему ваши сетования по поводу смерти так и не рожденной в России культуры стартапов выглядят странно. Раньше их не было вообще, а сейчас есть какие-то. Где вы углядели смерть?

PC Week: А с тем, что стремление ИТ-специалистов работать за рубежом может сойти на нет само собой вы согласны?

Н. К.: Согласна. Я бы только скорректировала одну вещь. Зарплаты на российском ИТ-рынке не в два-три раза ниже мировых, как вы пишете. Если сравнивать чистый доход, то зарплаты в Москве выше европейских (кроме Германии) и процентов на 50 уступают только американским.

PC Week: Спасибо за беседу.

25 - 28

ОКТАБРЯ 2011

МОСКВА

XXII

Ежегодная выставка информационных и коммуникационных технологий

ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА



Российская академия наук



Министерство связи и массовых коммуникаций РФ



Министерство образования и науки РФ



Российский фонд фундаментальных исследований



Федеральное космическое агентство



РОСАТОМ

SoftTool
www.softtool.ru



Второй Московский
Суперкомпьютерный Форум

Всероссийская конференция
«Электронное государство XXI века»

Заседание
Совета главных конструкторов информатизации
регионов России

в рамках Национального форума
«ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЩЕСТВО.
ЭЛЕКТРОННОЕ ГОСУДАРСТВО.
ЭЛЕКТРОННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО»



САИР
ЭКСПО



ПРОДУКТ
ГОДА
SOFTTOOL

Конкурс лучших
решений в области
информационных
технологий

Технологии информационного общества • Электронное государство • Технологии управления • Информационная безопасность
Технологии образования • САИР и ГИС • Документооборот • Интернет-технологии • Мобильные технологии • Облачные вычисления
Свободное ПО • Управление проектами • Суперкомпьютеры • Логистика и SCM • Банковское и финансовое ПО • Прикладное ПО
Встраиваемые системы • Сетевые решения • Аутсорсинг • ИТ-услуги • Электронные развлечения • Игры • Компьютеры и мн. др.

Регистрация специалистов на сайте <http://www.softtool.ru>

ОРГАНИЗАТОР



ООО «ИТ-экспо»
+7 (495) 624-70-72
www.softtool.ru

ПАРТНЕРЫ



АВВУ



ОТКРЫТЫЕ
СИСТЕМЫ



COMNEWS

SuperJob



Информатизация медицины: быть или не быть?

ОЛЬГА ПАВЛОВА

В конце нынешнего года должно состояться знаковое для всей российской медицины событие: будет завершен первый этап проекта информатизации здравоохранения, реализуемого в рамках утвержденной Минздравсоцразвития РФ программы развития российского здравоохранения до 2020 г. Чем же станет этот факт для медицинского сообщества — реальным решением проблем, стоящих перед лечебно-профилактическими учреждениями (ЛПУ), или очередным бумажным отчетом, выполненным исключительно “для галочки”?

ОБЗОРЫ

Планы и их реализация

Согласно перечню первоочередных мероприятий по информатизации здравоохранения на 2011 г. Минздравсоцразвития запланировало решение ряда задач, среди которых следует выделить создание первой очереди системы электронной записи на прием к врачу, интегрированной электронной медицинской карты и сервисов для доступа к ней, а также построение единой системы идентификации, аутентификации и авторизации пользователей системы здравоохранения и сервиса защищенного обмена почтовыми сообщениями. Кроме того, предполагается запуск первой очереди системы, обеспечивающей учет финансово-хозяйственной деятельности медицинских организаций, и усовершенствование информационно-аналитической системы министерства в части поддержки принятия управленческих решений.

Наши эксперты высказали диаметрально противоположные точки зрения относительно осуществления этих планов в оставшиеся месяцы года. Так, по словам Виктора Абрамова, директора по продажам “InterSystems Россия”, данные мероприятия могут быть выполнены в срок: “Я не говорю о качестве решений, но об их реализации соответствующие структуры отчитаются, а другие — примут в эксплуатацию”.

Сходного мнения придерживается Александр Герасимов, заместитель генерального директора компании “Самсон-Виста”, который, правда, уточнил, что может оценить только ход разработки системы электронной записи на прием к врачу: “Полагаю, что собственно разработка уже завершена. Во всяком случае то, что поручалось нашей компании в этой области, мы выполнили, и не думаю, что у других разработчиков могли возникнуть серьезные проблемы”. Главная же сложность здесь, по его мнению, может возникнуть на этапе внедрения системы: вероятны задержки из-за недостаточного уровня готовности ЛПУ. В настоящий момент в крупных городах ситуация с материально-технической базой медицинских учреждений заметно отличается в лучшую сторону по сравнению с малонаселенными территориями, где имеются проблемы с каналами связи. Однако г-н Герасимов надеется, что средства, выделяемые на программу модернизации здравоохранения, помогут решить данные проблемы, если их всё-таки начнут разумно осваивать.

При этом он убежден, что создание первой очереди системы улучшит ситуацию с доступностью медицинской помощи в амбулаторном звене благодаря автоматизации самозаписи пациентов. Для Медицинских информационно-аналитических центров (МИАЦ) представится возможность проверить лояльность и профессионализм разработчиков медицинских информационных систем (МИС), хотя самим разработчикам это ничего не даст, так как большинство из них уже давно-давно реализовали электронную запись и теперь им придется интегрировать эту функцию МИС с соответствующим региональным сервисом.

Менее оптимистичную оценку дает Игорь Шустерман, канд. техн. наук, начальник отдела АСУ Республиканской клинической больницы им. Г. Г. Куватова (Башкортостан), который полагает, что даже те мероприятия по информатизации здравоохранения, которые выделены как первоочередные, очень трудоемки. Например, автоматизация финансово-хозяйственной деятельности медучреждения помимо таких универсальных подсистем, как подсистемы материального учета и управления персоналом, обязательно должна включать в себя ведение аптечного склада, расчет диетпитания, управление автотранспортом и пр. “Поэтому внедрить такой комплекс даже в одном медицинском учреждении за три месяца невозможно, — считает он. — Тем более невозможно выполнить эти работы во всех ЛПУ страны до конца года”.

Кроме того, г-н Шустерман отмечает, что другие задачи требуют еще и решения инфраструктурных задач, создания по стране сети удостоверяющих центров, ввода в эксплуатацию систем коммуникации и т. д. При этом на сегодняшний день не утверждены ни методические рекомендации по реализации проекта, ни региональные концепции информатизации. В регионах не проводятся аукционы по созданию информационных систем и приобретению оборудования.

Наиболее же критически оценивает реальность плана Минздравсоцразвития Григорий Шевченко, коммерческий директор компании “Открытые Технологии”, который считает, что по состоянию дел на начало октября 2011 г. никакого выполнения данного плана не наблюдается, поэтому и оценивать пока нечего. Более того, хотя, казалось бы, конец года еще и не близко, но если учесть, что нужно проводить тендеры и заключать договоры, времени для предусмотренных работ практически не осталось.

Впрочем, по мнению г-на Шевченко, реализация запланированных мероприятий практически ничего не даст медицинским учреждениям, поскольку не будут модернизированы ни их общехозяйственные, ни лечебные функции. МИАЦы и другие административные органы от медицины, по всей видимости, получат инструменты, необходимые для совершенствования и углубления отчетности перед вышестоящими организациями. А вот ситуация с разработчиками медицинского ПО будет сложнее: большинству из них, скорее всего, ничего не светит, а оставшейся небольшой части —

деньги и подряды на работы. Поскольку же речь идет о формировании облачных сервисов, то разработки и внедрение наверняка будут проходить централизованно, полагает Григорий Шевченко.

Продолжая эту тему, Виктор Абрамов также подчеркивает, что выполнение намеченных на текущий год работ почти ничего не даст ни ЛПУ, ни МИАЦ, но в будущем, если качество решений окажется достаточно высоким, у последних возможны хорошие перспективы. Что же касается разработчиков медицинского ПО, то они поймут, продолжать ли бизнес, связанный с информатизацией здравоохранения, или заняться чем-нибудь другим. В наиболее выигрышном положении окажутся соответствующие государственные структуры, которые предположительно получат много и в пропагандистском, и в административном плане, но с точки зрения повышения качества, доступности и безопасности медицинских услуг какого-либо результата на этом этапе не предвидится.

Еще негативнее настроен Игорь Шустерман, который отмечает, что сумма, запланированная на проект информатизации здравоохранения, составляет почти 25% от всего ИТ-рынка России. Таким образом, по его мнению, здравоохранение становится ключевым игроком на этом рынке, обойдя традиционных лидеров — банки, страховые организации, добывающую промышленность и пр. “Конечно, все разработчики ПО крайне заинтересованы в таком проекте, — пояснил он. — Поэтому на рынок приходят поставщики систем, не имеющие опыта работы в данной отрасли, и на скорую руку адаптируют свои продукты под медицину. Так что попытки реализовать на базе классических учетных систем электронную медицинскую карту, скорее всего, закончатся неудачей из-за фундаментального различия в терминологическом базисе и функциональных задачах”.

Ключевым элементом программы информатизации является концепция создания единой государственной информационной системы (ЕГИС) в сфере здравоохранения, утвержденная Минздравсоцразвития в апреле текущего года. Основная цель этой концепции — информационная поддержка методической и организационного обеспечения деятельности участников системы здравоохранения. Однако её реализация, как считают наши эксперты, вызовет многочисленные проблемы и противоречия.

Во-первых, по словам Григория Шевченко, это только концепция, а одной концепции при осуществлении таких сложных проектов, как правило, бывает недостаточно. Во-вторых, при её выработке не был проанализирован богатый шестидесятилетний опыт информатизации медицины в России со всеми его достижениями и неудачами. Разработчики концепции не видят взаимосвязи социума, культуры, рыночных отношений и информатизации в медицине. В-третьих, в концепции нет четкой ориентации ни на врача, ни на пациента, а ведь это основные действующие лица при оказании медицинских услуг. В-четвертых, там нет ни слова о поддержке индустрии здоровья — а ведь это крайне важная государственная задача,

Наши эксперты



ВИКТОР АБРАМОВ,
директор по продажам,
“InterSystems Россия”



АЛЕКСАНДР ГЕРАСИМОВ,
заместитель генерального
директора, “Самсон-Виста”



ГРИГОРИЙ ШЕВЧЕНКО,
коммерческий директор,
“Открытые Технологии”



ИГОРЬ ШУСТЕРМАН,
канд. техн. наук, начальник
отдела АСУ, Республиканская
клиническая больница
им. Г. Г. Куватова (Башкортостан)

замалчивать которую в программном документе никак нельзя. И наконец, в концепции отсутствует главное — обоснование необходимости информатизации современной медицины, нет поставленных целей, которые нужно достигать. “Пока это не сделано, дальше идти нельзя: никогда не придем”, — убежден г-н Шевченко.

Вместе с тем среди основных проблем, которые возникнут при реализации данной концепции, он выделяет серьезные противоречия между медицинским научным сообществом и госаппаратом в лице Минздравсоцразвития и отсутствие реальной финансовой поддержки со стороны государства и, шире, четко сформулированной позиции государства по отношению ко всей медицине, куда входят не только государственные лечебные учреждения, но и частные клиники, медицинские ведомства, международные и иностранные медицинские фирмы, работающие в России, поставщики и производители лекарств и медицинской аппаратуры, медицинские вузы.

О проблемах воплощения в жизнь концепции ЕГИС говорит и Игорь Шустерман: “Основная сложность данного проекта — его фантастическая трудоемкость. Проекты такого масштаба информатизации в России еще не реализовывались, а учитывая последние негативные результаты по информатизации здравоохранения в Канаде и Великобритании, и в мире ничего подобного не было”.

При этом он выделяет в данной концепции два пункта, очень важные для создания системы: “использование электронных документов, юридическая значимость которых подтверждена электронной цифровой подписью, в качестве основного источника первичной информации в Системе”, а также “создание прикладных информационных систем по модели “программное обеспечение как услуга” (SaaS)”. Первый из них, по мнению г-на Шустермана, кардинально изменит принцип взаи-

“Нам нужна реальная поддержка государства”

В конце текущего года завершается первый этап проекта информатизации здравоохранения, разработанного Минздравсоцразвития РФ в рамках концепции развития российского здравоохранения до 2020 г. Что ждут от

ИНТЕРВЬЮ этого события отечественные производители медицинского софта? Какие задачи наиболее актуальны для них на настоящий момент и с какими проблемами им приходится сталкиваться в своей работе?

Своими взглядами на эти вопросы в беседе с научным редактором PC Week/RE Ольгой Павловой поделился коммерческий директор компании “Открытые технологии” Григорий Шевченко.



Григорий Шевченко

PC Week: Сегодня с самых разных трибун говорят о чрезвычайно низком уровне проникновения ИТ в российскую медицину. Вы придерживаетесь такого же мнения?

ГРИГОРИЙ ШЕВЧЕНКО: На мой взгляд, это всеобщее заблуждение. Сегодня в области медицины количество оборудования с использованием ИТ на душу занятого работника является самым высоким в России. Причем речь идет не о ПК или серверах, а о сложной компьютеризированной медицинской аппаратуре, без которой невозможна в первую очередь, современная диагностика. Это и УЗИ, и компьютерные томографы, и магниторезонансные установки. Без компьютеризированного высокотехнологичного оборудования не обходятся сейчас ни современные операционные, ни медицинские лаборатории.

С другой стороны, в медицине используется большое количество информационных систем, причем отраслевого уровня. Так, на территории всей страны действует система обязательного медицинского страхования, задачи которой невозможно было бы решить без ИТ, а в каждом регионе медицинские информационно-аналитические центры собирают статистическую информацию у поликлиник и стандартизированным образом передают ее в региональные органы здравоохранения, откуда она поступает в центральное министерство.

Кроме того, под эгидой Минздравсоцразвития повсеместно строятся центры здоровья. К сегодняшнему дню, согласно отчету министра Татьяны Голиковой, их насчитывается порядка пятисот, и во всех разветвлены информационные системы, функционирующие в рамках единой сети.

Наконец, не нужно забывать про такую сферу, как Интернет, где находится огромное количество медицинской информации — как официальной, так и частной, поступающей от врачей клиник или просто от заинтересованных людей, которые делятся своим опытом на разнообразных форумах и в социальных сетях.

PC Week: А эффективно ли используются ИТ в рамках отдельных лечебных учреждений?

Г. Ш.: Автоматизация российских клиник крайне неравномерна — “то густо, то пусто”. И чем крупнее клиника, тем больше “местечковость” ее отделений. Крупные самостоятельные отделения сами “выбивают” финансирование и совершенствуют свои информационные системы и оборудование. А те, что послабее, либо вообще не получают денег, либо получают значительно меньше. В результате в клиниках оказывается несколько очагов информатизации, которые между собой зачастую никак не связаны, и, например, чтобы передать рентгеновский снимок из одного отделения в другое, его нужно туда нести.

Причину такой ситуации я вижу в том, что процесс лечения тесно связан с умением и талантом врачей. Минздравсоцразвития и другие руководящие органы выпускают разные справочники, методики, описывающие, как лечить те или иные заболевания. Но это очень общие стандарты и рекомендации, поэтому каждый врач дополняет и укрупняет их своими знаниями и опытом, которыми он, естественно, ни с кем не хочет делиться.

Так что стандартный подход к автоматизации — когда есть централизованная система, куда поступают сведения из всех подразделений, — в медицинских учреждениях не работает из-за противодействия со стороны врачей. С этим отчасти связано и то, что у ИТ-компаний наблюдается четкое неприятие медиков: “Им ничего не надо, они замкнулись в себе”.

PC Week: Как, по-вашему, можно решить эту проблему?

Г. Ш.: Существуют разные технологические и организационные подходы, позволяющие

преодолеть это противоречие, но их объединяет один принцип — децентрализация обработки и хранения информации. Согласно этому принципу, каждое отделение само накапливает, обрабатывает и хранит свои данные, строго регламентируя доступ к ним как внутри клиники, так и вовне. Такие технические решения получили название информационной инфраструктуры, которая объединяет единым интерфейсом все клинические и хозяйственные подразделения ЛПУ. Только с помощью подобных решений и можно будет контролировать “жизненный цикл” пациента в клинике. И пока такие системы не появятся, о комплексной информатизации медицины говорить рано.

PC Week: Что требуется, чтобы такая комплексная информатизация стала реальностью?

Г. Ш.: Информатизацию ЛПУ следует проводить постепенно, от задач отделения поднимаясь к задачам на уровне всей организации, обеспечивая при этом межклинические интерфейсы. Клиника — это и хозяйственное учреждение, где нужно вести бухгалтерию, материальный и экономический учет, собирать статистическую информацию. Эти задачи практически везде автоматизированы хорошо, но они оторваны от лечебного процесса, хотя должны существовать вместе. Поэтому интегрированная система должна включать в себя еще и эти подсистемы, чтобы обеспечить возможность получать полную картину происходящего.

Таким образом, комплексная информатизация клиники предполагает внедрение интегрированной ИС, включающей в себя другие медицинские системы, а также медицинского оборудования, которое может свободно интегрироваться с этими информационными системами и передавать туда и получать оттуда данные в требуемом режиме и объеме. И здесь возникает целый ряд вопросов, связанных с выбором медицинского оборудования и информационных систем в клиниках.

В идеале задачей выбора ИТ-оборудования должны заниматься ИТ-профессионалы, вникшие в медицинские задачи и понимающие, как их решать. Но где их взять? Сегодня их не готовит ни один медицинский вуз.

Надо также отметить, что есть много нареканий в адрес проводимых закупочных аукционов. Нередко можно встретить ситуацию, когда ЛПУ, особо не утруждая себя выбором медоборудования и информационных систем, просто договаривается с кем нужно и покупает продукт, который впоследствии даже и не внедряет или который из-за выбора наиболее дешевого предложения крайне сложно использовать, так как он лишен необходимых интерфейсов или других важных технических особенностей.

PC Week: Какие тенденции наблюдаются сегодня на рынке медицинского софта в России?

Г. Ш.: У нас в стране сформировался довольно мощный рынок средств информатизации медицины, куда относятся и медицинские информационные системы, и медоборудование, и отдельные компьютерные системы, решающие локальные задачи (например, электронная история болезни, электронная медицинская карта). Многие из них сделаны хорошо, но проблема в том, что пока нет ясности, чем следует руководствоваться при разработке медицинского ПО. Ориентиром могла бы служить внятная глобальная стратегия внедрения ИТ в медицину, однако и её не существует. Минздравсоцразвития пока предложило только концепцию информатизации, которая к тому же почти никому из медицинского сообщества не нравится. А раз нет стратегии и четко поставленных целей, то непонятно вообще, в каком направлении надо двигаться.

Наша компания совместно с проблемной комиссией РАМН “Медицинская и биологическая информатика” разработали собственную стратегию информатизации медицины. Это объемный документ, в котором рассматриваются основные цели информатизации медицины, главные задачи, методы и пути их решения, а также принципы выбора медицинского ПО и систем. В конце августа данная стратегия была издана и опубликована на нашем сайте, и сегодня мы занимаемся подготовкой ее второй редакции с учетом полученных нами замечаний и пожеланий от представителей медицинского сообщества.

PC Week: В чём ваша стратегия расходится с концепцией Минздравсоцразвития?

Г. Ш.: Концепция Минздравсоцразвития предусматривает в основном решение задач статистики, отчетности, контроля финансовых потоков, но отнюдь не лечения. Кроме того, в программных документах министерства речь идет об информатизации только государственных лечебных учреждений. Мы же расширили область информатизации, включив туда коммерческие клиники, ведомственную медицину, работающие в России международные медицинские организации и иностранные медицинские компании, производителей лекарств, оборудования и приборов, народную медицину.

Тем не менее я считаю, что запланированное Правительством РФ к концу года завершение первого этапа реализации государственной концепции станет большим шагом вперед в деле внедрения ИТ в медицину. Затем будут и другие шаги, и все производители медицинского ПО так или иначе станут подстраиваться под это движение. Работы хватит всем, но главное — чтобы существовала реальная поддержка государства, не на бумаге, а на деле.

PC Week: Спасибо за беседу.

► моделирования медперсонала и компьютера, делает работу с МИС неотъемлемым фрагментом рабочего дня врача. А второй пункт, несмотря на большое количество поступивших критических замечаний, является действительно концептуальным и определяет принципы построения информационных систем в здравоохранении России на многие годы.

Кроме того, Игорь Шустерман обращает внимание на п. 10 “Основные этапы создания Системы”, где в планах на 2011—2012 гг. указано “создание прикладных региональных компонентов Системы”, а о дальнейших планах на 2013—2020 гг. говорится: “завершение работ по стандартизации в сфере медицинской информатики”. Проблема здесь, по его словам, заключается в том, что поскольку к прикладным региональным компонентам относятся МИС, то их создание в отсутствие утвержденных стандартов вызовет

несовместимость систем между собой в разных регионах страны. И впоследствии это может потребовать дополнительных ресурсов на их интеграцию.

Продолжая тему технологических проблем концепции создания ЕГИС, Александр Герасимов выделяет прежде всего вопрос защиты персональных данных. Причиной сложностей в этой сфере служит несовершенство законодательства — в частности, до сих пор так и не урегулирован вопрос, связанный с соблюдением врачебной тайны. Кроме того, по его мнению, возникнут проблемы с интеграцией или даже переносом информационной инфраструктуры ЛПУ в виртуальную среду облачного решения ЕГИС.

Что нужно современному ЛПУ

Помимо обсуждения программы информатизации на уровне всей медицины в целом наши эксперты уделали внимание

тем задачам и проблемам, которые сегодня приходится решать каждому лечебному учреждению в отдельности. Среди них — новая редакция закона № 152-ФЗ, принятая летом нынешнего года и уточняющая сферу действия, принципы и условия обработки персональных данных. Говоря о том, как это событие повлияет на деятельность всех представителей медицинского сообщества, Григорий Шевченко в первую очередь отметил, что если закон принят, то его нужно исполнять. Однако, с его точки зрения, данный закон уже серьезно дискредитировал себя неоправданностью исполнения на протяжении двух лет существования: “Можно принять еще две редакции — результат будет тем же. Пора уже начать реально требовать исполнения закона с участников рынка и применять серьезные санкции — вплоть до полной остановки деятельности — к организациям, не соот-

ветствующим требованиям данного закона. И только тогда будет эффект”.

Что же касается требований, изложенных в этом законе, то они, конечно, накладывают определенные ограничения на информационные системы, содержащие персональные данные. Однако при правильной их доработке и внесении необходимых корректировок в регламенты работы ни у МИАЦ, ни у ЛПУ проблем не возникнет, считает г-н Шевченко.

Со своей стороны Александр Герасимов уверен, что всем медицинским учреждениям грозят проблемы с сертификацией на соответствие требованиям безопасности в связи с фактическим отсутствием регламентов действий. Во-первых, для сертификации необходимо финансирование, а медицинские учреждения не знают, где взять деньги на подобные проекты. Во-вторых, в ЛПУ просто нет специалистов,

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 28 ►

“Многое зависит от воли руководства”

Споры между сторонниками свободного программного обеспечения (СПО) и проприетарных решений не утихают, но очевидно, что интерес к СПО за последние годы в

ИНТЕРВЬЮ России вырос многократно. Санкт-Петербургская компания “Самсон-Виста” уже более 20 лет занимается автоматизацией учреждений сферы здравоохранения. На сегодняшний день ее МИС “Самсон-Виста” установлена более чем на 3000 рабочих станциях. В масштабах России не много, но это уже реальный опыт внедрения СПО в ЛПУ. С заместителем генерального директора компании Александром Герасимовым побеседовал 1-й заместитель главного редактора PC Week/RE Игорь Лапинский.



Александр Герасимов

- региональный — несогласованность действий между МИАЦами, ТФОМСами и ЛПУ, а также проблемы с обеспечением их широким доступом в Сеть;
- ЛПУ — низкий уровень компьютерной грамотности персонала, слабая материально-техническая база (локальные сети, парк компьютерной техники и т. п.), недостаточный уровень финансирования.

PC Week: КПС “Самсон-Виста” является свободной МИС. Почему же многие ЛПУ выбирают недешевые решения других разработчиков?

А. Г.: Думаю, что основная проблема в наборе функций комплекса. В нашем продукте реализованы основные механизмы, которые необходимы практически любому ЛПУ. Все дополнительные сервисы, необходимые клиенту, он может настроить, разработать самостоятельно или заказать у наших специалистов как сопутствующую услугу. Но

многих почему-то это отпугивает. Они смотрят на подозрительно низкую стоимость сопутствующих услуг, забывая о лицензионных сборах в альтернативных решениях. Смотрят также на минимальный набор функциональных механизмов и, понимая что что-то придется делать самостоятельно, принимают решение о приобретении системы “под ключ”. Причём это совсем не значит, что после покупки и внедрения такого решения им не придется вкладывать средства в дальнейшую его разработку или модернизацию. А мы предлагаем сбалансированное решение, которое постоянно функционально развивается.

PC Week: Как вы считаете, может ли ЛПУ самостоятельно внедрить ваш КПС? Известны ли вам такие случаи?

А. Г.: Может, если захочет. Уже достаточно много учреждений, которые пошли по пути самостоятельного внедрения нашего продукта и, нужно отметить, добились успеха. Один из примеров — Коркинская ЦРБ Челябинской области. Там всего два человека самостоятельно разобрались с комплексом и успешно его внедрили. Подобные проекты есть также в Кургане, Великом Новгороде, Смоленске, Оренбурге.

PC Week: С какими сложностями вы сами сталкиваетесь при внедрении своих продуктов в ЛПУ?

А. Г.: Выше я перечислил основные проблемы, которые мешают продвижению комплексной ав-

томатизации процессов, связанных с обслуживанием пациентов и управлением ЛПУ. Эти же проблемы сказываются и при выполнении проекта по внедрению МИС. При этом замечу, что каждое ЛПУ имеет свою специфику, которая безусловно учитывается при внедрении, но я бы не относил это к сложностям. Как правило, очень многое зависит от воли руководства самого учреждения. Если есть желание успешно внедрить продукт, если процесс внедрения постоянно контролировать и в нужный момент времени включать административные ресурсы, то практически в 100% случаев внедрение и последующая эксплуатация проходят успешно.

PC Week: На правительственном уровне принято решение о постепенном переводе госструктур на СПО. Получили ли вы в связи с этим какие-либо преференции и поддержку для развития своей системы?

А. Г.: Если говорить о поддержке развития нашего проекта со стороны государства, то она только моральная. И преференция у нас лишь одна: лучшая конкурентоспособность. Обращу внимание, что в нашем проекте свободными являются не только исходные тексты, но и инструментальные средства разработки, и СУБД.

PC Week: Ваш КПС является базовой платформой федеральной типовой МИС “Виста-Мед”. Что это означает для вас?

А. Г.: Проект “Виста-Мед” дал нам огромный опыт, который мы применили в дальнейших разработках. Он помог нам разобраться в сложных схемах и механизмах информационного

пространства сферы здравоохранения. Помог разработать грамотный и логичный алгоритм работы комплекса в целом.

PC Week: Попытка внедрения СПО в школах в целом не удалась. Вы считаете, что в здравоохранении это может пройти более успешно?

А. Г.: В тех школах, где хотели перейти на СПО, перешли на него. Смысл в этом есть хотя бы потому, что у директора школы не будет проблем с ответственностью за использование нелицензионного ПО. Правда, удивляет, что в школу спускают для использования не кросс-платформенные сопутствующие программные продукты. Например, присылают какой-то продукт или документ, который можно использовать только под Microsoft Windows или Office. Это не очень вяжется с концепцией перехода на СПО. И в здравоохранении учреждения уже неоднократно сталкивались с той же проблемой. Приходится дополнительно искать конвертеры для перевода одних форматов в другие.

PC Week: Какие задачи вы ставите перед собой на будущее?

А. Г.: Основная наша задача в рамках проекта “Самсон-Виста” — это развитие функционала системы (в частности, ее интеграция с СПО, реализующим PACS) и совершенствование инфраструктуры поддержки наших пользователей. Кроме того, сейчас у нас идет активная разработка продукта, который позволит автоматизировать функции контролирующих органов управления здравоохранения.

PC Week: Спасибо за беседу.

Информатизация...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 27
разбирающихся в вопросах безопасности. Как правило, системные администраторы не имеют

подобного рода квалификации и в силу нежелания или непонимания отказываются заниматься решением этих вопросов. Тем не менее г-н Герасимов надеется, что принятие новой редакции закона не остановит работу ЛПУ.

ВКРАТЦЕ

IBM поможет хранить данные “Медицины”

Корпорация IBM объявила о завершении проекта по созданию отказоустойчивой системы хранения в медицинском центре “Медицина”. Система обеспечивает высокий уровень безопасности хранения личных данных пациентов, возможность интеграции с медицинским оборудованием и полную поддержку международного стандарта медицинской информации DICOM.

“Медицина” — частная многопрофильная клиника, более двадцати лет оказывающая пациентам широкий спектр амбулаторной и стационарной медицинской помощи. Клиника аккредитована JCI и сертифицирована по ряду международных стандартов.

В рамках первого этапа создания консолидированной ИТ-инфраструктуры клиника решила задачу переноса всех данных о пациенте в среду хранения на базе платформы IBM XIV. В ней хранятся самые разные данные, необходимые для работы клиники: электронные карты пациентов, результаты медицинских исследований и др. С. С.

Кластер для Института им. Н.Ф. Гамалеи

Компания “Т-Платформы” завершила модернизацию вычислительного кластера по заказу Института им. Н.Ф. Гамалеи. Кластер является технологической основой исследовательских работ института в областях молекулярной динамики, химии, биотехнологий и разработки новейших препаратов.

В настоящее время одним из основных направлений исследований, проводимых на базе кластера “Т-Платформы”, является создание новых препаратов для лечения хронических бактериальных инфекций, вызванных хламидиями. Вычислительные мощности кластера используются для моделирования белков хламидий — мишеней будущих лекарственных препаратов.

Основой модернизированного кластера Института им. Н.Ф. Гамалеи является универсальная система T-Blade 1.1 с десятью вычислительными узлами на базе процессоров Intel Xeon X5670. Пиковая производительность кластера — 2,5 Тфлопс, а реальная эффективность, продемонстрированная на тесте Linpack, превысила 85%. Д. В.

В дополнение к этому Игорь Шустерман поделился своим наблюдением, что практическая невозможность выполнить в медицинских учреждениях в полной мере закон № 152-ФЗ породила новый вид бизнеса. Фирмы предлагают готовый пакет документов для предъявления их в контролирующие органы. Стоимость такого пакета, как правило, составляет 100 тыс. руб. При этом в учреждении не проводится никакой работы по внедрению средств защиты информации, систем разграничения доступа, создания защищенных контуров и пр. Как ни странно, просто наличие данных пакетов документов в ЛПУ полностью удовлетворяет проверяющих.

Другая задача, с которой постоянно приходится сталкиваться практически всем ЛПУ, — это своевременное внесение изменений в используемые МИС. По словам Игоря Шустермана, весь медицинский документооборот в системе здравоохранения является стандартизированным и определяется ведомственными нормативными документами. Более того, контролирующие органы регулярно проверяют соответствие действующего в организации документооборота утвержденным стандартам. Различия же между лечебными учреждениями должны реализовываться в МИС с помощью настройки справочников, а дополнительные нестандартные отчеты могут реализовывать либо сами пользователи системы,

либо программисты ИТ-отдела. Такая ситуация значительно упрощает внедрение типовых информационных систем в здравоохранении и облегчает задачу для фирм-разработчиков по адаптации своих продуктов под изменения законодательства.

Представляя позицию разработчиков в этом вопросе, Виктор Абрамов рассказал, что в настоящее время на российском рынке наиболее широко представлены МИС второго поколения, кое-где еще используются системы первого поколения и начали появляться системы третьего поколения (для сравнения: на Западе уже предлагаются МИС четвертого поколения). Одним из признаков систем третьего поколения является их гибкость и адаптируемость, а те из них, которые строятся на базе интеграционных платформ, могут не только быть гибко настроены на бизнес-процессы конкретного ЛПУ, но и стать центром его ИТ-инфраструктуры за счет интеграции с другими используемыми системами.

В наибольшей степени готовностью адаптироваться к специфике России и ее регионов отличаются МИС крупных международных разработчиков, считает г-н Абрамов, хотя сегодня эту тенденцию уже можно наблюдать и у российских вендоров, выпускающих на рынок системы как минимум третьего поколения. Однако, по оценкам компании InterSystems, их не так много — не более 15% от общего числа российских разработчиков МИС.

Аналогичного мнения придерживается Григорий Шевченко, по словам которого большинство современных проектов и информационных систем строится по адаптивному принципу: они имеют модульную структуру, легко перестраиваются и адаптируются к любым возникающим требованиям действительности. Его поддерживает и Александр Герасимов: “У разработчиков просто нет других вариантов, так как без адаптации к текущим потребностям заказчика их продукт не будет востребован”.

Еще одна актуальная задача, которую надо решить на уровне ЛПУ, связана с внедрением экспертных медицинских систем. Сегодня такие системы, как убежден г-н Шевченко, очень нужны, поскольку количество врачебных ошибок в современной российской медицине чрезвычайно велико, особенно в отделениях интенсивной терапии (реанимация и операционные), где от врача требуется моментальное принятие решения в режиме реального времени. В таких ситуациях врачу остро необходим мудрый советчик в лице информационно-экспертной системы (даже если сам он этого и не признает).

Созданием и внедрением таких систем, по мнению Григория Шевченко, должны заниматься те же фирмы — разработчики МИС, однако делать это следует в очень тесном сотрудничестве с медиками, так как данный процесс связан с анализом и переработ-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 31 ▶

ВЫБЕРИ

ЧЕВИДНОЕ!



ПОДПИШИСЬ

НА 2011 ГОД

Я подписываюсь

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

Ф.И.О. _____ дата рождения _____ индекс _____

обл./край _____ р-н _____
 город _____ улица _____
 дом _____ корп. _____ этаж _____ кв. _____ домофон _____
 код _____ тел. _____

Копия квитанции об оплате от _____ с отметкой банка прилагается



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

Стоимость подписки:

На 6 месяцев (17 журналов) — 1020 рублей (в т. ч. НДС 10%)

На 12 месяцев (35 журналов) — 2100 рублей (в т. ч. НДС 10%)

Данное предложение на подписку и указанные цены действительны до 30.06.2012

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.

PC WEEK RUSSIAN EDITION

КОРПОРАТИВНАЯ ПОДПИСКА

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

Название организации: _____

Почтовый адрес организации:

Индекс: _____ Область: _____

Город: _____

Улица: _____ Дом: _____

Фамилия, имя, отчество: _____

Подразделение / отдел: _____

Должность: _____

Телефон: _____ Факс: _____

E-mail: _____ WWW: _____

(Заполните анкету печатными буквами!)

1. К какой отрасли относится Ваше предприятие?

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

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

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

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

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

7. ИЧП (индивидуальное частное предприятие)

8. Иное (что именно) _____

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

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

5. Ваш должностной статус (отметьте только один пункт)

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

6. Ваш возраст

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

7. Численность сотрудников в Вашей организации

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

8. Численность компьютерного парка Вашей организации

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

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

9. Какие ОС используются в Вашей организации?

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

10. Коммуникационные возможности компьютеров Вашей организации

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

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

Да Нет

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

Да Нет

13. Сколько серверов в сети Вашей организации?

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

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

6. Не используются

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

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

16. Какое прикладное ПО используется в Вашей организации?

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

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

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

12. Не установлено никакое

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

Да Нет

Уважаемые читатели!

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

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

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

Да Нет

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

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

14. Не использую

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

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

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

- Системы**
1. Мэйнфреймы
 2. Миникомпьютеры
 3. Серверы
 4. Рабочие станции
 5. ПК
 6. Тонкие клиенты
 7. Ноутбуки
 8. Карманные ПК

- Сети**
9. Концентраторы
 10. Коммутаторы
 11. Мосты
 12. Шлюзы
 13. Маршрутизаторы
 14. Сетевые адаптеры
 15. Беспроводные сети
 16. Глобальные сети
 17. Локальные сети
 18. Телекоммуникации

- Периферийное оборудование**
19. Лазерные принтеры
 20. Струйные принтеры
 21. Мониторы

22. Сканеры
23. Модемы
24. ИБП (UPS)

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

Программное обеспечение

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

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

Внешние сервисы

46. _____
47. _____

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

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

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

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

Дата заполнения _____

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

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

Информатизация...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 28

кой огромного количества фактических лечебных данных.

В свою очередь Виктор Абрамов отметил, что разработка и внедрение экспертной системы, как правило, сильно отличается от разработки и внедрения обычных информационных систем. Главное в этом процессе — построение базы знаний и подбор соответствующего механизма вывода решений. Причем в МИС четвертого и особенно разрабатываемого пятого поколений элементы экспертных систем присутствуют. В четвертом поколении это, как правило, механизмы сбора, обработки, хранения и представления врачу лучших стратегий лечения, в пятом — полноценные диагностические экспертные системы. В связи с этим кроме стандартных настроечных процедур фирмы-разработчики и эксперты-внедренцы будут вынуждены освоить еще и смежную специальность инженера знаний, либо фирмам-разработчикам придется открывать такие позиции в своих штатных расписаниях.

Ту же точку зрения поддерживает и Александр Герасимов, считая, что при внедрении экспертных систем требуется тщательный контроль со стороны администрации ЛПУ, чтобы не допустить заполнения учетной документации под копирку. При этом наполнением базы знаний должны заниматься эксперты. Вместе с тем, учитывая, что МИС как минимум обладают функциями экспертной системы, там вполне допускается ведение индивидуальных сегментов базы знаний, за содержание которых отвечает конкретный пользователь — вовсе не обязательно эксперт.

А вот Игорь Шустерман обращает внимание на тот факт, что медицинские экспертные системы так и не получили широкого распространения в мире, хотя первая подобная система была создана еще в 70-е годы прошлого века. Ограниченность таких систем, по его мнению, состоит в том, что они дают хорошие результаты при работе в пределах заложенных в них знаний, а при выходе за эти пределы обычно становятся абсолютно «некомпетентными». На уровне аппарата логического вывода работа с данными реализуется, как правило, только истинными результатами, а в случае применения неклассических формализаций происходит переход ко вневлогическим методам с потерей первичного смысла истинности. Поэтому такие системы эффективно функционируют с узким спектром нозологических форм, по конкретной демографической группе, с «лояльным» экспертом.

Основными же трудностями задачи создания медицинских экспертных систем — как 40 лет назад, так и сегодня — г-н Шустерман называет извлечение знаний из опыта экспертов и разработку адекватного аппарата логического вывода. «Решение данных проблем вообще не является задачей медицинской диагностической системы, а представляет собой одну из неразрешимых задач современной науки в области формализации

неклассических логик», — подчеркнул он.

Следует особо отметить, что сегодня такая проблема, как неготовность и нежелание медицинского персонала работать с компьютерными системами, по мнению наших экспертов, уже уходит в прошлое. Игорь Шустерман, к примеру, убежден, что время «работает» на отрасль и сейчас практически нет медицинского персонала, вообще не умеющего обращаться с компьютером. Причём, как показала практика, не очень технически грамотные сотрудники даже более ответственно относятся к работе с медицинскими информационными системами, чем их «продвинутые» коллеги. Возможную причину он видит в том, что у квалифицированных пользователей имеется собственное, «прогрессивное» видение организации работы на компьютере и, не находя в системе каких-то важных для себя функций, они теряют к системе интерес и перестают ею пользоваться.

С точки зрения г-на Шустермана, важнейшим шагом для вовлечения медицинского персонала в работу с информационными системами станет утверждение юридического статуса электронного медицинского документа: «Только после этого медицинский персонал перестанет воспринимать свою работу с медицинскими информационными системами как второстепенную и необходимую лишь для получения отчетов для руководства клиники».

Виктор Абрамов также считает, что сегодня пренебрежение к ИТ со стороны специалистов-медиков — это миф. Такое отношение имело место и было понятно при внедрении МИС первого и второго поколений, когда врач или медсестра кроме их обычной работы, включающей заполнение бумажных медицинских карт, были еще обязаны отражать свои действия в системе, которая зачастую была плохо адаптирована к потребностям медицинского работника и имела не очень дружелюбный интерфейс. Относительно же МИС третьего поколения, более дружелюбных к пользователям, такого отторжения практически не наблюдается, а если оно и встречается, то только изначально, когда навыков работы с системой еще нет. По мере освоения системы пользователи быстро обнаруживают множество преимуществ работы с ней и видят для себя реальную помощь, особенно если медицинские записи в ней ведут все врачи ЛПУ. «А вот непрофессионалов в своей медицинской специальности трудно научить общаться с системой, — пояснил он. — Однако именно они больше всех кричат о том, что в вузе их информационным технологиям не обучали, что МИС мешает им работать, а на самом деле они боятся, что из-за нее их непрофессионализм станет виднее».

С другой стороны, Григорий Шевченко указал на такую важную проблему, как отсутствие специалистов по медицинской информатизации: «Сегодня их не готовит ни один медицинский вуз, и это серьезная ошибка государственного уровня, которую необходимо срочно исправлять».

В медресах, по его мнению, должны появиться кафедры информатизации на каждом лечебном факультете, должны быть разработаны планы обучения и методические материалы. Что же касается врачей, уже практикующих, то их следует в обязательном порядке отправлять на курсы переподготовки или повышения квалификации в области ИТ.

А вот каждый разработчик медицинского ПО, считает г-н Шевченко, должен обеспечить дружелюбный, интуитивно понятный интерфейс своей системы. Тогда пользователям и учиться будет проще, и желание работать с такой МИС не пропадет.

В заключение он подчеркнул, что действительно плодотворная работа ИТ-службы ЛПУ возможна в том случае, если она представляет собой команду единомышленников, которых должно объединять с медиками желание решить многие насущные задачи информатизации лечебного процесса в ЛПУ. «ИТ-специалисты должны проникнуться медицинскими задачами, глубоко изучить предметную область, обязательно вовлечь в свою команду врачей, чтобы между их областями знаний не существовало информационного провала. И тогда дело пойдет», — уверен Григорий Шевченко.

При этом, по мнению Александра Герасимова, в ЛПУ нужен ответственный за эксплуатацию прикладного ПО сотрудник. Это должен быть человек, знающий, что и как работает в том или ином программном продукте, для чего ему необходимо в обязательном порядке проходить курс обучения у разработчиков систем. И именно с ним должны вести диалог специалисты по технической поддержке соответствующих программ. Это поможет, во-первых, снизить порой бессмысленную нагрузку на службы технической поддержки, а во-вторых, более оперативно решать простые задачи или проблемы, которые могут быть связаны с эксплуатацией программного продукта.

С точки зрения Виктора Абрамова, ИТ-служба не должна заниматься поддержкой и тем более созданием прикладных, базовых и системных программных продуктов. Разработка, внедрение и сопровождение ПО — задача вендоров и их партнеров, убежден он. ИТ-служба ЛПУ должна, хорошо понимая предметную область, уметь выработать стратегию информатизации учреждения, правильно сформулировать требования к софту и выбрать его, уметь проконтролировать внедрение и дальнейшее сопровождение, а также, зная текущую ситуацию, своевременно требовать от поставщиков внесения необходимых изменений.

Подобного рода задачи, по словам г-на Абрамова, не требуют большой ИТ-службы, известны случаи, когда буквально несколько ИТ-специалистов обеспечивали поддержку и развитие всех видов софта в крупных многофилиальных медицинских центрах. Но такие службы необходимы, поскольку МИС и другие информационные системы напрямую влияют не только на качество медицинских услуг, но и на экономические показатели деятельности ЛПУ в целом. □

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: editorial@pcweek.ru или по телефону: (495) 974-2260. Редакция

ЭТОТ НОМЕР ВЫПУСКАЛИ

Выпускающий редактор:
Татьяна Никитина

Ответственный за компьютерную графику и верстку:
Алексей Мануйлов

PCWEEK RUSSIAN EDITION

№ 26
(776)

БЕСПЛАТНАЯ
ИНФОРМАЦИЯ
ОТ ФИРМ!

ПОЖАЛУЙСТА, ЗАПОЛНИТЕ ПЕЧАТНЫМИ БУКВАМИ:

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

- | | | | |
|---|----|--|----|
| <input type="checkbox"/> 1С | 1 | <input type="checkbox"/> IBM | 5 |
| <input type="checkbox"/> АКВАРИУС | 2 | <input type="checkbox"/> INTEL | 9 |
| <input type="checkbox"/> ЛАНИТ | 32 | <input type="checkbox"/> INTERSYSTEMS | 26 |
| <input type="checkbox"/> ПАЛАДИН ИНВЕНТ | 21 | <input type="checkbox"/> JET INFOSYSTEMS | 10 |
| <input type="checkbox"/> CANON | 15 | <input type="checkbox"/> MARVEL | 3 |
| <input type="checkbox"/> DELL | 17 | <input type="checkbox"/> MERLION | 7 |
| <input type="checkbox"/> FUJITSU | 11 | <input type="checkbox"/> POWERCOM | 23 |
| <input type="checkbox"/> FUJITSU | 19 | <input type="checkbox"/> SOFTOOL | 25 |
| <input type="checkbox"/> HEWLETT- PACKARD | 13 | | |

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

HP рекомендует Windows® 7.



Windows 7
Профессиональная

ВСЕ ОБЩАЯ

мобилизация

Ноутбук HP ProBook 6560b

- Подлинная Windows® 7 Профессиональная
- Возможность выбора модели с дискретной или интегрированной графикой
- Высокая производительность с процессорами Intel® семейств Core i3 или Core i5
- Матовая крышка дисплея из алюминия, шасси ABS из магниевого сплава и сливные отверстия в нижней части корпуса обеспечивают защиту ноутбука от износа и неблагоприятных внешних воздействий

Бизнес – прежде всего. Для профессионалов, нуждающихся в решении с идеально сбалансированным сочетанием функциональности, производительности и мобильности.



Ноутбук HP ProBook 4530s

- Подлинная Windows® 7 Профессиональная
- Процессор Intel® Core™ I, 2-го поколения с технологией Turbo Boost
- Клавиатура с числовой клавишной панелью, защитой от попадания жидкости и отверстиями для слива
- Стильный дизайн, алюминиевый корпус и высокая производительность
- Доступная цена

Стильный дизайн и высокая производительность. Смотрите, делайте презентации, проводите видеоконференции и выполняйте несколько задач с помощью этого надежного и стильного ноутбука.



UTINET	Москва	http://utinet.ru
ONNO	Москва	http://onno.ru
X-Com	Москва	http://www.xcom-shop.ru
AMI-NETWORK	Москва	http://www.aminetwork.ru
Лайтнэт Комплекс	Москва	http://www.lnc.ru
ОфисТехникс	Москва	http://www.oftcomp.ru
Планеташоп	Москва	http://www.planetashop.ru
КНС	Москва	http://www.kns.ru

Ромбо	Москва	http://rombo.ru
Технопремьер	Москва	http://tpshop.ru
ЭкоАРТ	Москва	http://www.ekoart.ru
Лоджик Системс	Москва	http://www.logic-systems.ru
ИНВЕНТ	Москва	http://www.invent-msk.ru
Сибкон	Новосибирск	http://www.sibcon.ru
Арсенал+	Тюмень	http://www.arsplus.ru

Windows® 7 Профессиональная. Работает так, как нужно



Everybody On*

* Все включены.

©2011 Hewlett-Packard Development Company, L.P. Все права защищены.
Информация о продуктах, содержащаяся в настоящем документе, может быть изменена без уведомления.