

PCWEEK

RUSSIAN EDITION



№ 28 (778) • 25 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

EMC растёт втрое быстрее рынка

ЛЕВ ЛЕВИН

На пресс-конференции, приуроченной к проходившему в Москве 12 октября ежегодному форуму EMC, генеральный директор корпорации по России и СНГ Сергей Карпов объявил некоторые результаты работы ее

СИСТЕМЫ ХРАНЕНИЯ российского отделения в нынешнем году. Сейчас в нем трудится около 500 специалистов EMC, из них примерно 300 — инженеры петербургского центра исследований и разработок. Помимо московского офиса в России открылось еще шесть региональных филиалов.

По сравнению с первым полугодием прошлого года объем продаж EMC в нашей стране в первом полугодии 2011-го увеличился на 76%, и у корпорации появилось 248 новых заказчиков. Самые высокие темпы роста EMC обеспечили системы дедубликации Data Domain и программные средства резервного копирования и восстановления данных.

Основной объем продаж в России по-прежнему приходится на оборудование (64%), хотя доля доходов от программных продуктов и сервисов EMC постепенно растет (сейчас она составляет 16 и 20% соответственно).

Как отметил Сергей Карпов, темпы роста бизнеса EMC в нашей стране при-

мерно в три раза превышают показатели роста российского рынка систем хранения, зафиксированные аналитическим агентством IDC. Также, согласно исследованию IDC, EMC уверенно удерживает на российском рынке первое место среди поставщиков внешних дисковых массивов — ее доля сейчас равняется 35%.

Как и в прошлые годы, основными потребителями продукции EMC в России остаются финансовый сектор, сектор телекоммуникации, топливно-экономический комплекс, транспорт и государственный сектор. Например, в нынешнем году vBlock (совместное решение EMC и Cisco для развертывания облачных вычислений) приобрели одна из крупных транспортных компаний и организаторы Универсиады в Татарстане. Появившиеся в конце прошлого года в продуктовой портфеле EMC горизонтально-масштабируемые NAS-системы Isilon были куплены ВТБ и еще не-



Сергей Карпов рассчитывает на серьезный рост продаж EMC в секторе СМБ

сколькими заказчиками из сектора электронных СМИ. Другую новинку EMC — хранилище данных GreenPlum — первым в России внедрил банк «Тройка-Диалог».

Как отметил г-н Карпов, успешно продвигается в России и новое поколение дисковых массивов среднего и младшего

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 23 ►

Разработка НПП стартовала

АЛЕКСАНДР ЧУБУКОВ

С момента подписания контракта на разработку Национальной программной платформы (НПП) между «ПингВин Софт» и Минкомсвязи прошло всего ничего, а до окончания работ осталось менее двух недель.

СПО Страсти вокруг этого проекта не утихают, и хотя мой коллега Сергей Голубев постарался отобразить как можно более объективно и четко сложившуюся скандальную (иначе назовешь) ситуацию, вопросы, как мне кажется, остались. Более того, масса нерешенных еще впереди (ведь к разработке НПП только-только приступили). Однако некоторые из них удалось прояснить на пресс-конференции, посвященной этому знаменательному событию, на которую собрались руководители ведущих компаний, решивших принять (практически на безвозмездной основе — 5 млн. руб. на всё про всё) непосредственное участие в чересчур поспешной реализации проекта.

Первое, на что каждый обращает внимание, это то, чем вызвана такая торопливость. За 16 дней надо реализовать и сдать под ключ огромный проект — в пору подавать заявку на регистрацию в Книге рекордов... Ответ (полученный от исполнителей проекта) был краток: условия диктует организатор, т. е. Минком-

связи, иными словами, обсуждать здесь нечего. Министерство же оставило эту проблему без комментариев, хотя его представители и получили приглашение.

Здесь все-таки надо отдать должное нашей интеллектуальной элите — ведь не проигнорировали конкурс (а, может, и



Участники проекта

надо было бы?), вместо этого основательно в короткие сроки подготовились к участию, собрали силы, согласовали (ведь у нас — и не только у нас — соглашения годами делятся и часто безрезультатно), кто за что берется, свои многолетние наработки по программам «попричесывали», с тем чтобы после приемки прототипов строгой комиссией (видимо, из Минкомсвязи) в открытый доступ выложить — можно будет пользоваться бесплатно. Президент РАСПО Андрей Коротков заявил: «Это нагляд-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 23 ►

В НОМЕРЕ:

EMC о Больших данных и облаках 10

Office 365 vs Google Apps 12

Эдди Уильямс об угрозах ИБ 14

ИТ-службы и инновации 18

«Инфобезопасность-2011» 20

Google и Samsung представили Android 4.0 и смартфон Galaxy Nexus

СЕРГЕЙ СТЕЛЬМАХ

Компании Google и Samsung Electronics провели 19 октября в Гонконге презентацию нового смартфона Samsung Galaxy Nexus — первого в мире аппарата, работающего на базе операционной системы Google Android 4.0 Ice Cream Sandwich. Изначально презентация новых разработок была запланирована неделей ранее и провести показ планировалось в Сан-Франциско, однако из-за смерти Стива Джобса по этическим соображениям компании отложили мероприятие и перенесли его из США в Гонконг.

Для корейской компании выход нового аппарата в линейке Android-устройств Galaxy — это еще одно подтверждение важности данного направления. В свою очередь, тот факт, что Android 4.0 дебютирует на продуктах Samsung, а не на решениях «родной» для Google Motorola Mobility, указывает на признаки стратегического доминирования Samsung на мировом Android-рынке. Напомним, что недавно Samsung сообщила, что суммарный объем продаж ранее выпущенных Android-смартфонов Galaxy S и Galaxy S II по всему миру превысил

30 млн. штук. «Samsung и Google тесно сотрудничают, чтобы продвигать мобильные инновации», — говорит Джей Шин, глава Samsung Mobile.



Смартфон Samsung Galaxy Nexus

Motorola же только что представила новый смартфон Droid Razr, работающий на прежней версии Android, хотя аппарат и имеет возможность обновления до Android 4.0.

Если Android 2.x предназначалась для смартфонов, а Android 3.x — для планшетов, то в четвертой версии происходит объединение и данная ОС теперь позиционируется как универсальная. «Ice Cream Sandwich представляет собой платформу непрерывных инноваций. Эта операционная система подходит для смартфонов и интернет-планшетов, а также всему, что находится между ними», — говорит Энди Рубин, глава Google Mobile Business. С выходом Ice Cream Sandwich система стала универсальной и теперь может использоваться на любых типах устройств. Разработчики смогут создавать приложения, которые потребуют лишь небольшой модификации для работы как на смартфонах, так и на планшетах.

Несмотря на отсутствие революционных изменений, Android 4.0 получила множество программных усовершенствований, большая часть которых касается оптимизации пользовательского интерфейса и повышения удобства работы.

Так, новый системный шрифт Roboto оптимизирован для дисплеев высокого

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 23 ►

ISSN 1560-6929



9 771560 692004

1 1028

HP рекомендует Windows® 7.



Windows 7
Профессиональная

ВСЕ ЗАДАЧНАЯ

производительность

Рабочая станция Z210

- Подлинная Windows® 7 Профессиональная
 - Улучшенная управляемость и безопасность с поддержкой технологии Intel vPro
 - Производительность и надежность с высокопроизводительными процессорами Intel Xeon E3 и встроенной графикой Intel HD P3000
 - Новейшие технологии поддержка ECC/ non-ECC памяти, профессиональных 2D/3D графических карт
 - Улучшенная энергоэффективность 90% с блоком питания 400 Вт
 - Возможность выбора форм-фактора
- Высочайшая производительность,** низкая стоимость, сверхнадежные приложения для профессиональной рабочей станции



Рабочая станция Z400

- Подлинная Windows® 7 Профессиональная
 - Высокая производительность с двух-, четырех- и шестиядерными процессорами Intel® Xeon® серий 3500 и 3600
 - Надежность с воздушной и жидкостной системой охлаждения HP LiquidCooling Solution (последняя доступна опционально)
 - Поддержка более мощных профессиональных 2D/3D графических карт, емкость жестких дисков до 8 Тбайт
 - Возможность подключения до 8 мониторов и до двух графических систем
- Поднимает планку рабочих станций** начального уровня, отличное соотношение цена / производительность



Компьютек
СКЕ-Сервис
Лангарден
ОфисТехникс
Атлон
Визард

Москва <http://computek.ru>
Москва <http://www.ske-service.ru>
Москва <http://www.langarden.ru>
Москва <http://www.oftcomp.ru>
Москва <http://www.atlon.ru>
Москва <http://www.wizard.ru>

Лайтнэт Комплекс
Ромбо
Архавтоматика
Корус АКС
Арсенал+
Ками-Север

Москва <http://www.lnc.ru>
Москва <http://www.rombo.ru>
Архангельск <http://stravt.ru>
Екатеринбург <http://www.quorus.ru>
Тюмень <http://www.arsplus.ru>
Ярославль <http://www.kami.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.

Red Hat открылась в России

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Red Hat, ведущий мировой поставщик дистрибутивов Linux и других решений на основе Open Source, открыла представительство в нашей стране. Соответственно в штатном расписании компании теперь появилась должность директора по развитию бизнеса в России и СНГ, на которую назначен Сергей Бугрин, имеющий за плечами более чем тридцатилетний опыт работы в ИТ-сфере (последние двадцать лет — в IBM, последняя должность — руководитель крупных проектов в IBM EE/A). Именно он будет отвечать за продвижение продуктов и услуг Red Hat в регионе.

Обо всех этих новостях проинформировал прилетевший по этому поводу в



Вернер Knoblich: «Мы очень внимательно следим за Россией, в компании даже создан специальный комитет для наблюдения за местным рынком»

Москву генеральный директор Red Hat/EMEA Вернер Knoblich. При этом он сказал, что юридически представительство было создано еще в августе, но только теперь, с назначением его руководителя, оно начнет фактическую работу. О конкретных планах своих действий Сергей Бугрин, который пока является единственным сотрудником

новой структуры, ничего не сообщил, но отметил, что только сейчас начнет формировать свои предложения по стратегии и тактике работы в России и других странах СНГ.

Конечно, Red Hat — не новичок на российском ИТ-рынке. По словам руководителя партнерских решений IBM



Сергей Бугрин: «OS Red Hat Enterprise Linux сертифицирована по требованиям ФСТЭК, в стране уже есть экосистема из примерно десяти активных партнеров и заказчиков»

Дмитрия Сосновцева, компания стала заниматься продвижением Linux в исполнении Red Hat почти десять лет назад. Более активно Red Hat начала работать в России с 2006 г. Как раз тогда была создана компания-дистрибьютор VDEL (Чехия), получившая эксклюзивные права на продажу продуктов и сервисов Red Hat в Центральной и Восточной Европе, а Россию впервые посетил один из топ-менеджеров Red Hat для установления контактов с местными заказчиками и партнерами. В марте 2008 г. с визитом приезжал в Москву незадолго до этого назначенный на данный пост президент компании Red Hat Джим Вайтхерст, который положил начало контактам компании с представителями правительственных структур, в том числе по поводу использования открытого ПО в федеральных органах власти.

Вернер Knoblich не стал раскрывать информацию о бизнесе компании в нашей стране, но, правда, сообщил, что одним из ключевых клиентов Red Hat на территории России является Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ), мигрировавшая на Linux-решения с UNIX-систем. Было также отмечено, что намерения российского правительства по широкому продвижению СПО в органах власти внушают большой оптимизм. «Мы очень внимательно следим за Россией, в компании даже создан специальный комитет для наблюдения за местным рынком», — сказал он. При этом руководитель европейского офиса отметил также, что наша страна стала

двенадцатой по счету в Европе, где у Red Hat имеется отныне полноценное представительство. Что касается региона EMEA, то на долю этих стран в бизнесе корпорации приходится 26—28%. «Мы хотим в следующем году довести оборот в регионе до 1,1 млрд. долл.», — поделился планами г-н Knoblich.

Как сообщил руководитель VDEL Милан Прохаска, за пять лет работы его компании число партнеров Red Hat в Центральной и Восточной Европе вы-

росло с 130 до 3500. Более 90% заказчиков, начав использовать продукты Red Hat, продолжают применять ее ПО в последующих проектах. В России эти программные продукты сейчас используются в 18 министерствах. Принципиально важным для работы в государственном секторе является наличие необходимых сертификатов. В этом деле VDEL активно сотрудничает в России с НЦПР (группа компаний ВНИИНС), который пока является эксклюзивным дистрибьютором Red Hat в нашей стране.

Рассказывая о бизнесе Red Hat в целом, Вернер Knoblich подчеркнул, что в арсенале компании сегодня имеется

большой спектр решений на базе СПО. Помимо операционной системы Red Hat Enterprise Linux активно расширяется направление виртуализации (Red Hat Enterprise Virtualization). Серьезный импульс этим работам был придан весной 2011 г., когда для развития и распространения открытых технологий виртуализации был создан альянс Open Virtualization Alliance, в него наряду с Red Hat на данный момент входят еще 200 компаний, в том числе IBM, HP, Intel и SUSE.

Еще одно важное направление бизнеса Red Hat — программная платформа связующего слоя JBoss, которая позициони-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ▶



Развитие бизнеса требует оперативности в подключении дополнительного ИТ-оборудования! Необходимо изыскать ресурсы электропитания и охлаждения на 10 новых серверов прямо сегодня!

Центр обработки данных должен обслуживать пользователей круглые сутки без праздников и выходных! Необходимы системы электропитания и кондиционирования с резервированием, и чтобы в рамках выделенного бюджета!

В сфере ИТ и без того достаточно сложностей! Решение центра обработки данных должно быть простым на всех этапах — от формирования концепции до развертывания!

ЦОД не должен сдерживать рост бизнеса!

Только InfraStruxure предлагает тройное преимущество постоянной готовности круглые сутки, без праздников и выходных, высокой оперативности и экономии за счет эффективности

Инженерная архитектура InfraStruxure нового поколения

Центр обработки данных должен служить компании опорой в росте — будь то удвоение продаж или численности персонала — а не становиться препятствием для ее развития. Однако слишком часто бизнес испытывает ограничения ресурсов систем инженерной инфраструктуры. Найдется ли в стойках место для дополнительных серверов? Хватит ли электрической мощности новым ИТ-системам? APC by Schneider Electric удалось решить эти проблемы с помощью проверенной практикой высокопроизводительной, масштабируемой и комплексной инженерной архитектуры ЦОДа InfraStruxure.

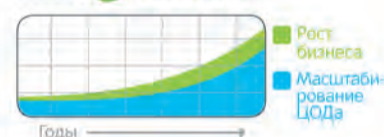
Центры обработки данных InfraStruxure — опора бизнеса!

Мы называем центры обработки данных, построенные на основе инженерной архитектуры InfraStruxure, опорой бизнеса. Что это значит? Все очень просто. ЦОД можно назвать опорой бизнеса, когда он: находится в постоянной готовности круглые сутки без праздников и выходных; постоянно работает на наивысшем уровне характеристик; поспевает за стремительным ростом бизнеса; на каждом этапе — от проектирования до эксплуатации — выходит на все более высокие уровни эффективности использования энергии и способен развиваться в гармонии с основной деятельностью компании. Более того, модульная инженерная архитектура InfraStruxure позволяет спроектировать интегрированное решение, в точности соответствующее требованиям на сегодняшний день и легко адаптируемое к их изменениям в будущем.

Тройное преимущество InfraStruxure

InfraStruxure предлагает тройное преимущество качественного превосходства: высочайший уровень готовности, простоту и оперативность адаптации к изменениям требований бизнеса и экономию за счет эффективного использования энергии. Как можно быть лучшей «опорой бизнеса», не обеспечивая качество, скорость и экономию одновременно?

InfraStruxure



Центры обработки данных InfraStruxure — опора бизнеса!

- **Готовность:** безостановочная работа круглые сутки без праздников и выходных благодаря лучшим в своем классе системам электропитания ответственного оборудования с модульными блоками распределения питания, системам охлаждения с теплообменниками, максимально приближенным к источникам тепла, а также ПО контроля и моделирования изменений параметров инженерных систем.
- **Оперативность:** простота развертывания инженерной инфраструктуры в сжатые сроки. Все компоненты системы спроектированы с учетом совместной работы, а архитектура в целом рассчитана на любые, самые высокие темпы роста бизнеса.
- **Эффективность:** благодаря передовым конструктивным решениям, включая трехступенчатые инверторы ИБП и вентиляторы систем кондиционирования с переменной скоростью вращения, достигается настоящая эффективность использования и экономия энергии.
- **Управляемость:** управляющее ПО InfraStruxure Management Software позволяет отслеживать и управлять свободными ресурсами и уровнем резервирования систем электропитания и охлаждения, а также свободным пространством в стойках для оптимального использования ресурсов инженерной инфраструктуры центра обработки данных.
- **Гибкость:** начиная с совместимости шкафов с ИТ-оборудованием любых производителей до полной масштабируемости по электропитанию и отводу тепла.



Загрузите БЕСПЛАТНО информационные статьи APC в течение 30 дней, ответьте правильно на вопросы и получите шанс выиграть планшетный компьютер iPad!

Зайдите на сайт www.apc.com/promo и введите код 969851

APC
by Schneider Electric

СОДЕРЖАНИЕ

№ 28 (778) • 25 ОКТЯБРЯ, 2011 • СТРАНИЦА 4

НОВОСТИ

- 1 В первом полугодии 2011-го у EMC в России появилось 248 новых заказчиков
- 1 К разработке НПП приступили 215 специалистов
- 1 Google и Samsung Electronics провели 19 октября в Гонконге презентацию нового смартфона Samsung Galaxy Nexus
- 3 Red Hat отныне имеет полноценное представительство в России
- 6 OCS планирует осуществить быстрый выход на рынок бытовой техники и электроники

ИТ-БИЗНЕС

- 8 Адриан Макдональд: “Перспективы облачных вычислений зависят от решения вопросов безопасности”
- 10 Wyse Technology собирается открыть представительство в России

- 11 В Москве и Санкт-Петербурге прошла конференция Intel Software 2011

ПЕРСОНАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ

- 12 Microsoft Office 365 и Google Apps имеют больше различий, чем сходств



- 12 Новые мультимедийные ноутбуки ASUS порадуют любителей высококачественного звука

ИНФРАСТРУКТУРА

- 14 Эдди Уильямс: “Для борьбы с киберпреступностью нужно налажи-

вать межгосударственные контакты”

- 15 Red Hat делает шаг в сторону производства ПО для систем хранения данных
- 15 Компания Citrix активно продвигает концепцию персонального облака
- 16 Многообещающие усовершенствования в бета-версии Microsoft Windows Server 8
- 16 В MIT разработана новая модель корпоративных сетей для прогнозирования последствий изменений в ИТ-инфраструктуре

КОРПОРАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ

- 17 Пекка Линдфорс: “Решения Basware по SaaS-модели больше всего подходят компаниям с типовыми бизнес-процессами”

ЭКСПЕРТИЗА

- 18 ИТ-службы должны быть не только эффективными, но и инновационными
- 19 Как вести переговоры с провайдерами облачных сервисов

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

- 20 На выставке-конференции “INFOBEZ-EXPO.ИнфоБезопасность-2011” обсуждены актуальные вопросы защищенности Интернета, облаков и персональных данных
- 21 Уффе Соренсен: “Границы прозрачности внутренней сети каждой компании придется искать самостоятельно”
- 21 Кадровая чехарда в HP удивила даже ко всему привыкшего Спенсера

УПОМИНАНИЕ ФИРМ В НОМЕРЕ

ПингВин Софтвр	1	Google	1,12	OCS	6
ASUS	12	IBM	21	Red Hat	3,15
Basware	17	InfoWatch	20	Samsung Electronics	1
Citrix	15	Intel	11	VMware	16
EMC	1,8	Microsoft	12,16,20	Wyse Technology	10
G Data	14	MT-Trade	6		

БЛОГОСФЕРА PCWEEK.RU

На чем разрабатывать боевые системы

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

Инструментарий для создания всевозможных “корпоративных систем” хорошо известен. Это визуальные среды программирования, ориентированные на быстрое формирование приложений с типовым клиентским (desktop или Web) пользовательским интерфейсом и стыковку с базами данных (C#, C++, Delphi, PHP...). Но ведь эта “корпоративность” — буквально капля в море, вокруг нас невероятный огромный рынок систем, требующих высокой производительности и в то же время надежности кода: это ядра ОС и тех же корпоративных систем, системные утилиты и драйверы, всевозможные движки (аналитические, графические, СУБД...), АСУ ТП, низкоуровневый софт, работающий во всевозможном “железе” — телефонах и автомобилях, телекоммуникационной аппаратуре и АЭС, танках и космических станциях. Десятилетиями такой софт пишется на Си и C++ (и еще немножечко на Аде), но сегодня появляются более качественные альтернативы. Две из таких альтернатив — это языки D и Go, которые в октябре, причем независимо друг от друга, получили одобрение Фонда GNU на включение в состав компиляторов GCC...

Про семинары Бунича и программиста неясновидящего

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

Что такое идеальный программист и где таковые водятся? Многие организаторы программистских фирм, даже не обладающие сами опытом программирования, для себя уже давно сформулировали весьма точное определение этого существа и даже знают, где на таковых охотиться.

Они также знают, где на таковых охотиться бесполезно, — это в первую очередь хорошо всем известные мэйнстримовские job-сайты с огромной посещаемостью. Какой бы эффективной вывеской они ни прикрывались и как бы ни убеждали, что именно у них водятся айтишная элита, увы. Опыт показывает, что найти идеального программиста на таких ресурсах по ряду причин нереально.

Сейчас (сужу по нескольким знакомым) поиск активно перемещается в тематические блоги. Минус этого подхода в

плавном уходе множества тематических площадок в даун-режим. Поэтому поиск таковых спецов наиболее эффективно происходит, как и в доинтернетовскую эпоху, — через знакомых и на различных реальных тусовках-семинарах-конференциях...

На каких планшетах делать рабочие места?

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

Вопрос о том, что же будет представлять собой Windows 8 и когда она реально появится на рынке, уже сегодня имеет вполне понятные практические аспекты. В частности, для разработчиков бизнес-приложений, которым нужно начинать перспективные разработки для развития своих систем.

Например, на протяжении уже года быстро растет популярность планшетов, во многом благодаря выходу на рынок iPad. Как я понимаю, пока эти штуки используются в основном в режиме частной, а не корпоративной работы. Но уже встает вопрос о том, чтобы эти клиентские приборы можно было применять в бизнес-приложениях. Активность в этом деле еще год назад проявили разработчики СЭД, которые стали создавать клиентские места для VIP-персон. Правда, до сих пор непонятно, стали ли “лица, принимающие решения” пользоваться ими, но сейчас это даже не столь важно. В целом тренд в сторону планшетов вполне очевиден.

Естественно, возникает вопрос, на какие платформы ориентироваться. iPad, Android, Windows? И вопрос это серьезный — нужно выделять бюджеты, нанимать разработчиков, начинать дела...

Утечки данных: молчание — не золото

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

Известно, что российские компании не любят распространяться по поводу произошедших у них утечек данных. Руководствуются они при этом замшелой народной мудростью: не стоит выносить сор из избы. В современной интерпретации это называется репутационными рисками.

Так вот, практика показывает, что непрозрачность ситуации с утечками таит в себе не меньшие, если не большие, риски. Вот конкретный пример с выставки-конференции “INFOBEZ-EXPO/ИнфоБезопасность-2011”.

Валерий Конявский, заместитель директора по НИР ВНИИ ПВТИ, в своем выступлении на пленарном заседании INFOBEZ-EXPO-2011 сообщил: “В прошлом году клиенты банков потеряли 2,5 млрд. евро в результате совершения киберпреступлений. Потеряли клиенты, а не банки — банки не потеряли ни копейки. Причиной этого является не недостаточно надежная защита гражданина, а имитация защиты как таковой”.

Все ли банки согласятся с этим заявлением? Не уверен. Например, знаю свидетелей произошедшего летом нынешнего года в Сбербанке крупного ИБ-инцидента, в результате которого обокрали многих клиентов этого банка. Так вот, Сбербанк без особой волокиты компенсировал украденное пострадавшим клиентам, среди которых точно были физические лица.

Мораль. Если бы общественность знала о таком поведении Сбербанка, думаю, его репутация только выиграла бы...

РАСПО: от слов к делу

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

Одно из самых заметных для российского СПО-сообщества событий, к большому сожалению, опять носит не технический, а “политический” характер. Сайт CNews сообщил о “развале РАСПО”. То есть попотчевал общественность очередной порцией не совсем достоверной информации.

Впрочем, часть приведенных в статье фактов в общем и целом соответствуют действительности. Но ведь дьявол, как известно, кроется в мелочах. Три академических института действительно вышли из состава РАСПО. Только не 16.09.11, как сообщил сайт CNews, а 07.10.11 — почти месяц спустя. Сразу вспоминается старый советский анекдот о том, что в связи с переходом на летнее время соболезнавание в связи с гибелью одного известного в те годы политического деятеля пришло на час раньше самого печального события.

Действительно, когда РАСПО выиграла конкурс на создание прототипа Национальной программной платформы (НПП), фактически “отобрав” эту работу у концерна “Сириус”, входящего в ГК “Ростехнологии”, то академические институты, будучи бюджетными организациями, оказались в непростом положении. Ни к чему им влезать в эти биз-

нес-конфликты и сопутствующие им публичные скандалы. К тому же окончательно рухнул миф о том, что участие в РАСПО сулит какие-то финансовые “пряники”. В проекте по созданию прототипа НПП на сегодняшний день занято 215 человек. Напомню, что общая сумма контракта — 5 млн. руб. Согласитесь, говорить о каких-то прибылях тут просто нелепо.

Кстати, количественный состав участников как минимум останется неизменным...

Ложки снова пропали

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

О странной новости, опубликованной на сайте ТП НПП, о тестировании продуктов на совместимость с НПП и ее последующем опровержении я уже писал в заметках “НПП — тестирование на совместимость” и “Ложки нашлись”. Увы, вынужден сообщить, что ложки снова потерялись.

На этот раз сайт ТП НПП поведал о том, что “руководитель департамента информационных технологий и связи Самарской области Станислав Казарин и генеральный директор входящего в Государственную корпорацию “Ростехнологии” ОАО “Концерн «Сириус»” Леонид Ухлинов подписали соглашение о сотрудничестве в рамках формирования технологической платформы “Национальная программная платформа” и практическом использовании свободного программного обеспечения в секторе государственного управления на территории Самарской области”. Новость, безусловно, приятная. Особенно с учетом того, что в июне нынешнего года в Самаре был открыт центр компетенции свободного программного обеспечения.

Захожу на сайт центра. И тут же вижу, что одна из задач сети этих центров — сертификация программных решений на совместимость с НПП.

Текст соглашения о партнерстве и сотрудничестве еще интересней. Оказывается, создавшие центр компетенции СПО партнеры обязались продвигать и поддерживать программное обеспечение компании “Альт Линукс”. К которому, по всей видимости, в понимании ОАО “Концерн «Сириус»”, сводятся и НПП, и СПО.

А еще говорят, что снаряд в одну воронку дважды не падает...

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)

Merlion + 7 (495) 981 8484

Landata + 7 (495) 925 7620

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



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.

OCS выходит на рынок бытовой техники и электроники

ВЛАДИМИР МИТИН

Дистрибуторская компания OCS объявила о покупке контрольного пакета компании MT-Trade, входящей в многопрофильный холдинг MT Group. Благодаря этому приобретению OCS планирует осуществить быстрый выход на рынок бытовой техники и электроники (БТЭ). Сообщается, что со стороны OCS объем инвестиций в приобретение и дальнейшее развитие бизнеса MT-Trade уже составил 35 млн. долл. «Но это еще не всё, — говорит президент OCS Максим Сорокин. — В ближайшие годы в расширение складов и подготовку специалистов по новому для нас направлению деятельности потребуются вложить еще несколько десятков миллионов долларов».

Г-н Сорокин также отметил, что OCS постоянно ведет поиски перспективных ниш, позволяющих максимально эффективно использовать все преимущества сформировавшейся региональной бизнес-структуры, складской инфраструктуры, логистических возможностей и разработанных технологий в области маркетинговой, технической и финансовой поддержки канала. Поэтому выход компании на рынок БТЭ является весьма логичным шагом на пути развития ее бизнеса. Ведь не секрет, что современная бытовая техника находится в состоянии конвергенции с компьютерной техникой благодаря возрастающему использованию микрочипов и интернет-технологий. Большинство производителей БТЭ работают в логике «канальных продаж», некоторые являются универсальными вендорами, выпускающими как бытовую, так и компьютерную технику.

Предполагается, что расширившийся продуктовый портфель ИТ-дистрибутора за счет новой группы товаров БТЭ будет интересен как каналу OCS, так и каналу MT-Trade (эти каналы практически не пересекаются) и послужит импульсом для дальнейшего развития розничных партнеров OCS. Предполагается также, что сеть складов OCS позволит оперативно обеспечить наличие товаров БТЭ во всех регионах присутствия OCS — в 24 городах РФ.

Выбор компании MT-Trade в качестве партнера по выходу OCS на рынок БТЭ определялся несколькими факторами. Прежде всего, MT-Trade — это один из старейших дистрибуторов бытовой техники и электроники на территории нашей страны. За 20 лет присутствия на рынке компания получила авторизацию почти 20 известных производителей телевизоров, офисного аудио- и видеоборудования, мелкой бытовой техники (МБТ) и крупной бытовой техники (КБТ). Среди них — Bosch, Panasonic, Philips, Sony, Liebherr, Samsung, LG, Tefal, Moulinex, Rowenta, Krups, Hansa, Merloni, Electrolux, Candy, «Триколор», Sharp, Dyson, Sennheiser, Babyliiss и другие. «Термины МБТ, КБТ и БТЭ уже прочно вошли в лексикон наших менеджеров, — говорит Максим Сорокин. — Надеемся, что вскоре они станут столь же привычны и тем нашим партнерам, которые раньше занимались продвижением только ИТ-оборудования».

Стороны утверждают, что OCS и MT-Trade необычайно близки по корпоративной культуре и основополагающим принципам ведения бизнеса, что является отличным базисом для взаимодействия двух команд в рамках единой компании, обмена уникальным опытом и успешных заказчиков во всех странах своего присутствия.

В день объявления об открытии российского представительства Red Hat, но уже после сделанного анонса, стало известно, что эта компания и ряд других зарубежных поставщиков СПО-продуктов (SUSE, Canonical и Mandriva) подали заявления на вступление в состав российской ассоциации СПО (РАСПО). Члены РАСПО посчитали, что существующий устав организации не позволяет принимать иностранных резидентов, но приняли решение доработать этот документ, чтобы обеспечить возможность участия таких компаний в работе организации в качестве ассоциативных членов (с правом совещательного голоса).

Стороны утверждают, что OCS и MT-Trade необычайно близки по корпоративной культуре



Сергей Моховиков (слева) и Максим Сорокин утверждают, что OCS и MT-Trade необычайно близки по корпоративной культуре

Стороны утверждают, что OCS и MT-Trade необычайно близки по корпоративной культуре и основополагающим принципам ведения бизнеса, что является отличным базисом для взаимодействия двух команд в рамках единой компании, обмена уникальным опытом и успешных заказчиков во всех странах своего присутствия.

В день объявления об открытии российского представительства Red Hat, но уже после сделанного анонса, стало известно, что эта компания и ряд других зарубежных поставщиков СПО-продуктов (SUSE, Canonical и Mandriva) подали заявления на вступление в состав российской ассоциации СПО (РАСПО). Члены РАСПО посчитали, что существующий устав организации не позволяет принимать иностранных резидентов, но приняли решение доработать этот документ, чтобы обеспечить возможность участия таких компаний в работе организации в качестве ассоциативных членов (с правом совещательного голоса).

Стороны утверждают, что OCS и MT-Trade необычайно близки по корпоративной культуре и основополагающим принципам ведения бизнеса, что является отличным базисом для взаимодействия двух команд в рамках единой компании, обмена уникальным опытом и успешных заказчиков во всех странах своего присутствия.

Стороны утверждают, что OCS и MT-Trade необычайно близки по корпоративной культуре

Стороны утверждают, что OCS и MT-Trade необычайно близки по корпоративной культуре

Стороны утверждают, что OCS и MT-Trade необычайно близки по корпоративной культуре

Стороны утверждают, что OCS и MT-Trade необычайно близки по корпоративной культуре

АНОНСЫ

Конференция по авторизованному обучению «АЙТИ-КАДРЫ»

11 ноября в московском Центре международной торговли состоится первая конференция по авторизованному обучению «АЙТИ-КАДРЫ». Ее организатором выступает российский учебный центр профессиональной подготовки «Академия АйТи».

Мероприятие посвящено обучению и сертификации по продуктам Microsoft, Cisco и Autodesk.

По замыслу организаторов, участники форума смогут узнать обо всех новинках наиболее популярных сегодня программных продуктов для профессионалов в области ИТ, открывающихся возможностях и «подводных камнях», а также получить информацию о вариантах обучения и сертификации по новым направлениям.

Конференция призвана стать площадкой для обмена опытом ИТ-профессионалов, HR-руководителей и ведущих производителей в области мировой компьютерной индустрии.

Далее конференция продолжится в рамках параллельных секций для ИТ-профессионалов по продуктам Microsoft, Cisco, Autodesk.

Во время работы конференции экспертами будут предоставляться слушателям индивидуальные консультации по вопросам обучения и тестирования, а также консультации работодателей и специалистов по рынку труда в области ИТ.

На форуме будут организованы лабораторные работы по продуктам Microsoft и Cisco, а также проведены демонстрации и пробное тестирование продуктов Autodesk.

Планируется открыть зал для разработчиков и администраторов, в котором будут представлены решения Microsoft. Будут рассмотрены новые возможности платформы SQL Server 2012.

Участие в мероприятии является бесплатным при условии предварительной регистрации на сайте www.academy.it.ru.

Участие в мероприятии является бесплатным при условии предварительной регистрации на сайте www.academy.it.ru.

Участие в мероприятии является бесплатным при условии предварительной регистрации на сайте www.academy.it.ru.

Участие в мероприятии является бесплатным при условии предварительной регистрации на сайте www.academy.it.ru.

Александр Чубуков

ПЕРЕВОРОТ В БИЗНЕС-ПЕЧАТИ!



20 копеек* A4/цвет

1,5 рубля* фото 10x15

7 копеек* A4 ч/б

РЕКОРДНО НИЗКАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ ПЕЧАТИ

Компания Epson представляет мощнейшую линейку офисных принтеров и МФУ A4 и A3 формата. Всё, что так необходимо для бизнеса: высокая скорость и производительность, японское качество и надежность, все современные офисные функции (сетевая карта, двусторонняя печать, сканер, копир, факс и автоподатчик) и главное — рекордно низкая себестоимость печати! Печать за копейки – только от Epson.



EPSON L100/L800*

Фабрика печати Epson. Уникальная линейка принтеров с рекордно низкой стоимостью печати.*



EPSON WORKFORCE PRO WP-4000/4500

Принтеры и МФУ формата A4. Дешевая печать в компактном корпусе.



EPSON WORKFORCE PRO WP-7015/7515/7525

Принтеры и МФУ формата A3. Экономичная печать.



EPSON MX14/MX14NF

Быстрые и надежные лазерные МФУ. Одни из самых быстрых устройств в своем классе.

EPSON®
EXCEED YOUR VISION

Подобрать решение для ваших бизнес-задач можно на сайте bizprint.epson.ru

* Подробную информацию смотрите на bizprint.epson.ru

“Наш девиз на 2012-й год: строим ваши облака”

Облачные вычисления и Большие данные — те области, с которыми так или иначе сегодня связывают свои перспективы крупнейшие игроки в мире ИТ. Американская корпорация EMC, известная прежде всего как поставщик систем хранения данных, — в числе тех, кто претендует в этих сферах на первые роли. При этом компании удается демонстрировать высокие темпы роста практически по всем подерживаемым ею направлениям бизнеса. Во время визита в Москву президента EMC EMEA North Адриана Макдональда с ним беседовал 1-й заместитель главного редактора PC Week/RE Игорь Лапинский.

PC Week: В первом полугодии 2011-го EMC продемонстрировала высокий рост по целому ряду бизнес-направлений, хотя ситуацию в мировой экономике нельзя было назвать благоприятной. С чем вы связываете такие результаты компании?

АДРИАН МАКДОНАЛЬД: Действительно, развитие глобальной экономики, особенно экономики западных стран, затормозилось. Темпы роста ИТ-рынка в этих странах составляют от 4 до 6% в год. В такой ситуации нам остается только радоваться тому, что наш бизнес растет в среднем на 20—22%. Мы развиваемся и наращиваем свою рыночную долю. При этом очень быстрыми темпами растет наш бизнес за пределами Северной Америки. Если в этом регионе годовой прирост у нас составляет порядка 10%, то в EMEA он уже на уровне 20%, в Латинской Америке — порядка 35%, а в Азии — где-то 45%. Сегодня развивающиеся страны — это ключевой элемент в нашем бизнесе.

Кроме того, хотя в течение многих лет мы были известны как лидер в области систем хранения данных, в настоящее время на СХД приходится не более 30% нашего оборота. Сейчас сильно повысился интерес к платформам для облачных вычислений и Большим данным, и как раз по этим направлениям мы вместе с нашими партнерами вышли на лидирующие позиции. Так что выбранная компанией стратегия развития вполне себя оправдывает.

PC Week: О феномене Больших данных заговорили сравнительно недавно. Вы уже ощущаете реальный спрос на решения из этой области ИТ?

А. М.: Для начала нужно хорошо уяснить, что такое Большие данные. Фактически с этим термином связывается возможность получать ответы на специфические вопросы в результате обработки значительных объемов данных. Причем традиционные подходы для этого не годятся в силу необходимости выполнять огромное количество поисковых запросов в ограниченное время в среде по большей части неструктурированных данных.

Инцидент, который недавно произошел с банком UBS, понесшим потери в результате рискованных сделок в размере



Адриан Макдональд

2 млрд. долл., свидетельствует о том, что в инвестиционном банкинге есть насущная потребность в инструментах, позволяющих быстро принять решение на основе обработки огромных объемов информации. В нефтегазовой отрасли тоже остро стоит вопрос, как можно повысить доходы от существующих разработок и оправданно ли использование мелких месторождений. Технологии Больших данных сегодня актуальны в биомедицине, СМИ и многих других сферах. Соответственно в области технологий происходят два главных изменения. Первое касается технологического поиска, которые превосходят по своим возможностям обычные решения. Второе — создания платформ для таких поисковых систем.

PC Week: В нынешнем году стало очевидно, что некоторые крупнейшие поставщики инфраструктурных решений, включая IBM, HP и Microsoft, теперь фактически становятся и провайдерами облачных сервисов, предоставляемых на базе принадлежащих им дата-центров. EMC таких планов для себя не строит?

А. М.: Рынок облачных вычислений сейчас разделяется на три направления. Такие его представители, как Amazon и Google, предлагающие публичные облачные сервисы, — это как отель “Калифорния”, однажды заселившись в который вы уже вряд ли захотите переехать в другой. В отличие от них IBM и HP, к примеру, помимо услуг продают еще и свои продукты для построения облаков. Но их предложения не столь сильно изменились со времен, предшествовавших наступлению облачной эры. При этом набор услуг, скажем, IBM вполне эффективен и на него есть спрос, определяющий долю IBM на рынке. Тем не менее наибольший спрос мы видим в третьем направлении, которое базируется на лучших в отрасли решениях и лучших практиках. Именно в этом направлении развивается EMC благодаря ключевому партнерству с Cisco, Intel, VMware, в сотрудничестве с которыми мы обеспечиваем большинство потребностей, связанных с созданием облачной инфраструктуры. В конечном счете мы предоставляем своим заказчикам две вещи: наш интеллектуальный капитал и возможности для его реализации. Причем наибо-

лее ценное в данном случае — то, что мы понимаем специфические требования заказчиков, которые должны быть учтены при построении их облаков. Несмотря на имеющуюся тенденцию к стандартизации технологий, иногда это невозможно сделать в силу имеющихся у заказчика специфических потребностей, которыми нужно заниматься отдельно. Фактически наш девиз на 2012-й звучит так: “Строим ваши облака”. И в числе своих заказчиков мы видим также сервис-провайдеров, аутсорсеров и системных интеграторов, которые могут теперь предоставлять своим клиентам услуги на основе предлагаемых нами созданных с применением лучших практик решений.

PC Week: Виртуализация, облачные технологии заставляют пересматривать и обновлять технологии защиты. Это как раз сфера деятельности вашего подразделения RSA. Но рост этого направления во II кв. у вас оказался заметно ниже, чем по другим направлениям. Как вы это объясняете?

А. М.: Перспективы облачных вычислений очень зависят от того, как решаются вопросы безопасности. Перечень постоянных изощренных угроз (Advanced Persistent Threat, APT), направленных против государственных организаций, крупных корпораций, быстро расширяется. В этот криминальный бизнес вкладывается существенно больше средств, чем раньше. Поэтому в стратегическом плане подразделение RSA — наверное, важнейшее для нас. И это наиболее мощное подразделение в EMC. Я думаю, что сравнительно невысокие цифры роста бизнеса этого подразделения в минувшем квартале связаны с теми дискуссиями, которые развернулись вокруг безопасности облаков. Но уже во втором полугодии показатели RSA должны вернуться к своему нормальному уровню.

PC Week: А что для RSA нормальный уровень?

А. М.: Это подразделение всегда имело наилучшие показатели роста в нашей компании, и я уверен, что так будет и в дальнейшем. Решения RSA нужны всем.

PC Week: Агентство SBIC, недавно выполнившее исследование по заказу EMC, рекомендует компаниям в связи с кардинальным изменением киберугроз считать целью в области ИБ не предотвращение атак злоумышленников, а обнаружение атак и максимально быстрое уменьшение ущерба от нее. То есть потери уже неизбежны?

А. М.: Наше подразделение RSA работает в тесном контакте со многими консалтинговыми фирмами, специализирующимися на вопросах безопасности. И в данном случае мы пришли к общему мнению, что сегодня двух- и даже трехфакторной идентификации может оказаться недостаточно для обеспечения безопасности. Фактически организации должны наращивать комплекс мер, чтобы обеспечить такой уровень безопасно-

сти, который им необходим. То есть надежность защиты в ее глубине, в ее эшелонированности. Не случайно большинство корпораций и компаний среднего уровня уже имеют в своем штате директора по ИБ. Это необходимость.

PC Week: Структура бизнеса EMC в России, наверное, отличается от таковой в западноевропейских странах и США? В чем проявляется это различие?

А. М.: Я бы не сказал, что есть какие-то серьезные различия в структуре нашего бизнеса в России и других странах. EMC трансформировалась в поставщика решений для облачной инфраструктуры и Больших данных. Внутри этих направлений есть более узкие. Но нам важно развивать свою экспертизу и свой опыт по всем этим направлениям на каждом локальном рынке.

PC Week: Но обычно наш рынок несколько отстает в восприятии новейших технологий. И если ваши СХД здесь представлены и продаются довольно давно, то этого не скажешь о решениях для построения облаков. Да и системы документооборота у нас зачастую предпочитают отечественного производителя.

А. М.: Да, но ситуация меняется, хотя я согласен, что облачные технологии в России не так быстро берутся на вооружение крупными компаниями и государственными структурами, как в некоторых других странах. Тем не менее по темпам внедрения базовых, корневых технологий Россия не уступает другим рынкам, а может быть, и опережает их. Например, направление Больших данных здесь развивается быстрее, чем в Западной Европе.

PC Week: Недавно вы подписали протокол о намерении заключить OEM-соглашение с российской компанией РКСС. Поясните, что вы ожидаете от этого соглашения.

А. М.: EMC — международная компания, и потому она должна иметь опору во всех странах присутствия. От этого зависит, как мы понимаем ситуацию на каждом локальном рынке. В таком смысле партнерство с РКСС очень ценно для нас. Сейчас мы обсуждаем с РКСС возможности совместного проектирования решений для российского рынка, и РКСС уже сейчас занимается оптимизацией наших технологий для компаний государственного сектора.

PC Week: Что подразумевает такая оптимизация?

А. М.: Мы хотим предоставить предприятиям и организациям госсектора свои решения именно в том виде, в каком они их ожидают. Речь идет прежде всего о доверенных решениях. А это означает, что они должны быть дополнены необходимыми здесь функциями, что в них используются местные средства защиты и гарантируется отсутствие недеklarированных возможностей.

PC Week: Можно ли ожидать, что и

производство таких решений будет организовано в России?

А. М.: Это то, к чему мы стремимся. В частности, в Бразилии и Китае мы уже производим решения для их рынков. Если экономически это будет оправданно для РКСС, данную практику имеет смысл реализовать и в России, поскольку это будет способствовать расширению нашего присутствия здесь и позволит нам обладать статусами глобального и локального производителя одновременно. Но пока мы находимся лишь в начале пути.

PC Week: EMC уже заявляла о своем интересе к проекту “Сколково” и о возможном участии в нём. Какая-либо ясность в этом появилась?

А. М.: Мы намерены участвовать во всех ключевых аспектах развития российской ИТ-инфраструктуры. Что касается Сколково, то тут у нас уже есть определенные подвижки, о которых будет объявлено в ближайших месяцах-два или даже быстрее.

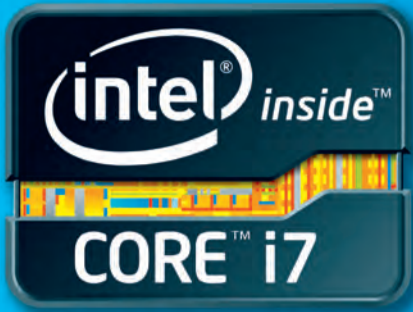
PC Week: Экономическую ситуацию в мире трудно назвать стабильной. Мы видим, что курс валют колеблется. Может ли это стать серьезным фактором риска для ваших партнеров в России? Два года назад многие российские компании пострадали как раз из-за изменения валютных курсов, а цикл продаж у вас довольно длительный.

А. М.: Я понимаю, насколько важен заданный вами вопрос. Но могу сказать, что на сегодняшний день мы чувствуем себя уверенно. EMC — довольно консервативная компания, и у нее очень хорошая финансовая платформа. Согласно последним данным, с которыми я знакомился, у нас от 8 до 10 млрд. долл. наличности, а оборот в этом году ожидается на уровне 19,6 млрд. долл. И это позволяет принять все необходимые меры, чтобы минимизировать последствия курсовых флуктуаций для наших партнеров. Кроме того, наши партнеры, которые двадцать лет назад еще были маленькими, к настоящему времени тоже выросли, стали более крупными и стабильными, выработали свою финансовую стратегию. Это дополнительный фактор нашей уверенности.

PC Week: Впереди у России выборы. Как правило, это стрессовый период для российского ИТ-рынка. В своих планах вы как-то учитываете этот фактор?

А. М.: Мне повезло работать в России почти двадцать лет. За это время в стране многое изменилось. Мы очень оптимистично смотрим на будущее российского ИТ-рынка и перспективы его развития, а потому в своих планах не ориентируемся только на ближайшие год—два. Могу сказать, что у нас сейчас около пятисот сотрудников в “EMC России”, успешно функционирует Центр разработки программного обеспечения в Санкт-Петербурге, и мы будем продолжать наращивать инвестиции в этот рынок; к тому же мы ожидаем здесь даже более высокого роста, чем в среднем по EMEA.

PC Week: Спасибо за беседу.



Максимальная производительность в вашем распоряжении.

Процессор Intel® Core™ i7 Extreme Edition

Почувствуйте разницу с Intel® Inside®



ПОЧУВСТВУЙ СВОБОДУ
Freedom

Работай. Развлекайся. Играй.



Высокопроизводительные рабочие станции на базе процессора Intel® Core™ i7 Extreme Edition второго поколения

IT service
solution
software

НАДЕЖНОСТЬ БЕЗ КОМПРОМИССОВ

Производство серверных систем и персональных компьютеров

ЗАО «Ай-Ти-Эс»

620141 Россия, г. Екатеринбург, ул. Армавирская, 20
Телефон: (343) 380 08 80, факс (343) 380 08 81
<http://www.i-t-s.ru>

По вопросам приобретения обращайтесь к нашим партнерам:

Екатеринбург: ООО «Оптиком» (343) 376-48-40, ООО «Оргтехцентр» (343) 216-33-63, ООО «Айтекс-ру» (343) 290-45-98, ООО «Компания «Север» (343) 379-26-70, ООО «Интерлэнд» (343) 359-81-62, (343) 350-32-11, ООО «Белый Ветер Екатеринбург» (343) 291-10-00, ООО «Мэйпл Групп» (343) 219-96-35. Ханты-Мансийск: ООО «ДиДжиКом» (34671) 29-000, Нижний Тагил: ООО ЦТО «ОКА» (3435) 25-3666, Челябинск: ООО «Офис-Сервис» (351) 261-7164



Wyse поворачивается в сторону софта и России

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

Компания Wyse Technology, которая специализируется на производстве тонких клиентов, собирается открыть представительство в России и усилить фокус на программном обеспечении. Об этом заявил президент Wyse Таркан Манер во время первого визита в Москву.

БИЗНЕС

“Развивающиеся рынки очень важны для нас, — сказал он. — У нас большие планы на Россию, и мы планируем вложения в вашу страну”. Он отметил, что в последнее время продажи здесь быстро растут. Эту оценку подтвердила Елена Сорокина, генеральный директор компании ВИАТ, которая уже 20 лет является дистрибьютором Wyse: “2010-й был тяжелым, и никто не ожидал особого роста, но тем не менее нам удалось в прошлом году втрое превысить показатели 2009-го, а в течение трех кварталов 2011-го более чем удвоить показатели соответствующего периода 2010 г. Поскольку IV квартал обычно оказывается особенно ударным, я надеюсь, что в нынешнем году мы как минимум утроим продажи”.

Но, как отметил Таркан Манер, вклад российского рынка в общий объем бизнеса компании еще невелик — по его оценке, не более 10 млн. долл. в год. Чтобы исправить положение, компания собирается к январю 2012-го открыть в нашей стране представительство. “До последнего времени инвестиции в Россию были небольшими и в основном шли на поддержку наших дистрибьюторов, — сказал г-н Манер. — Теперь мы планируем увеличить инвестиции и направить их на маркетинг и расширение продаж”.

Что касается самой Wyse, то, по словам г-на Манера, в последнее время компания

ежегодно удваивает оборот, который в прошлом году достиг 500 млн. долл. По оценке IDC, Wyse занимает первое место на рынке тонких клиентов. В I квартале 2011 г. на долю Wyse пришлось 26,2% рынка, а ближайшего конкурента HP — 23,9%.

“Половину дохода мы получаем от государственного сектора, включая образование, здравоохранение и различные госслужбы, — объяснил Таркан Манер. — Вторая половина поступает от коммерческого сектора: банков, консалтинговых компаний, предприятий розничной торговли, нефтегаза и других организаций, в которых работает много людей и используется много ПК. Как правило, им требуется безопасность и сокращение расходов на обслуживание, поэтому они — наши клиенты”.

Но в России, говорит Елена Сорокина, основные продажи приходятся на коммерческие компании, а доля госсектора меньше половины. Она надеется, что поддержка со стороны вендора позволит улучшить эту ситуацию. Таркан Манер не скрывает интереса к нашему госсектору и, в частности, проекту “Сколково”. “Мы обсуждаем наше участие в этом проекте с различными министерствами”, — сказал он.

Реагируя на последние тенденции в области ИТ, Wyse усиливает внимание к мобильным и облачным технологиям. Но компания не собирается выходить на ры-

нок смартфонов или планшетов. “Данный рынок переполнен, и там нет маржи, — объяснил Таркан Манер. — Маржа есть в софте”. Действуя в этом направлении, компания в нынешнем году выпустила несколько облачных продуктов, таких как PocketCloud, позволяющий пользователю удаленно управлять своим рабочим столом с устройств на базе Android и iOS, и Wyse Configuration Manager (WCM) для автоматического администрирования клиентов, работающих под управлением всех операционных систем, применяемых Wyse (Wyse Zero, Wyse ThinOS, Linux, and Windows Embedded).

Сейчас Wyse готовит новый продукт, предназначенный для управления всеми видами клиентов, под кодовым названием Project Stratus. “В декабре будет создана концепция, а в апреле начнутся продажи по модели SaaS”, — заявил Таркан Манер.

Но фокусируясь на ПО, Wyse не забывает про свое основное направление. Так, компания собирается вскоре выпустить клиент-лаптоп и карманный клиент для платформ Apple и Google.

Сейчас, когда рынок почти не растет, производители ищут простор для роста. В результате на рынке тонких клиентов усиливается конкуренция. “Даже в России порядка ста производителей занимаются выпуском тонких клиентов”, — отметила Елена Сорокина. В такой ситуа-

ции важно выделиться на фоне соперников. Wyse решает эту задачу с помощью софта — например, система управления тонкими клиентами Wyse Devise Manager упрощает их администрирование и обновление. По словам г-жи Сорокиной, наличие ПО — важное преимущество Wyse, облегчающее продвижение продуктов на разных вертикальных рынках. В качестве примера она привела финансовую отрасль (проекты в Центральном банке и Сбербанке), здравоохранение (в Московском регионе поставлено уже более семи тысяч тонких клиентов), розницу (проекты в “Седьмом континенте” и “Азбуке вкуса”).

Недавно в МИСиС был реализован первый крупный проект в образовании на базе тонких клиентов Wyse и систем виртуализации Citrix XenDesktop. Как рассказал начальник управления информационных технологий МИСиС Андрей Панферов, основная цель заключалась в экономии электроэнергии и площадей, сокращении затрат на администрирование и в получении возможности оперативно предоставлять серверы для проведения научных расчетов и выполнения договорных работ. “Мы вынуждены экономить, так как государство хоть и продвигает программы развития образования, но постоянно сокращает бюджетное финансирование вузов. Поэтому оплата электроэнергии и коммунальных услуг сейчас переложена на внебюджетную часть, — объяснил он. — Мы установили 384 тонких клиента Wyse, а также используем приобретенные ранее терминалы HP. Это касается серверов, то у нас один кластерный модуль, на котором сейчас работает 80 виртуальных серверов”.



Елена Сорокина и Таркан Манер отмечают стремительный рост продаж тонких клиентов в мире и в России

ДОВЕРЬТЕСЬ

непревзойденной надежности,
подкрепленной мощью конвергенции.

Конвергентная Инфраструктура HP на основе серверов HP Integrity — будущее критически важных ИТ-систем.

Современные ресурсоемкие корпоративные приложения и базы данных должны обеспечивать высочайший уровень доступности. При этом сокращение операционных расходов на ИТ актуально как никогда.

Кажется, что миссия невыполнима. Но это не так, ведь Конвергентная Инфраструктура HP для критически важных задач может обеспечить:

- простое в эксплуатации ИТ-окружение*
- до 70% — сокращение потерь, связанных с простоями*
- до 60% — снижение совокупной стоимости владения*

Вы можете быть уверены, что серверы HP Integrity и Superdome 2 на базе операционной системы HP-UX и процессоров Intel® Itanium® серии 9300 обеспечат вам бескомпромиссную надежность, гибкость, стабильность и безопасность.

Зайдите на сайт hp.com/go/harness чтобы увидеть, как системы HP Integrity Superdome 2 под управлением HP-UX помогают повышать производительность без повышения затрат.

* Посетите сайт hp.com/go/harness, на котором представлена исходная информация и проверены заявленные свойства продукции.

© Hewlett-Packard Development Company, L.P., 2011. 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, Itanium и Itanium Inside являются товарными знаками или зарегистрированными товарными знаками корпорации Intel в США и других странах.

Реклама.

АЙТЕКО
ТЕХНОЛОГИИ БЕЗ ПРОБЕЛОВ

2011
Preferred Partner
GOLD



High Performance
Computing Specialist

Intel: сотрудничество с разработчиками — залог успеха в области процессоров

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Удивительно, но факт остается фактом: уже много-много лет главным мероприятием корпорации Intel является ее серия конференций для разработчиков ПО — Intel Developer Forum (IDF). С другой стороны, причина, по которой именно эта категория ИТ-специалистов пользуется высшим приоритетом лидера в сегменте микропроцессоров, давно известна: ведь пользователям нужны не микросхемы, а программы, которые работают с их помощью. При этом можно вспомнить и такое обстоятельство: по числу сотрудников-программистов Intel опережает многих известных поставщиков ПО, в том числе, кажется, и Microsoft. Другое дело, что софтверная разработка Intel больше нацелена на исследовательские задачи и на создание базовых программных средств, не очень заметных на массовом рынке.

У кого больше программистов в мировом масштабе — это вопрос, требующий специального изучения. А вот в России Intel с полным основанием может претендовать на статус одной из крупнейших местных софтверных компаний: по данным корпорации, из почти одной тысячи сотрудников ее российского отделения около 80% приходится на центры разработки ПО, которых сейчас уже четыре в нашей стране.

В этом году российская конференция Intel Software'2011 прошла в течение двух дней сначала в Москве, а затем в Санкт-Петербурге (неделю спустя после международной IDF, состоявшейся в Сан-Франциско, США). По данным организаторов, ее посетили в общей сложности более 350 разработчиков из России, Украины и Белоруссии. Учитывая отечественную специфику аудитории, компания сделала акцент на представлении инновационных моделей программирования и реализующих их инструментов. Открыл конференцию генеральный директор по исследованиям и разработкам Intel в России и СНГ Камилль Исаев с докладом «Вычислительный континуум и роль программного обеспечения», показав в нём важнейшую роль ПО в эру эксафлопсных вычислений, наступление которой ждет информационное сообщество в ближайшие годы.

Конечно же средства разработки Intel нацелены на продвижение своей микроэлектронной продукции, и в первую очередь процессоров. Специфика современного этапа развития этой техники заключается в том, что возможности повышения быстродействия монопоточковых вычислений чисто «электронными» методами в значительной степени были исчерпаны в начале нынешнего века, и потому главным направлением увеличения компьютерной мощности является наращивание числа параллельных вычислительных потоков, в том числе за счет многопроцессорных систем и многоядерных процессоров. Однако задача реального использования таких возможностей связана с необходимостью создания соответствующего ПО. Именно этим объясняется то, что в последние годы основной акцент в развитии своих инструментов программирования Intel делает на поддержку параллелизма на различных уровнях: векторные команды, многоядерные процессоры, кластеры. И российское подразделение Intel SSG (Software and Services Group) вносит весомый вклад в создание программных инстру-

ментов корпорации для разработчиков.

На конференции компания представила обновленный вариант своего комплексного пакета для разработчиков Intel Parallel Studio XE SP1 для Windows и Linux, в состав которого входят компиляторы Intel Си/C++ и Fortran версии 12.1, обладающие повышенной производительностью по сравнению с предыдущим вариантом Intel и конкурирующими предложениями. В составе этого ПО имеются также библиотеки для оптимизации производительности и поддержки параллельных вычислений, средства анализа ошибок и профилировщики производительности. В Intel Parallel Studio XE 2011 SP1 расширен перечень поддерживаемых стандартов и увеличены возможности совместимости, на которые рассчитывают заказчики корпорации. В нем теперь поддерживаются спецификации OpenMP 3.1, стандарт IEEE 754-2008 для вычислений с плавающей запятой в двоичной и десятичной системах счисления, а также основные части последних стандартов Fortran и C+++. В набор входит также оболочка Visual Studio 2010 для компилятора Visual Fortran. В целом с помощью данного инструмента разработчики могут создавать коды, поддерживающие масштабирование на современных процессорах Intel Xeon, а также выполнять переход на архитектуру Intel Many Integrated Core (Intel MIC). В обновленном пакете эти возможности расширены за счет использования усовершенствованной версии (4.0) библиотеки шаблонов Intel Threading Building Blocks (Intel TBB) и обновленного расширения компилятора Intel Cilk Plus.

Обзор программных решений Intel для высокопроизводительных вычислений, клиентских и интегрированных решений на конференции представил старший ведущий инженер Intel SSG Роберт Гева. Он отметил, что компания ориентируется на поддержку всех ведущих ОС, представленных на рынке, — Linux, Windows, Mac OS X и MeeGo. В других выступлениях были даны обзоры программных моделей по параллельному программированию с применением Intel Parallel Building Blocks, инструменты эффективной оптимизации, векторизации и распараллеливания программ с помощью компилятора Intel, продукты Intel Amplifier XE и Inspector XE (инструменты для обеспечения максимальной эффективности и стабильности приложений), методы проверки корректности программ с использованием Intel Static Security Analysis, а также пути достижения более эффективных высокопроизводительных вычислений с помощью Intel Cluster Studio. В демонстрационной зоне конференции на примере реальных приложений и тестовых задач была показана работа продуктов для разработчиков, таких как Intel Parallel Composer XE, Intel Parallel Inspector XE, Intel Parallel Amplifier XE и Intel Parallel Advisor.

Кроме того, компания представила обновленные партнерские программы для независимых разработчиков ПО. В этом году программы Intel Software Partner Program и Intel Software Network объединились. На сайте единой теперь программы software.intel.com теперь работает личный кабинет для каждого участника, предлагающий подбор предложений с индивидуальным подходом, включая специальные предложения на аппаратное и программное обеспечение, программу сертификации, создание рекламных и маркетинговых материалов. □



htc TITAN
ОГРОМНЫЙ ЭКРАН 4,7 ДЮЙМОВ

В РУКАХ МАКСИМА СМАРТФОН ПРЕВРАЩАЕТСЯ В КАРМАННЫЙ ОФИС.

С ним можно работать с документами Word, Excel и PowerPoint в Microsoft Office Mobile. Узнавать о новых деловых и личных письмах при одном взгляде на рабочий стол, потому что почтовый клиент может объединять все адреса в одну папку и сразу сообщать об обновлениях. Вся переписка сохраняется в единой истории сообщений, а рабочие документы и важные файлы проще держать в удаленной папке на SkyDrive — защищенном от взломов интернет-хранилище. В твоих руках смартфон может творить чудеса.



Windows Phone
Put people first.

htc
quietly brilliant

Максим, маркетолог
Узнай больше на htc.com.

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

eWeek Labs: противостояние Office 365 – Google Apps

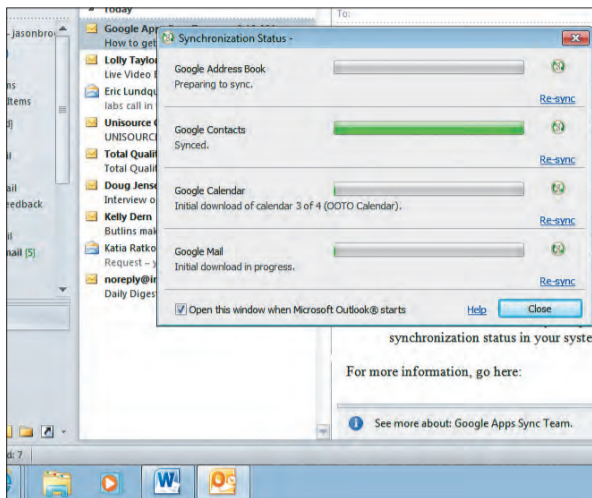
ДЖЕЙСОН БРУКС

В последние годы наиболее значимым событием в сегменте офисных программ было противостояние между Microsoft и Google, что обусловило и повышенное к нему внимание. По одну сторону барьера разместилась Microsoft с ее широко распространенными и лидирующими в данном сегменте локальным сервером и набором приложений для “толстых” клиентов. По другую — Google со своим популярным сервисом Webmail и онлайн-инструментами. Вышедшая в июне общедоступная версия службы Microsoft Office 365

обострила соперничество, но если посмотреть в целом, то конкурирующие продукты имеют больше различий, чем сходств.

Возможно, Microsoft предпочла бы использовать более облачный термин, но “ПО плюс услуги” — это как раз та формула, которая лучше всего отражает подход компании к облачным приложениям. Каждый компонент Office 365 представлен как в хостинговой, так и в локальной редакции. Большинство компонентов Office 365 доступно через любой веб-браузер, однако предприятия, нацеленные на то, чтобы извлечь максимальную выгоду из Office 365, будут использовать полный пакет офисных приложений для “толстых” клиентов.

Приложения Google Apps, напротив, точнее всего характеризуются маркетинговым лозунгом, который Google исполь-



Интерфейс Google Gmail рассчитан на работу в сети, но компания предоставляет инструмент, который хорошо синхронизирует данные с Outlook

зуют для своих устройств с системой Chrome: “Ничего, кроме Web”. Они размещаются исключительно в центрах обработки данных Google, и хотя имеют несколько точек интеграции с Windows-клиентами, предполагают использование веб-браузера и постоянное интернет-соединение.

При сравнении Google Apps и Office 365 большое внимание было уделено веб-версиям включенных в них текстовых редакторов, электронных таблиц и инструментов подготовки презентаций. При этом по результатам тестирования, которое проводилось в eWeek Labs в течение нескольких месяцев, следует признать, что онлайн-инструменты обоих пакетов из-за ограниченности их функций и отсутствия поддержки работы в режиме офлайн не могут полностью заменить приложения для “толстых” клиентов.

В центре противостояния Office 365 и Google Apps находятся хостинговые службы передачи сообщений. Обе хорошо справляются с основными задачами электронной почты и ведения календаря, обеспечивая поддержку всех типов клиентов — Web-ориентированных, настольных и мобильных. На стороне сервера успешно реализованы такие ключевые функции, как фильтрация нежелательной почты и вредоносных программ, архивация сообщений и дистанционное администрирование. При этом доступность сервисов в соответствии с соглашением об уровне обслуживания (SLA) составляет 99,9%.

Выбор службы, наиболее подходящей для вашего предприятия, будет сводиться к вопросам стоимости, потребности в облачном или локальном развертывании, а также к вариантам клиентского доступа. Кроме обмена сообщениями обе службы предлагают ряд возможностей, ориентированных на взаимодействие пользователей: общие рабочие области, истории изменений документов, средства унифицированных коммуникаций.

Всё за облако

Инструменты Google Apps существуют только как облачные приложения, предоставляемые из центров обработки данных Google, и предполагают выбор данной компании в качестве хостинг-провайдера. Это может привести в замешательство организации, которые привыкли полностью контролировать свою инфраструктуру. Впрочем, Google предоставляет свои офисные приложения с 2007 г. и уже накопила достаточный опыт администрирования таких серверов.

За время, в течение которого eWeek Labs использовала Google Apps в стандартной редакции, Google модифицировала и добавила в свой сервис большое количество функций. Это не оказало значительного влияния ни на время доступности, ни на удобство эксплуатации приложений.

В противоположность этому компании, переходящие на Office 365 с набора приложений Business Productivity Online Standard (BPOS) suite, который предшествовал сетевым службам Microsoft, получили тридцатистраничное руководство по миграции. В документе расписывались изменения URL и необходимые для завершения перехода обновления клиентского ПО.

Судя по объему работ, необходимых для перевода ПО типичного предприятия на новые рельсы, всё не так сложно. Причем, согласно данным Microsoft, переход на облако с Exchange 2010 заметно проще, чем это было в случае Exchange 2007 и BPOS. Тем не менее Microsoft сталкивается с большим количеством проблем, чем Google. В частности, из-за того, что Office 365 состоит из нескольких серверных компонентов, которые доступны еще и в локальных сетях, а также и версиях, предоставляемых сторонними хостинг-провайдерами, будущие обновления придется делать для всех каналов. Только время покажет, как Microsoft справится с этой задачей.

С другой стороны, возможность выбора между своим сервером и хостингом других провайдеров может оказаться вы-

годной для тех организаций, которые хотели бы сохранить свободу замены провайдера без отказа от своих приложений.

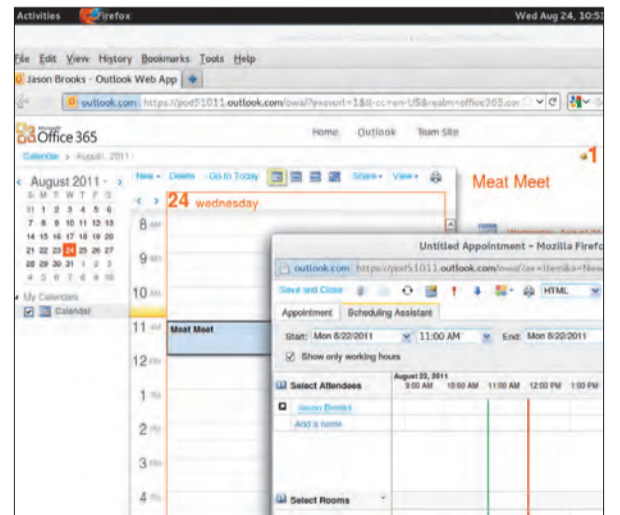
На клиентской стороне

Учитывая, что сотрудники компаний немало времени проводят в почтовых приложениях, не удивительно, что выбор почтового клиента является главной задачей при рассмотрении перехода на облачные технологии. К счастью, и Office 365, и Google Apps предлагают варианты клиентского доступа для настольных, Web- и мобильных платформ.

В Office 365 основным клиентом для почты и календаря является Outlook. Для Windows-платформ Office 365 требует установки Outlook 2007 SP3 или более поздней версии. Для систем на OS X потребуются Entourage 2008 или Outlook 2011.

В наших тестах Outlook работал с Office 365 подобно тому, как он работал с Exchange на локальном сервере или на удаленном сервере внешнего провайдера. При этом Office 365 по протоколам POP3 или IMAP поддерживает почтовые клиенты третьих сторон (не Microsoft) и читает общий календарь через iCal.

Google Apps также поддерживает доступ к почте через протоколы POP3 и



Outlook Web Access является Web-клиентом Microsoft Exchange и воспроизводит работу Outlook на многих браузерах и платформах

IMAP, которые позволяют использовать Outlook или другие почтовые клиенты. Протоколы применимы только для почты, поэтому для синхронизации не только сообщений, но и контактов и календаря Google предлагает покупателям Apps клиентское приложение Google Apps Sync for Microsoft Outlook.

Приложение хорошо показало себя в тестах eWeek Labs, за исключением календаря, который оно не смогло синхронизировать.

В сети почтовым клиентом для Office 365 служит в редакции Exchange 2010. Он хорошо повторяет вид и функции настольного варианта Outlook, а также превосходит предыдущие версии этого клиента в плане поддержки различных браузеров, а не только IE.

В Google Apps в качестве веб-клиента используется сервис Gmail, который в отличие от Outlook и Outlook Web Access представляет сообщения в виде цепочек и использует метафоры ярлыков вместо папок. Для пользователей, предпочитающих традиционное представление сообщений и структуры папок, в прошлом году Google добавила возможность отключения цепочек и включения вложенных ярлыков для имитации папок. Новые возможности доступны как в настольном, так и в веб-клиенте.

Работа пользователей на мобильных устройствах для Office 365 и Google Apps выглядит одинаково, поскольку обе службы для синхронизации почты, задач календаря и контактов на устройствах iOS и Android используют протокол Microsoft Activesync. К устройствам с Android компания Google предлагает специально доработанные для планшетов и смартфонов программы, которые неплохо повторяют возможности веб-клиента Gmail.

Ноутбуки ASUS: прибавление в серии N

ИГОРЬ ЛАПИНСКИЙ

ASUS продолжает развивать направление мультимедийных ноутбуков. Пополнившие ее серию N две новые модели — 14-дюймовая N45 и 15,6-дюймовая N55, над оформлением которых работал известный дизайнер Дэвид Льюис, — порадуют, как уверяют представители компании, пользователей, ожидающих от своего ноутбука пристойного звука и качественного воспроизведения видео.

Действительно, ASUS, к примеру, пошла на довольно нетрадиционный шаг, включив в комплект поставки ноутбуков внешний сабвуфер, который, естественно, заметно улучшает общее впечатление от воспроизводимого звука. Так, по словам технического специалиста ASUS Дмитрия Шалева, с подключенным внешним сабвуфером новые модели превосходят по качеству звучания топовую мультимедийную станцию ASUS NX90.

Некоторой доработке подверглась и внутренняя звуковая подсистема ноутбуков, которая базируется на уже известной пользователям фирменной технологии ASUS SonicMaster, созданной в содружестве со специалистами компании Bang & Olufsen ICEpower. В частности, по словам г-на Шалева, в новинках удалось увеличить размеры резонаторов. При этом в мо-

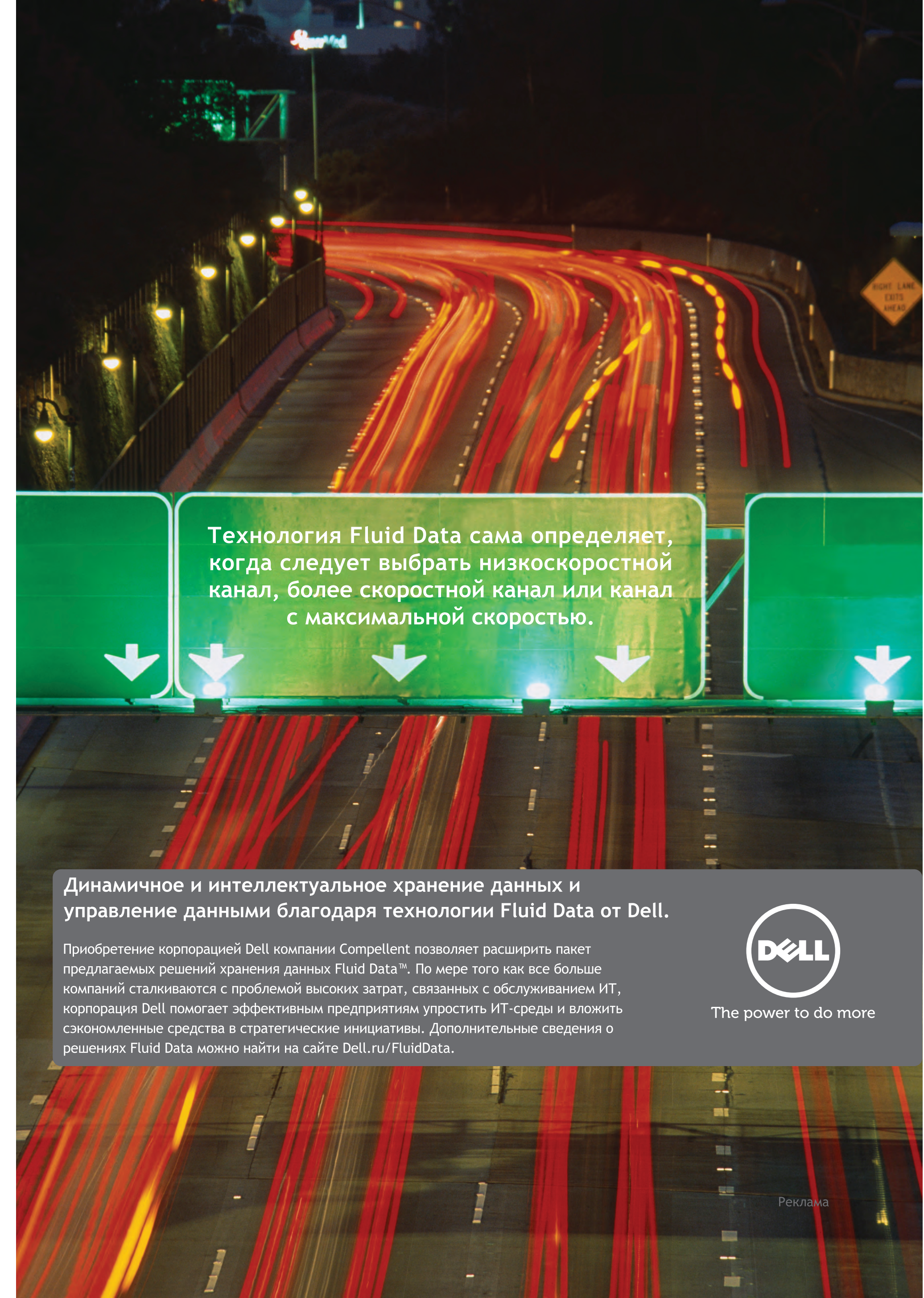
делях используется усилитель низкой частоты мощностью 11 Вт и динамики с 32-мм диффузором.



Ноутбук ASUS N55 поставляется с внешним сабвуфером для улучшения качества воспроизведения звука

Претерпела изменения и графическая подсистема: теперь она базируется на более мощном графическом адаптере GeForce JT 555 с 2 Гб видеопамью. При этом, как и предыдущие модели серии N, ноутбуки N45 и N55 поддерживают технологию Optimus, обеспечивающую переключение между дискретным и интегрированным графическими адаптерами.

Новинки уже появились в продаже на российском рынке по цене от 39 тыс. руб. ■



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

“Безопасность Интернета должны обеспечивать все страны”

В сфере информационной безопасности (ИБ), как ни в каком другом сегменте ИТ, тесно переплетаются интересы отдельных людей и государств, частных компаний и целых стран. Именно поэтому ИБ, с одной стороны, демонстрирует стабильно высокие для ИТ-отрасли показатели роста, а с другой — порождает проблемы, не оставляющие в стороне общественные, государственные и межгосударственные структуры.

ИНТЕРВЬЮ О своем понимании ключевых проблем, с которыми сталкиваются разработчики и пользователи средств защиты информации, научному редактору еженедельника PC Week/RE Валерию Васильеву рассказал в области ИБ из компании G Data Эдди Уильямс.



Эдди Уильямс

PC Week: Какие ИБ-угрозы настоящего времени вы считаете наиболее опасными для людей? Есть ли среди этих угроз присущие только России?

Эдди Уильямс: Что касается специфики России в сфере информационной безопасности, то с ней эксперты сегодня связывают большое число ботнетов, таких, например, как Zeus, которые представляют серьезную угрозу для людей многих других стран. Злоумышленники используют ботнеты для распространения всевозможных вредоносных кодов и массированных атак на сетевых пользователей, как корпоративных, так и индивидуальных.

Для домашних пользователей наибольшую опасность, как мне кажется, в настоящее время представляют трояны и программы-шпионы, похищающие данные о персональных банковских счетах, тем самым открывая киберпреступникам прямой и короткий путь к краже денежных средств, вернуть которые потом бывает очень сложно. Наряду с вредоносными программами злоумышленники активно применяют против компаний и частных лиц приемы социальной инженерии, причем эти приемы очень эффективны. Для корпоративных пользователей ценностью являются не только деньги, но и представляющая собой интеллектуальную собственность информация, которая тоже стала объектом интереса киберкриминалитета.

PC Week: А средства защиты, предлагаемые ИБ-вендорами, адекватны этим ИБ-угрозам?

Э. У.: В области защиты информации все идет эволюционным путем: вслед за изменением угроз меняются и средства защиты. ИБ-вендоры стараются делать защиту многослойной, комплексной и проактивной.

PC Week: Из вашего ответа напрашивается вывод, что с защитой информации сегодня все обстоит благополучно. Или все-таки что-то остается незащищенным?

Э. У.: Для антивирусной индустрии одной из проблем является быстрый рост количества новых вредоносных кодов, счет наименований которых в базах антивирусных вендоров идет уже на

десятки миллионов. Пока вендоры справляются с этим, перенося сигнатурный анализ с рабочих клиентских станций на свои серверы. Однако при таких темпах роста вредоносных количество сигнатур в скором времени увеличится настолько, что оперировать их базами данных станет просто невозможно. Что делать с этим, пока не ясно.

Все резче обозначается проблема защищенности платформы Android, связанная с правилами разработки и установки на нее новых приложений. Согласно этим правилам, которые предлагают сами хозяева этой платформы, даже производители средств защиты информации сегодня не могут получить легитимный доступ к базовым системным функциям платформы Android, что значительно снижает возможности наших средств защиты. В то же время те, кто пишет вредоносные программы, естественно, игнорируют эти правила.

Есть и еще одна проблема в области ИБ, которую я, исходя из личного опыта, считаю недооцененной. Если система защиты имеет неудобный интерфейс, сложна при развертывании и настройке, то нередко консультанты, инсталляторы и эксплуатационщики допускают ошибки именно в этих процессах, из-за чего сразу после установки и запуска системы в работу она становится узким местом. Особенно остро такая проблема стоит в малых и средних компаниях, где дефицит квалифицированных ИБ-специалистов наиболее ощутим.

PC Week: А как же “облачная” поддержка клиентов и сигнатурная обработка на стороне ИБ-вендора, которую сегодня предлагают все ведущие разработчики антивирусов? Вы полагаете, что в борьбе с быстрым численным ростом новых вредоносных кодов бессильны и эти технологии?

Э. У.: Облако нельзя считать совершенным решением для обеспечения безопасности, хотя бы потому, что любой облачный сервис сам может быть атакован и заблокирован. К тому же в облачной среде не всегда ясно, кто является владельцем облака, кто в данный момент предоставляет данный сервис, и никогда нет уверенности, что полученная из облака информация не скомпрометирована злоумышленниками, даже если она шифруется. Поскольку сами облачные тех-

нологии небезопасны, мы используем только некоторые из их возможностей, такие, например, как составление и поддержка “черных” и “белых” списков веб-страниц, серверов и файлов.

PC Week: И все-таки насколько обоснованна опасения ИБ-вендоров и потенциальных клиентов облачных сервисов в слабой защищенности облачной архитектуры и виртуальных сред, которые в ней активно используются?

Э. У.: Главная проблема здесь — доверие между вендорами, провайдерами облачных услуг и потребителями. Ее единственным решением может стать создание системы сертификации. Эта система должна быть бесплатной, и строить ее нужно на основе экспертных оценок, выдаваемых в ходе тестирования облачных сервисов. Конечно, ИТ-сообществу еще только предстоит создать такую систему оценок, разработать тесты для нее, методики их проведения и расчета рейтингов сервисов. При этом не стоит забывать, что облака, как и любую другую ИТ-инфраструктуру, полностью защитить невозможно.

PC Week: С завидным постоянством как потребители, так и разработчики высказывают недовольство существующей системой оценки эффективности ИБ-продуктов (антивирусов, межсетевых экранов, DLP-систем и т. п.). Что и как здесь можно было бы изменить?

Э. У.: Я являюсь одним из инициаторов создания Anti-Malware Testing Standards Organisation (AMTSO), которая старается улучшить данную ситуацию, разрабатывая методологические подходы и стандарты в области тестирования средств обеспечения ИБ. Для начала можно рекомендовать тестирующим лабораториям следить за тем, чтобы отбираемые ими для исследований продукты относились к одному классу. Сегодня, увы, нередки случаи, когда тестирующие сваливают в одну кучу, например, мощные, высокопроизводительные бизнес-продукты и облегченные бесплатные версии для домашнего использования, что конечно же заведомо неверно, потому что по сути у этих продуктов должен быть разный набор функций, эффективность которых только в совокупности определяет рейтинг продукта.

Важно правильно категоризировать ИБ-продукты и наборы тестов, использовать методики, которые позволят исключить влияние на результаты тестирования побочных факторов. Кроме того, для AMTSO существенно сделать тесты такими, чтобы в их результатах могли разобраться не только специалисты по информационной безопасности, но и пользователи тестируемых продуктов.

PC Week: А как вы оцениваете ту категоризацию ИБ-продуктов, которую предлагают ведущие аналитические компании, такие как Forrester Research, Gartner, IDC?

Э. У.: Категоризация ИБ-продуктов остается важной областью приложения усилий AMTSO.

Повторяю, нужно сделать так, чтобы процесс и результаты тестирования были понятны потребителям ИБ-продуктов. Сегодня же нередко бывает, что в организации процесса испытаний, в его показателях и выводах, сделанных инженерами тестовых лабораторий, не могут разобраться даже профессионалы.

По всем направлениям своей работы AMTSO конечно же взаимодействует с упомянутыми аналитическими компаниями. Однако быстрых и радикальных изменений в этой области ожидать не стоит. Но постепенно, шаг за шагом, улучшения в тестировании, как мне представляется, все-таки происходят: тесты становятся более достоверными и понятными.

PC Week: На какие средства защиты компании и организации тратят сегодня больше всего средств? Какие ИБ-задачи с их помощью они стараются решить, от каких угроз в первую очередь стремятся защититься?

Э. У.: Основная часть корпоративных ИБ-бюджетов по-прежнему расходуется на защиту периметра от внешних угроз. Однако делается это порой в ущерб внутренним уровням защиты, что продемонстрировал недавний случай с компанией DigiNotar. Организовав по последнему слову техники защиту периметра, ее ИБ-специалисты оставили слабо защищенной клиент-серверную архитектуру. Так, на рабочих станциях в компании не было установлено даже антивирусов, что и определило успех хакерской атаки, произведенной на компанию изнутри.

PC Week: Область ИБ, как никакая другая в эпоху построения информационного общества, подвергается жесткому многоуровневому регулированию. Считаете ли вы действия регуляторов (государственных, отраслевых, профессиональных) в разных странах адекватными современным угрозам ИБ?

Э. У.: В области регулирования ИБ общие для региона тенденции и примерно одинаковые для разных стран региона стандарты характерны для Европы. Похожая картина наблюдается в США, несмотря на федеративное устройство этой страны и различия в законах разных штатов.

Однако ситуация с регулированием ИБ в мире в целом далека от желаемой гармонии именно из-за различий в подходах к информационной безопасности. Главные проблемы, как мне кажется, сосредоточены сегодня в странах Азии, где законы существенно отличаются от стандартов, распространенных в Европе и США. Например, в Индии закон не запрещает разрабатывать вирусные программы — там это разрешенный вид деятельности. Что же касается России, то законодательство вашей страны довольно близко к европейскому.

Вывод же в целом таков: глобальная стандартизация регулирования ИБ потребует от всех стран больших усилий и немало времени.

PC Week: В одном из своих недавних выступлений вы сказали, что отследить современного киберпреступника сложно и это способствует его безнаказанности. Что же нужно сделать, чтобы изменить такую ситуацию?

Э. У.: Есть только один способ — арестовывать больше киберпреступников. Как бы ни было сложно выявлять их, они неизбежно совершают ошибки. Этим и нужно пользоваться. Вот российский пример. Создатель трояна SruEye встал в свой ник-нейм фрагмент разработанного им вредоносного кода. По этому признаку отыскать его следы в Интернете, а затем и его самого оказалось несложно: в социальной сети он действовал под тем же ником. Ну а когда на сопровождающем его там профиле он разместил фото, где был снят на фоне шикарного авто вместе с номерными знаками, проблема аутентификации была окончательно решена. Вроде бы преступника вычислили, однако арестовать его до сих пор так и не смогли из-за проблем трансграничного взаимодействия полиции разных стран. Для борьбы с киберпреступностью нам нужно налаживать межгосударственные контакты, разрабатывать и применять общие способы для выявления, задержания и наказания преступников.

PC Week: Необходимость межгосударственного взаимодействия в борьбе с киберпреступностью налицо, но ведь у стран есть свои национальные интересы. Как вы считаете, будет ли Интернет с течением времени разделен “государственными границами” или он останется международным?

Э. У.: В некоторых странах уже появился так называемый Kill switch, отключающий по желанию их правительств население от доступа в Интернет. Однако следует иметь в виду, что процесс отключения может быть двусторонним — то же самое могут сделать и извне, и последствия этого окажутся просто катастрофическими для страны, против которой будет направлена эта акция. Причина — в глубокой интернационализации самых разных областей и процессов жизнедеятельности обществ разных стран, включая функционирование государственных структур. Проблема регулирования использования Интернета глобальная и очень серьезная, в ее решении должны участвовать все страны. Отсидеться на своем информационном “острове” не получится.

Правительствам разных стран не стоит сбрасывать со счетов и общественную реакцию: использование Kill switch равносильно тому, чтобы запретить гражданам выезд из страны; оно может спровоцировать народные волнения, ведь даже в слаборазвитых регионах мира люди уже получили опыт современного коммуникационного взаимодействия, которое простирается далеко за государственные границы.

PC Week: Благодарю за беседу.

Red Hat приобретает облачную систему хранения данных Gluster

КРИС ПРЕЙМСБЕРГЕР

Компания Red Hat, самый финансово успешный в мире разработчик ПО и сервисов на основе Linux, 4 октября сделала решительный шаг в сторону развития своего нового бизнеса по производству ПО для систем хранения данных (СХД), поглотив фирму Gluster, чью систему хранения неструктурированных данных на базе открытого кода используют все больше ИТ-компаний нового поколения. Сумма сделки составит примерно 136 млн. долл. наличными, а ее завершение ожидается в октябре.

Новейшая версия виртуальной файловой СХД позволяет получать доступ к одним и тем же данным как в качестве файлов, так и в качестве объектов, а это — значительное преимущество для менеджеров хранения данных.

Это ПО имеет несколько версий для разных сценариев развертывания: внутри организации, на виртуальных машинах, в рамках публичных и частных облачных сред. Американская компания Gluster производит ПО, которое позиционирует как “первое действительно унифицированное программное обеспечение для СХД файлового и объектного типа”.

“Организации и поставщики услуг постоянно боролись с необходимостью управлять быстрорастущими хранилищами неструк-

турированных данных при помощи обыкновенных систем хранения, — утверждает Генри Бальтазар, старший аналитик The 451 Group. — Технология хранения с возможностью горизонтального масштабирования и профессиональная компетенция, которую Red Hat получает вместе с приобретением Gluster, станет мощной основой для развития публичных, частных и гибридных облачных сред хранения данных в будущем”.

Система Gluster 3.3 позволяет пользователям получать доступ к

данным как объектам через интерфейс, совместимый с Amazon-S3, а также как к файлам через интерфейсы NAS в файловых системах NFS и CIFS.

Для поставщиков инфраструктурных решений IaaS (Infrastructure as a Service) Gluster 3.3. открывает возможности создавать свои собственные решения для хранения данных типа предложений Amazon и предлагать их своим заказчикам. Компании могут использовать GlusterFS с целью ускорения процесса подготовки приложений для облака, упро-

щения разработки новых приложений для сред облачных вычислений и резервного копирования унифицированных файлов и объектов СХД в ЦОДах в Amazon Web Services или в частных облачных средах.

На сегодняшний день среди клиентов Gluster числятся такие компании, как Pandora, Box.net и Samsung.

Поглощение не окажет существенного влияния на оборот Red Hat в нынешнем финансовом году, но, по словам представителей компании, в следую-

щем году выручка должна увеличиться ввиду использования абонентской модели получения прибыли.

“Эта сделка еще раз подтверждает преимущество открытых технологий в корпоративном сегменте ИТ-отрасли и их растущее влияние в сфере управления крупными массивами данных”, — утверждает Ив де Моншоль, вице-президент по маркетингу компании Talend, французского разработчика открытых программных инструментов для интеграции данных. □

Citrix закрывает брешь в облачной стратегии

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

Компания Citrix Systems купила фирму ShareFile, провайдера услуг безопасного хранения и совместного использования корпоративных данных в облачных средах. Сум-

СДЕЛКА ма сделки не сообщается. Услуги ShareFile нацелены на предприятия и позволяют им загружать данные в централизованное хранилище, расположенное в облаке, а затем обращаться к ним при наличии соответствующих прав доступа из любого места и с любых устройств, включая ПК, смартфоны и планшеты. Предусмотрены средства защиты, синхронизации и совместного ис-

пользования данных, хранящихся на предприятии и в облаке. Одним из важных преимуществ сервиса ShareFile является возможность настройки более 100 характеристик, что облегчает его использование разными предприятиями из разных отраслей.

Citrix собирается использовать технологии ShareFile для реализации концепции персонального облака, которую компания активно продвигает в последнее время. Идея заключается в том, чтобы дать человеку возможность работать с любым устройством в любом месте и в любое время как в онлайн-режиме, так и в автономном режиме. Сейчас рынок таких продуктов только заро-

ждается, но, по прогнозу Citrix, будет быстро расти и к 2015 г. достигнет нескольких миллиардов долларов.

Ради расширения портфеля продуктов для персональных облаков Citrix этим летом купила компанию Cloud.com за более чем 200 млн. долл., а недавно пыталась приобрести фирму Box.net за 600 млн. долл. Но эта сделка не состоялась, и тогда Citrix приобрела ее конкурента ShareFile. Правда, услугами Box.net пользуются 7 млн. человек, а у ShareFile — 14 тыс. клиентов.

Citrix продвигает продукты для взаимодействия между персональными, частными и публичными облаками. Но в этом наборе не

хватало облаков для хранения данных. Видимо, теперь Citrix сможет заполнить этот пробел, так как вместе с технологиями получит и опытную команду разработчиков. На базе сотрудников ShareFile в составе Citrix будет сформировано новое подразделение DataSharing под руководством Джесси Липтона, главы и основателя купленной компании.

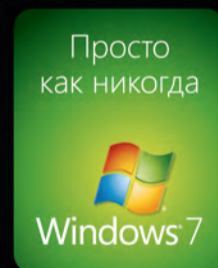
ShareFile была им создана в 2005 г. для предоставления пользователям инструмента обмена файлами, более удобного и быстрого, чем протокол FTP. Все это время компания росла органически, без финансовой поддержки со стороны венчурных фондов. □

U36Sd

Мощь и изысканность в тонком исполнении



ASUS рекомендует Windows® 7.



U36Sd — самый тонкий ноутбук ASUS, в котором используются процессор Intel® Core™ i5 второго поколения со стандартным напряжением питания и подлинная операционная система Windows® 7 Домашняя расширенная. Толщина корпуса, изготовленного из алюминий-магниевого сплава, составляет всего 19 мм. При весе менее 1,44 кг и времени автономной работы до 10 часов этот ноутбук с потрясающим сочетанием мощности и мобильности станет незаменимым помощником в дороге.

www.asus.ru
www.asusnb.ru

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

ASUS
Дух инноваций • Путь к совершенству

Эксклюзивная сервисная программа ASUS Pick up & Return для ноутбуков U36Sd. Специальные условия обслуживания для ноутбуков ASUS особых серий. Подробности на <http://www.asusnb.ru/PUR>

Товар сертифицирован, на правах рекламы.

Windows Server 8 — достойный соперник VMware

КАМЕРОН СТАРДЕВАНТ

Бета-версия Microsoft Windows Server 8 для разработчиков содержит ряд многообещающих усовершенствований в области виртуальных сетей, управления хранением данных и инфраструктурой, что позволит ей стать достойным выбором для ИТ-организаций в качестве платформы для ЦОДов. И хотя многие сведения о Windows Server 8 до сих пор неизвестны (включая дату выхода и стоимость лицензии), обзоры разработчиков говорят о том, что платформа была существенно улучшена и если все нововведения будут внедрены, то новое решение вызовет интерес ИТ-менеджеров организаций всех размеров.

В то время как VMware со своим свежим продуктом vSphere 5 остается абсолютным лидером в сфере виртуализации серверов с архитектурой x86, Microsoft Windows Server 8 демонстрирует признаки становления в качестве достойного конкурента. В ходе общения редакции eWeek с разработчиками, тестирующими Windows Server 8, стало понятно, что изначальные характеристики позволяют новому решению Microsoft стать сильным конкурентом в отношении продукта VMware.

Я установил Windows Server 8 на нескольких видах мощных рабочих станций и серверов, включая такие серверы, как Lenovo ThinkServer RD210, ThinkServer TS200v, рабочие станции Acer AR-380 и HP Z800. Все эти системы работают на процессорах Intel Xeon и оснащены ОЗУ объемом от 4 до 24 Гб. Большинство из них имеют одну сетевую интерфейсную карту (NIC), за исключением машины

Acer и ThinkServer RD210, располагающих несколькими сетевыми картами.

Внедрение: ядро сервера

На момент выпуска Windows Server 8 будет первой ОС, для которой рекомендована установка ядра, а не полной системы с графическим интерфейсом пользователя. Ниже я отмечу изменения



Server Manager был переработан с учетом поддержки управления многомашиными вычислительными средами. Кроме того, он сообщает ИТ-менеджерам о первоочередных проблемах

в Server Manager, но сейчас ИТ-специалисты должны принять к сведению следующее относительно установки ядра сервера: ОС Windows Server 8 будет значительно экономнее как по занимаемой памяти, так и по потреблению ресурсов средствами безопасности. Основываясь на результатах моего тестирования, могу сказать, что минимальные требования к объему оперативной памяти — 512 Мб, как у Windows Server 2008 R2. В противоположность предыдущей версии ядро Windows Server 8 создано для дистанционного управления.

Мои тесты показали, что ядро Windows Server 8 поддерживает добавление или удаление ролей управления сервером намного лучше, чем используемая в настоящее время версия Windows Server. Так, роль Windows Server 8 Hyper-V можно будет поставлять на флэш-накопителе и запускать прямо с него, хотя эта возможность еще не была протестирована. Более того, установка ядра системы исключает традиционный графический интерфейс Windows и браузер Explorer. При таком малом объеме требуемой оперативной памяти Windows Server 8 можно установить на SD-карте или другом твердотельном накопителе подобно тому, как в настоящее время устанавливается vSphere ESXi компании VMware.

Рекомендованный Microsoft отказ от установки полной системы с графическим интерфейсом в пользу установки ядра сервера имеет стратегическое значение, поскольку от этого в существенной степени зависит, каким образом ИТ-менеджеры должны подходить к управлению сервером.

Мультимашинный подход

На первый взгляд используемый ОС Windows Server 8 диспетчер Server Manager значительно отличается от того, которым были снабжены предыдущие версии этой ОС. Переработанный диспетчер позволяет поддерживать взаимодействие с многомашиными вычислительными системами, что сильно отличается от традиционного подхода, не позволяющего одновременно поддерживать несколько машин.

Инструменты управления будут предоставляться через клиентскую Windows-систему. Microsoft слегка удивила общественность, объявив о том, что Linux-система со средствами WS-управления (при помощи SOAP-протокола DMTF для управления системой) может использовать инструменты Server Manager для управления системами на основе Windows Server 8.

Мне без труда удалось добавить в диспетчер системы с Windows Server 8 вместе с имеющимися приложениями на Windows Server 2008 R2 и 2003. Я мог группировать их, видеть уведомления от отдельных систем или ролей серверов, а также реагировать на случающиеся сбои.

Одно из заметных изменений в диспетчере (кроме поддержки интерфейса Metro) — отказ от всем знакомой панели задач, которая теперь вызывается щелчком правой кнопкой мыши. Это более интуитивный способ работы с диспетчером, и благодаря данному нововведению опытные сотрудники ЦОДов смогут быстрее адаптироваться к новому диспетчеру серверов.

Я предполагал на протяжении многих лет, что эффективное управление виртуальной инфраструктурой выйдет успешным и неудачным решения. Любопытно, что диспетчер виртуальных машин Microsoft System Center Virtual Machine Manager (SCVMM) уже поддерживает среды Hyper-V и vSphere. Более того, Microsoft имеет достаточный опыт управления инфраструктурами Hotmail, Bing и MSDN. Вполне ожидаемо, что уроки, усвоенные в ходе работы с System Center и Microsoft, имели положительное влияние на организацию функций управления в Windows Server 8. В настоящий момент предприятия должны понять принципы взаимодействия и резервирования инструментов управления сторонних разработчиков, реализованные в измененных функциональных характеристиках диспетчера системы.

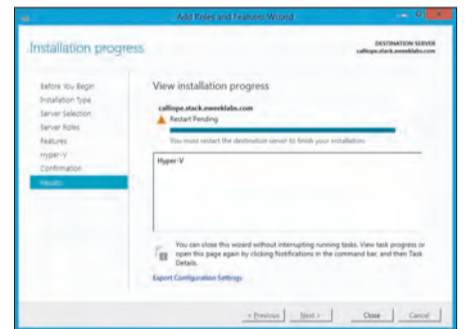
Сетевые функции

Windows Server 8 существенно расширяет роль, которую может играть опера-

ционная система в организациях, особенно с малым количеством ИТ-сотрудников. Я использовал роли DHCP и DNS в Windows Server 8 для резервирования оборудования в случае с DHCP и упрощения операций в случае DNS. И хотя я не вижу движения Microsoft в сторону обеспечения совместимости с сетевым оборудованием Cisco, как это произошло в VMware, которая включила поддержку Cisco Nexus 1000v, в Windows Server 8 налицо значительные улучшения в сфере поддержки инфраструктуры виртуальной коммутации.

У меня была возможность использовать в Windows Server 8 функции изоляции сети виртуальных устройств и политики управления полосой пропускания для реализации многоадресного режима использования сети по принципу “получай столько, за сколько платишь”. Для управления доступом в сеть я использовал списки контроля доступа (ACL) через виртуальный сетевой порт.

В ходе тестирования я также испробовал возможности частных сетей LAN (VLAN) и функцию регулирования пропускной способности сети от минимума до максимума, чтобы получить базовый контроль над тем, сколько сетевых ресурсов могут использовать виртуальные машины. И хотя это совершенно новые характеристики для Windows Server 8, они, по моему мнению, не устанавливают новую планку для функционала виртуальной коммутации. И тем не менее я подтверждаю значительные изменения в Windows Server 8, которые способны улучшить базовые возможности коммутации в виртуальных сетях.



Добавлять и удалять роли и функции из Windows Server 8 стало намного легче, чем в предыдущих версиях

Это та сфера, в которой ИТ-менеджеры обязаны разобраться наиболее основательно. Речь идет, в частности, об опознавании и фильтрации расширений и интерфейсе прикладного программирования (API), благодаря которому виртуальный коммутатор может предоставлять сетевой трафик для инспекции третьими сторонами. Будет доступна специальная программа сертификации для продуктов сторонних производителей, использующих тот же самый API виртуального коммутатора.

При работе с Windows Server 8 я смог объединять сетевые интерфейсные карты в своих серверных системах. Эта функция уже доступна в конкурирующих продуктах.

Объединение NIC-карт возможно даже в случае, если они произведены разными компаниями. ИТ-менеджеры должны принять во внимание, что система поддерживает создание объединений NIC-карт любых масштабов. Это нововведение в области физических сетей упраздняет значительное препятствие, которое может возникнуть при обработке требовательных к производительности нагрузок на системах Windows Server.

Что касается изменений в сфере хранения данных, которые коснулись новой версии Windows Server 8, то их изучение впереди. На данный момент могу сказать, что новая функция Storage Spaces существенно облегчит администрирование виртуальных дисков. Windows Server 8 включает также поддержку NFS 4.1 для обеспечения доступа к файлам для Unix-клиентов.

Новая модель корпоративных сетей повысит стабильность

РЕБЕККА КАТЦЕР-РАЙС

Сложность является причиной того, что на серверах в корпоративных дата-центрах нередко работает устаревшее программное обеспечение и неэффективно используются сети. Новая компьютерная модель, разработанная в Массачусетском технологическом институте (MIT), может помочь ИТ-менеджерам лучше следить за информационной инфраструктурой.

Непредсказуемость корпоративной информационной инфраструктуры приводит к консерватизму ИТ-менеджеров и неэффективному сетевым дизайнам. Предложенная модель корпоративной инфраструктуры позволяет прогнозировать последствия изменений в сети.

Исследователи из департамента гражданской инженерии и инженерии окружающей среды (CEE) MIT представили компьютерную модель на сентябрьской конференции IEEE по кластерам.



Серверы в корпоративных дата-центрах особенно сложны для анализа

Корпоративные серверы содержат множество процессоров и соединений

Модель способна предсказывать изменения в сложных сетях, состоящих из 64 или даже 128 отдельных процессоров. Преодолено ограничение предыдущих моделей. Серверы в корпоративных дата-центрах особенно сложны для анализа, поскольку соединены со многими другими серверами не только в том же дата-центре, но и по всему миру. В то время как предыдущие исследователи моделировали коллекции серверов в дата-центрах, новое исследование моделирует “ка-

ждый процессор в каждом сервере, каждое соединение между процессорами и жесткими дисками и каждое соединение между серверами и дата-центрами”.

Моделируется даже распределенное (по сети) выполнение задач. “Мы берем приложение, разделяем его работу на базовые операции, такие как журналирование, сохранение файлов, поиск, открытие, фильтрация, то есть, по существу, все классические вещи, которые выполняют люди при поиске данных”, — объяснил Серджио Херреро-Лопес, аспирант CEE.

По его словам, даже простая операция может быть невероятно сложной, но модель учитывает все вычислительные ресурсы, необходимые для отдельной задачи: “Она принимает в расчёт количество циклов центрального процессора, пропускную способность, память”.

Исследователи тестировали эту модель в сети компании Ford Motor, где точно предсказали сетевые процессы. Поскольку компьютерная модель модульная, она без труда может быть адаптирована к различным сетям и нуждам предприятий.

“Вы можете использовать симулятор для оценки производительности и планирования мощностей, для испытания аппаратных или программных конфигураций, обнаружения узких мест, например чтобы узнать, что случится после нарушения связи двух дата-центров или атак типа “отказ в обслуживании”, — говорит Херреро-Лопес. — Она неагрессивная, модульная и дешевая, мы не вмешиваемся в работу производственных систем”.

Basware предлагает свои решения по SaaS-модели

ВЛАДИМИР МИТИН

Московское представительство финской корпорации Basware, поставщика решений класса Purchase-to-Pay (“от закупки до платежа”), объявило о том, что с нынешней осени её бизнес-приложения для контро-

ОБЛАКА ля и управления электронными счетами российским компаниям будут доступны не только в традиционном виде, но и в облачном (по SaaS-модели). Вице-президент Basware в регионе EMEA Пекка Линдфорс утверждает, что в мировом масштабе такую модель ныне применяют примерно 10% компаний, использующих решения финской корпорации.

Однако при этом он говорит: “Такая модель всех больше подходит компаниям с типовыми бизнес-процессами. Крупным же предприятиям, у которых бизнес-процессы, связанные с обработкой финансовых документов, как правило, уникальны, по ряду причин больше подходит традиционная модель эксплуатации наших продуктов”. По его словам, некоторые организации, уже использующие решения Basware, при переходе на их новые версии задумываются, а не сменить ли им классическую модель использования этих решений на облачную.

Пекка Линдфорс отмечает, что для первичных пользователей “вступительный взнос” за возможность применения решений Basware по SaaS-модели составляет примерно 5% от стоимости лицензии за серверную версию, предоставляемую по традиционной модели. А величина ежемесячной арендной платы зависит от количества автоматизированных рабочих мест, с которых эта система доступна, и от других факторов. Он заметил также, что плюс SaaS-модели состоит в том, что при её использовании число автоматизированных рабочих мест, с которых эта система доступна, очень легко масштабировать как в сторону уменьшения, так и в сторону увеличения.

Разумеется, при расчете стоимости владения SaaS-вариантами решений Basware надо учитывать не только размеры ежемесячной арендной платы, но и многие другие факторы: оплату труда внешних консультантов (ими, как правило, выступают компании-интеграторы, являющиеся партнерами Basware), затраты на обучение собственного персонала, расходы на модернизацию внутренней ИТ-инфраструктуры, на оплату услуг интернет-провайдеров и т. д.

Пекка Линдфорс сообщил нам, что минувший кризис очень способствовал росту популярности SaaS-вариантов решений Basware, и согласился с утверждением, что SaaS-модели бизнес-приложений вообще и бизнес-приложений Basware в частности очень подходят компаниям, которые не совсем уверены в том, что для их предприятий завтрашний день будет лучше сегодняшнего.

Теперь — несколько слов о распространенности продуктов Basware в России. Мы уже отмечали, что к ноябрю прошло-

го года в нашей стране насчитывалось десять компаний, использующих решения Basware с такими ERP-системами, как SAP, Oracle, Coda, iScala, “1С:Предприятие” и “Парус”, причём была реализована интеграция этих решений сразу с несколькими ERP-системами. Сейчас, как



Пекка Линдфорс: “Наше ПО позволяет оптимизировать все этапы составления, проверки и обработки счетов на оплату”

сообщила нам глава московского представительства Basware Ирене Матинпало, таких компаний стало уже двенадцать. Кроме того, переговоры о внедрении ведутся ещё с 24 компаниями.

Ведущий консультант по внедрению технологий Basware в России Игорь Калинин утверждает, что решения финской корпорации просты в установке и могут быть инсталлированы у заказчика за шесть-семь недель. По данным разработчика, в настоящее время решения Basware используют свыше полутора



Ирене Матинпало: “В России 3,5 млн. бухгалтеров. Решения Basware могут облегчить им жизнь”

тысяч компаний из пятидесяти стран мира. При этом общее количество пользователей таких решений (помогающих обрабатывать и контролировать счета, представленные в электронной форме) составляет около одного миллиона.

А что препятствует ещё большей распространенности решений Basware? Вот как отвечает на этот вопрос Пекка Линдфорс: “Даже в странах Скандинавии, где электронная коммерция уже довольно давно всячески поддерживается на государственном уровне, в электронной форме изначально выставляются и принимаются лишь 40—45% от общего количества элек-



Игорь Калинин: “Бизнес обычно не готов к быстрым скачкам в своем развитии”

тронных счетов. В странах Центральной Европы, где э-законодательство не столь совершенно, данный показатель в настоящее время составляет 15%”.

В России ситуация с так называемым э-законодательством ещё хуже. Закон, разрешающий использовать счета-фактуры в электронном виде, есть, а вот порядок выставления и получения этих счетов-фактур (с применением электронной подписи) всеми заинтересованными сторонами так пока и не установлен. Ирене Матинпало считает, что все точки над i в этом вопросе нашими законодателями будут расставлены в начале будущего года. При этом Игорь Калинин подчеркнул: “Электронный счет — это не заверенная электронной подписью PDF-копия бумажного счета. Это файл, в котором четко и однозначно определено назначение каждого поля”. О некоторых проблемах, которые возникают при попытке выработать единую для всех структуру этого файла, мы уже рассказывали.

“В любой стране процесс изменения менталитета людей и организаций занимает не один год, — говорит Ирене Матинпало. — И этот процесс всегда является поэтапным. Но наши решения дают возможность почувствовать эффект от сокращения бумажного документооборота практически с первого дня. Они полностью локализованы с учетом условий российского рынка, имеют интерфейс на русском языке и отражают требования российского законодательства”.

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 виртуализированную 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.



Делать больше меньшими средствами — ещё актуально для СЮ?

ОЛГА ПАВЛОВА

В годы кризиса от ИТ-руководителей по большому счету требовалось одно — обеспечить снижение затрат на ИТ, способствуя тем самым повышению эффективности работы предприятия. Что изменилось с тех пор? Имеет ли такая задача по-прежнему первостепенное значение для ИТ-служб? Издание СЮ Insight обратилось к опыту компании PricewaterhouseCoopers, эксперты которой полагают, что к настоящему времени большинство ИТ-директоров научилось успешно справляться с этой задачей. Тем не менее сегодня бизнес требует от ИТ-департаментов большего, чем постоянное снижение стоимости операций: они должны способствовать росту объемов продаж, привлечению клиентов и увеличению прибыли.

ИТ И БИЗНЕС В PricewaterhouseCoopers считают также, что те ИТ-руководители, которые фокусируют свое внимание исключительно на снижении ИТ-затрат и игнорируют ключевые цели бизнеса, могут столкнуться с проблемами. В определенный момент руководители компании могут захотеть, чтобы ИТ-службы были не только эффективными, но и инновационными. Но для многих СЮ такое требование бизнеса — обеспечить надежность деятельности предприятия при сокращении затрат и одновременно помогать ему опробовать и внедрять новые технологии — представляется почти нереальным.

Однако есть примеры, когда ИТ-директора выработали пути снижения операционных затрат, сохраняя при этом качество операций и одновременно вкладывая средства в бизнес-инициативы. В СЮ Insight приводятся главные подходы, позволяющие ИТ-директорам решать такую двуделимую задачу. Со своей стороны редакция PC Week/RE решила узнать мнение отечественных ИТ-руководителей о возможности и необходимости применения данных подходов в условиях российской действительности.

Повышение операционной эффективности следует рассматривать в качестве копилки ресурсов, которые можно вложить в использование новых технологий. Деньги и время, возвращаемые в ИТ для реализации стратегических инициатив, обеспечивают непосредственную персональную мотивацию для специалистов ИТ-отдела.

Заместитель генерального директора компании «Руссколлектор» Александр Богаченко согласен, что именно так и надо поступать, хотя на практике не всегда удается доказать, что повышение операционной эффективности в результате работы ИТ-сотрудников явилось следствием их правильной мотивации и что для мотивации персонала следует вернуть в ИТ-подразделение высвобожденные ресурсы. «Большинство СЮ так или иначе пытаются строить мотивацию своего персонала как раз на модели повышения операционной эффективности, высвобождения ресурсов, сокращения издержек, однако ИТ-службы всегда рассматриваются как убыточные подразделения и сэкономленные при таком подходе ресурсы невозможно оставить в ИТ, поскольку они не считаются ресурсами, с точки зрения акционеров, а скорее естественным сокращением издержек», — подчеркнул он.

Схожую позицию занимает и начальник управления автоматизации ЗАО «Объединенный резервный банк» Олег Белов, который считает данную рекомендацию несомненно полезной и красивой, но чаще всего пул задач ИТ-подразделения запол-

нен на многие месяцы вперед, и в связи с этим понятие свободного времени становится эфемерным. Весьма сомнительным, по его мнению, выглядит также тезис об освобожденных финансовых ресурсах: «При снижении ИТ-себестоимости обычно можно рассчитывать только на квартальную премию или иное поощрение. Случаев же, когда разница бюджета и реальных затрат уходила бы в распоряжение ИТ-отдела, я не знаю».

ИТ-руководители, которые фокусируют свое внимание исключительно на снижении ИТ-затрат и игнорируют ключевые цели бизнеса, могут столкнуться с проблемами.

А вот директор по ИТ группы компаний «Бэринг Восток» Александр Герман убежден, что данный подход не работает: «С точки зрения ИТ эксплуатация, в ходе которой, как правило, оптимизируются и сокращаются затраты, и развитие, где ресурсы потребляются в большом количестве, — это разные направления, и ими все чаще занимаются разные отделы и разные люди. Поэтому мотивацию ИТ-персонала, на мой взгляд, надо искать в другом».

Его поддерживает бывший руководитель ИТ-департамента компании «Сибур — Русские Шины» Марина Аншина: на что тратить сэкономленные ресурсы, зависит от целей компании и ее стратегии, считает она, а тратить их только потому, что они появились, просто неэффективно. «Это ситуация освоения бюджета, когда зачастую средства расходуются на заведомо ненужные продукты и проекты. Для мотивации такой подход также не годится, он скорее демотиивирует персонал, так как люди не видят положительных результатов своей работы и инвестиций», — пояснила г-жа Аншина.

Сотрудников бизнес-подразделений следует рассматривать в качестве «заместителей» ИТ-специалистов. Необходимо поощрять этих людей, чтобы они совместно с ИТ-специалистами применяли такие технологии, как анализ больших массивов данных, облачные вычисления, семантические приложения, социальные сети и доставка мобильного контента.

Александр Герман солидарен с этим подходом, считая наличие «суперпользователей» во всех подразделениях, работающих с ИТ-системами, очень хорошим, часто идеальным вариантом: «Сотрудник, понимающий бизнес и свободно владеющий ИТ-инструментами, способен кардинально изменить ситуацию на любом участке, в любом проекте. Главное, чтобы такие пользователи не переходили определенную грань и не начинали диктовать ИТ-службе, какими ресурсами необходимо решать их задачи».

Более осторожной точки зрения придерживается Марина Аншина, по словам которой опасно представлять ключевых пользователей как заместителей ИТ-специалистов. «Продвинутые» сотрудники бизнес-подразделений могут самостоятельно использовать системы BI, настраивать нестандартный путь обработки документов или получать сложные отчеты из корпоративных систем. Они могут быть очень полезным источником информации для развития ИТ, но не могут и не должны выполнять работу ИТ-специалистов и замещать их.

В свою очередь Олег Белов считает данный тезис самым спорным. Исходя из его опыта, как раз айтишники являются «заместителями» бизнес-сотрудников, приходя к ним на помощь (чаще всего в кредитных организациях), когда те не выходят на работу. Если же говорить о необходимости отслеживания ИТ-новинок, то г-н Белов полагает, что было бы правильнее делать это не только по материалам прессы и Интернета, но и наблюдая за деятельностью сотрудников собственной фирмы. Однако здесь могут быть как позитивные, так и негативные явления. Например, при появлении мобильных устройств сотрудники получают легкий доступ к корпоративной сети в обход стандартных барьеров. Им это удобно, а для ИТ-специалистов тут — одна «головная боль».

Александр Богаченко также в своей практике в финансовом секторе не встречал сотрудников бизнес-подразделений, которые были бы в состоянии хоть как-то замещать ИТ-специалистов. Скорее всего, по его мнению, речь идет о тех, кого в российских организациях называют бизнес-аналитиками или риск-менеджерами, — о более высокооплачиваемых и уважаемых специалистах, чье образование позволяет им действительно понимать, что такое анализ данных. Они активно сотрудничают с ИТ-специалистами, и тут как раз не возникает проблем, ибо люди эти говорят на одном языке и в то же время у одних знания и взгляды направлены в сторону бизнеса, а у других — в сторону технологий.

Стандарты — такие же живые системы, как и другие составляющие предприятия, и поэтому должны обновляться по мере изменения требований к ним и периодически пересматриваться.

Следует проявлять жесткость в отношении стандартизации. Исключения и специальные решения требуют денег и времени. Каждое бизнес-подразделение смотрит на мир через призму своих конкретных задач, но в действительности большинство операций не являются уникальными и не требуют специальных технологий для своей реализации. Избегая ненужной кастомизации, можно снизить затраты, обеспечить большую гибкость использования ИТ и высвободить ИТ-специалистов для решения других, более важных для бизнеса задач.

В этом вопросе, по словам Марины Аншиной, требуется соблюдение баланса, в частности, между жесткой стандартизацией и гибкостью: «Необходимо помнить, что стандарт не должен тормозить развитие организации и её ИТ. Стандарты — такие же живые системы, как и другие составляющие предприятия, и поэтому должны обновляться по мере изменения требований к ним и периодически пересматриваться». Более того, если предприятию важнее гибкость, то должны быть разработаны стандарты, которые эту гибкость поддерживают. Пусть даже ИТ в этом случае будет стоить дороже, возможно, выгода для предприятия в итоге перевесит дополнительные затраты, полагает г-жа Аншина.

Аналогичную точку зрения высказывает и Олег Белов, который уверен, что

стандартизация в любом виде усложняет жизнь человеку, тогда как кастомизация позволяет изменять мир «под себя». И в этом смысле стандартизация в фирме должна балансировать «на грани терпения» сотрудников, но не становится препятствием в предоставлении услуг заказчикам и обеспечении удобства работы собственного персонала. Основными направлениями стандартизации ИТ-деятельности в кредитной компании, на взгляд г-на Белова, могут стать стандарты оборудования и доступа к ресурсам. Стандартизация видов доступа существенно снижает операционные риски, дает реальные инструменты контроля и повышает общую стабильность информационной системы.

Александр Герман также не сомневается, что стандартизация постоянно должна быть в фокусе внимания ИТ-служб. «Вообще алгоритмизация, лежащая в основе вычислительных систем и приложений, — это всегда про стандартизованные повторяющиеся процессы. Даже исключения, которые предусматриваются в сложных алгоритмах, и то должны быть описаны и систематизированы. К сожалению, с развитием и увеличением разнообразия ИТ об этом часто стали забывать», — сказал он.

Со своей стороны Александр Богаченко считает данный подход просто красивым лозунгом. «Безусловно, можно и нужно стандартизировать многое, можно даже ничего не кастомизировать, но в чем тогда конкурентные преимущества?» — задается он вопросом. Действительно, не стоит всё причислять под один стандарт. К тому же если говорить об использовании иностранных систем, то их внедрение в условиях российского рынка либо не работает, либо попросту затруднительно, и поэтому без кастомизации процессы, интерфейсы и даже целые системы могут стать не просто неудобным инструментом, но и «узким горлышком», тормозящим весь бизнес-процесс.

Следует отделять базовые процессы от остальных. Сотрудникам бизнес-подразделений нельзя экспериментировать с финансовыми, закупочными, инвентаризационными, производственными и другими базовыми технологическими системами предприятия. То же относится и к базовым сервисам, например к безопасности. Однако такой подход нецелесообразен на уровне отдельного подразделения, поскольку может убить ценные инициативы, запретив экспериментировать с новейшими технологиями, которые помогают бизнесу развиваться.

Александр Герман убежден, что данный подход справедлив, но не в России, где долгое время было отставание от общемировых понятий финансовой или маркетинговой деятельности: «До сих пор не каждый менеджер даст определение логистики или цепочки поставок, хотя эти термины уже давно в нашем обиходе. Ответственно и эксперименты с этими базовыми, с международной точки зрения, системами продолжатся. Десятки тысяч программистов «1С» живут тем, что почти у каждого предприятия есть свое понимание, как должны выглядеть финансы».

А вот Марина Аншина сомневается в правильности этого подхода в целом, полагая, что внедрение новых технологий не может и не должно обходить стороной и базовые процессы. «Наоборот, именно там такие технологии могут принести большую выгоду, — говорит она. — Если грамотно построить процессы управления проектами, изменениями и рисками, то угрозу деятельности компании можно свести к минимуму».

Еще более негативно настроен Олег Белов, который считает, что инновационные технологии, привнесенные сотрудниками фирмы, зачастую могут оказывать больше вреда, нести скрытые риски и угрозы для бизнеса. Для кредитных же организаций, по его мнению, лучшей но-

вазией стал бы здоровый консерватизм, который нисколько не отрицает развития, но развития управляемого и контролируемого.

Не следует управлять всем в одинаковой мере. Разумные СЮ понимают, что разные виды деятельности требуют разной степени контроля и что принципы управления со временем могут пересматриваться. Это помогает им избегать затрат времени и сил на лишние проверки.

Здесь Олег Белов согласен с предложенным подходом в том смысле, что контроль необходим, но его степень не должна выходить за грани разумного: «Разнозначимые процессы должны иметь различный подход к контролю и управлению. Солнце взойдет и без нашего контроля, но вот ежедневное обновление нормативной справочной информации, к примеру, необходимо выполнять и контролировать этот процесс по методу «четыре глаза»».

Продолжая эту мысль, Марина Аншина добавила, что, несомненно, и в области управления ИТ работает закон Парето, поэтому так важно нащупать именно те 20%, управление которыми даст максимальный результат и к которым стоит прикладывать максимум усилий. Причем этот выбор надо постоянно проверять на актуальность. Однако здесь не стоит забывать про остальные 80%. Соответственно разным классификациям, вся область управления ИТ делится на несколько частей, и наибольшего внимания СЮ, по мнению г-жи Аншиной, требуют относительно слаборазвитые области, чье значение для компании велико или станет таким в ближайшем будущем.

Впрочем, Александр Герман думает, что всё очень индивидуально и зависит от конкретной организации и ИТ-подраз-

деления. Разумеется, тотальный контроль требует очень много ресурсов, так что каждый СЮ должен решать самостоятельно, на что можно закрыть глаза, не допустив при этом начала «неуправляемой цепной реакции».

Для многих СЮ управление ИТ-операциями отнимает все силы и время, но они боятся выпустить эту функцию из своих рук. Тем не менее, замыкаясь на операциях, они лишаются возможности вносить вклад в развитие бизнеса и соответственно не могут рассматриваться в качестве бизнес-руководителей. Поэтому важно иметь правильных помощников в управлении повседневными операциями, которым смело можно делегировать ответственность за них, не тревожась за состояние дел.

Александр Богаченко считает очевидным, что СЮ должен опираться на своих помощников, однако это не означает, что ему стоит забыть про операционную деятельность. «Необходимо регулярно погружаться в эту работу, чтобы понимать, что пока вы задумываете и воплощаете в жизнь новые идеи, платформа, на которой предполагалось их реализовать, не изменилась ни с точки зрения процессов, ни относительно систем. А то может получиться, что ваши идеи окажутся неактуальными или невыполнимыми».

Олег Белов также говорит, что трудно не согласиться с данным подходом: управленческий тандем позволяет акцентировать внимание как на бизнес-процессах, так и на технологической части. Однако на практике эту схему реализовать весьма сложно — этому мешает подчас множество причин, начиная от финансовой стороны дела и заканчивая карьерными «подковерными» сражениями. Фирма, которая реализует двухступенчатое управ-

ление ИТ-подразделением, имеет все шансы получить высокоэффективное звено, тесно интегрированное в бизнес, считает г-н Белов.

Так же рассуждает и Александр Герман, хотя, по его мнению, в большой организации СЮ должен быть в первую очередь топ-менеджером и организатором, но при этом иметь двух заместителей — по операционной деятельности и по развитию.

Вместе с тем Марина Аншина отмечает, что «болезнь» недеlegation полномочий свойственна СЮ, как и другим руководителям. Поэтому и лекарства тоже общие — формировать команду, растить сотрудников, выполнять роль наставника и не считать всё это лишь досадным приложением к позиции управленца.

В компаниях, где реализуются вышеперечисленные подходы, СЮ, как правило, является частью бизнес-руководства. Более того, такое партнерство может распространяться и на более низкие уровни. В подобных случаях сотрудники бизнес-подразделений рассматривают ИТ-специалистов как своих коллег, благодаря чему ИТ-служба всегда хорошо осведомлена об интересах и потребностях бизнеса. При таком подходе ИТ становятся такой же бизнес-профессией, как бухгалтерский учёт или маркетинг.

Эту точку зрения разделяет Александр Герман, который считает ИТ-департамент таким же сервисным подразделением, как и многие другие в компании. В компаниях, где это поняли и построили нормальное взаимодействие всех подразделений, уровень ИТ соответствует потребностям бизнеса, убежден он.

По словам же Марины Аншиной, все предложенные подходы — это основы управления, которые несомненно должен знать и применять каждый СЮ. И раз

речь идет об этом, то его, значит, уже и сейчас рассматривают в качестве одного из топ-менеджеров компании. Но вот насколько он подходит для этой роли — другой вопрос. И здесь г-жа Аншина предлагает расширить список принципов, которыми он должен руководствоваться в своей работе, в частности, включив в него системный подход к управлению ИТ, основанный на знании и анализе архитектуры предприятия; стратегическое видение, связанное с этим подходом; прозрачность управления ИТ для всех заинтересованных лиц и ряд других пунктов.

А вот с точки зрения Александра Богаченко, если успех бизнеса зависит от ИТ, как, например, в банковской сфере, то нужно искать толкового СЮ, для которого большинство рассматриваемых выше подходов очевидно и который сам по себе является бизнес-руководителем. Простое выполнение предложенных рекомендаций не бизнес-ориентированным человеком не сделает из него и из его подразделения чуда, а его самого не станут воспринимать иначе.

И наконец, Олег Белов сравнивает данный вывод с детской сказкой, в которой обязательно будет счастливый конец. Всё вышеперечисленное он относит к предпосылкам становления ИТ-лидера, способного занять место в высшем руководстве компании. При этом здесь, по его мнению, упускается личностная сторона руководителя. «Помимо технических и организационных предпосылок необходима, а порой и достаточно харизматичность личности ИТ-руководителя, его целеустремленность, открытый и сильный характер. Часто уверенность и волевой настрой оказываются выше по силе воздействия, чем арифметические выкладки, графики и расчеты», — убежден он.

Пять важнейших пунктов на переговорах с облачным провайдером

ДЖОНАТАН ШОУ

Облачные сервисы представляют весьма серьезную альтернативу традиционным моделям доступа к ИТ, и их популярность среди предприятий растет быстрыми темпами. Преимущество таких сервисов могут заключаться в сокращении общих затрат, повышении масштабируемости решений, быстром их предоставлении решений и упрощении управления ими. С другой стороны, доверить важнейшие компоненты технологии другой компании значит ослабить контроль за ними и создать риск, которым необходимо управлять. Опыт аутсорсинга привел к появлению признанных подходов к заключению договоров с целью смягчения рисков и максимизации преимуществ при использовании внешних услуг. Однако предоставление сервисов через облачную платформу коллективного доступа предполагает некоторые нюансы при проведении переговоров и заключении соглашений. Поэтому руководителям ИТ-подразделений следует изучить следующие пять пунктов.

1. Убедитесь, что условия соглашения являются предметом переговоров

Хотя согласование условий соглашения в ходе переговоров может показаться само собой разумеющимся, многие облачные провайдеры, включая Google, Microsoft и Amazon, обычно не позволяют вносить изменения в свой вариант соглашения, аргументируя это тем, что особые условия для различных клиентов подпадают под модель предоставления коллективного доступа и позиционирование провайдеров на рынке. Это не означает, будто предприятиям не следует пользоваться сервисами на стандартных условиях. Но необходимо осознавать связанные с этим риски.

При гибких условиях обслуживания вы должны убедиться, что они являются более выгодными, чем любое стандартное

соглашение или такое, с которым вы можете только выразить согласие, щелкнув мышкой. А также в том, что соглашение нельзя изменить в одностороннем порядке. Если эти условия не соблюдаются, ваша компания должна оставить за собой право расторгнуть соглашение при существенном ухудшении его условий, не неся за это никакой ответственности.

2. Убедитесь, что структура цен не лишает облако его преимуществ

Облачные сервисы открывают возможности быстрого масштабирования решений, более полного использования активов и общего снижения расходов. Но условия соглашения могут накладывать ограничения на эти преимущества. Например, провайдеры SaaS ограничивают число предоставляемых рабочих мест, провайдеры IaaS — минимальную продолжительность использования инфраструктуры. Вам следует добиваться, чтобы соглашение не ограничивало способность предприятия контролировать расходы при предоставляемых моделях работы в облаках. Переговоры об использовании ПО нужно проводить в соответствии со сложившейся у вас практикой и предполагать скидки в зависимости от объема или срока договора, дифференциацию лицензий в соответствии с ролями пользователей и ограничение изменения цен в будущем.

3. Разработайте соглашение об уровне обслуживания с учетом имеющегося опыта

Соглашения об уровне обслуживания (SLA), как и в случае с любым ИТ-сервисом, должны отражать полный спектр услуг. Например, поскольку облачный провайдер будет отвечать за подключение к Интернету и инфраструктуру, доступность сервисов не должна определяться посредством мониторинга сервера в ЦОДе. В соглашении могут оговариваться определенный пользовательский ин-

терфейс и производительность запросов, своевременность выполнения важнейших пакетов задач и время реагирования/устранения в случае сбоя.

Цель заключается в разработке ограниченного набора метрик, которые гарантируют, что неполное удовлетворение потребностей клиентов является нарушением SLA. Для каждой метрики следует устранить не имеющие четких критериев исключения (например, перерывы в обслуживании, вызванные необходимостью срочного ремонта, причем понятие «срочности» не определяется). Ваше предприятие должно уделить внимание не только компенсации за нарушение SLA, но также тщательно анализу и устранению его причин. В конечном итоге ваше предприятие должно защититься от продолжительных простоев и обладать правом расторгнуть соглашение при наличии хронических проблем.

4. Учитывайте влияние коллективной платформы на работу компании

Ваше предприятие должно оценить последствия предоставления сервисов с помощью платформы коллективного доступа и проактивно решать потенциальные проблемы текущей деятельности. Например, соглашение с провайдером должно предусматривать, что ваша организация получит возможность выбора приемлемого для нее перерыва в обслуживании для проведения технических работ и будет заблаговременно уведомляться обо всех действиях, затрагивающих обслуживание.

Процедуры управления релизами должны соответствовать требованиям предприятия, которое будет вправе использовать предпоследнюю версию ПО, пока не завершит тестирование новейшей. Следует предусмотреть возможность утраты функциональности релиза (или изменение состава пакетов программ в качестве дополнительной функции) и смягчить последствия этого за счет определения ми-

нимального срока уведомления, права неопределенно долго работать с прежней версией и разрыва соглашения без возмещения убытков провайдеру. Попробуйте заранее оценить потребности в управлении релизами, которые могут возникнуть в результате интеграции и адаптации, при согласовании цен на доступ к тестовым средам. Иначе вы рискуете получить большой счет за обращения к ним.

5. Обратите внимание на переход в облако и выход из него

Развертывание в облаке и истечение срока либо прекращение аренды также требуют внимательного отношения. Что касается перехода в облако, то вам следует убедиться, что действия провайдера четко определены, и договориться о SLA при установке и конфигурировании приложения, а также при загрузке данных. Если предоставляются дополнительные профессиональные услуги по развертыванию, следует добиться, чтобы по умолчанию они были привязаны к ключевым облачным сервисам. При отказе от использования облака провайдер должен помочь в организации миграции, включая экспорт данных и их схемы в согласованном формате. Следует подумать также о требованиях периодического архивирования данных, чтобы смягчить текущие или связанные с особенностями контракта трудности на пути их упорядоченного переноса. Каким бы хорошим ни было соглашение с провайдером, ожидать от него чего-то большего вашему предприятию не приходится. Лучшей защитой является проверенная возможность легкого перехода к другому провайдеру и на другое решение. Руководителям ИТ-подразделений следует помнить, что отсутствие уверенности в благополучном переходе к другому провайдеру сильно ослабляет позиции предприятия на переговорах и сужает спектр имеющихся у него вариантов.

INFOBEZ-EXPO'2011: круглый стол вместо пленарки

ВАЛЕРИЙ ВАСИЛЬЕВ

Конференционная часть одного из ключевых в России мероприятий по информационной безопасности, выставки-конференции "INFOBEZ-EXPO/ИнфоБезопасность'2011", традиционно началась с пленарного заседания, председателем которого выступил заместитель директора департамента создания и развития информационного общества Минкомсвязи Александр Гермогенов. Однако по стилю и духу заседание соответствовало скорее круглому столу, поскольку каждая из его тем, выбранных для обсуждения, сама претендовала на отдельную конференцию.

Создание безопасных условий использования Интернета

Оценка современного уровня защищенности Интернета для российского пользователя, данная г-ном Гермогеновым, весьма красноречива: "Когда утром я включаю свой компьютер для общения с коллегами в Интернете, то не знаю, чем закончится моя работа вечером. Я считаю, что Интернет лично для меня пока не безопасен, а содержащийся там контент зачастую просто ужасен".

Однако из выступления директора Координационного центра национального домена RU Андрея Романова, представившего краткую справку об инициативах Центра в области обеспечения безопасности вверенных ему доменов, никак не следовало, что российский Интернет может казаться его пользователям именно таким. По его словам, уже немало сделано для борьбы с распространением противоправного контента. В качестве примера он сослался на проект, который ведет фонд "Дружественный Рунет". Он сказал, что по поддерживаемой этим фондом "горячей линии" приема обращений от граждан и организаций в 2010 г. было принято более 22 тыс. сообщений о появлении противоправного контента (в основном речь идет о детской порнографии в Интернете), на основании которых было проверено примерно 11 тыс. интернет-адресов и проведено отделом "К" МВД несколько задержаний тех, кто размещал такой контент на веб-сайтах.

Кроме того, по словам г-на Романова, наиболее острые проблемы безопасности в Интернете, такие как распространение вредоносных программ, компьютерного мошенничества и особенно фишинга, поможет преодолеть готовящаяся новая редакция правил регистрации доменных имен в доменах RU и РФ.

Как утверждает г-н Романов, изолировать информационное пространство отдельной страны практически невозможно, ее границы открыты для киберугроз как внутрь, так и наружу, поэтому и решать проблемы безопасности Интернета на региональном уровне неэффективно, хотя и важно. "Проблема глобальная, и все решения ее должны иметь глобальный уровень. Для этого необходимо международное сотрудничество как на межправительственном уровне, так и с привлечением бизнеса и общественных международных организаций", — заключил он, упомянув, что в ближайшее время Россия присоединится к ряду международных проектов, в том числе к международной организации по борьбе с кибертерроризмом IMPACT, что будет, как полагает г-н Романов, одновременно шагом к созданию современной эффективной системы защиты и национальных информационных систем.

С радужной оценкой эффективности международных форм борьбы с преступностью в цифровом информационном пространстве категорически не согласилась генеральный директор компании InfoWatch Наталья Касперская: "У меня

есть сомнения насчет того, что IMPACT и другие подобные проекты могут повлиять на ситуацию с киберугрозами. Ведь до сих пор не повлияли же. Эти организации, которых существует немало, занимаются теоретизированием на тему безопасности, но эффективность их мала. Мы можем, конечно, присоединиться к ним, но вопрос о киберпреступностью остается для нас открытым, и Координационный центр на него пока не отвечает".

Наталья Касперская напоминает, что, принимая участие в работе международных организаций, занимающихся вопросами информационной безопасности, нельзя забывать о безопасности национальной: "Мы находимся в отнюдь не всегда дружественном окружении. Если проанализировать современные североафриканские события, то можно увидеть, что на страны Африки и Арабского Востока идут массовые атаки через социальные сети, и правительства некоторых из них вынуждены блокировать социальные сети в целях защиты государственной безопасности. Нам тоже нужно об этом думать".

Острые проблемы безопасности в Интернете поможет преодолеть готовящаяся новая редакция правил регистрации доменных имен в доменах RU и РФ.

По мнению заместителя директора по НИР ВНИИ ПВТИ Валерия Коньявского, безопасности Интернета поспособствует его обязательное разделение на две части — аутентифицированную, где пользователи гарантированно будут знать, с кем взаимодействуют, и, как он сформулировал, неуправляемую "помойку" вроде той, которая есть сегодня. В результате, по его образному выражению, в Интернете появятся районы Беверли-Хилс и Гарлем с соответствующим пользовательским контингентом. Шаги в эту сторону, по его наблюдениям, уже делаются. В качестве примера он привел услугу "Детский Интернет" оператора "МегаФон".

Решительное неприятие такого подхода к организации Интернета вновь выразила г-жа Касперская: "Навязывать пользователям всеобщую аутентификацию в Интернете вредно, да и недостижимо, — существующая там организация обмена данными этого не позволяет. Если же все-таки разделить Интернет на Беверли-Хилс и Гарлем, то нужно быть готовым к тому, что киберпреступники осядут в Гарлеме и довольно просто смогут получать самые полные данные о жителях Беверли-Хилс, которые те добровольно предоставят в свой Интернет для "аутентифицированных". Это самая благоприятная обстановка для кражи личной информации. При этом сами преступники останутся в совершенно непрозрачной зоне Интернета. Такая модель взрастет под боком у нас "сомалийских пиратов" от Сети".

Директор по информационной безопасности корпорации Microsoft в России Владимир Мамыкин обратил внимание на то, что в большинстве жизненных ситуаций у нас в настоящее время просто нет потребности в аутентификации, и мы, как правило, обходимся без нее, хотя и технологии, и решения для ее применения есть, и они реально востребованы и применяются, правда, только в определенных случаях, например для организации доступа дистанционно работающих сотрудников, для партнеров и клиентов. В целом же, по его словам, мы сами признаем небольшим тот риск, что нас в Интернете могут принимать не за тех, кто мы есть на самом деле.

Владимир Мамыкин подчеркнул также, что высокий уровень безопасности имеет и оборотную сторону: он возможен только при тотальном контроле. "Не все на это согласны, да и платить за это нужно, — подчеркнул он. — В целом же идея аутентификации в Интернете, которую несколько лет назад начал продвигать Евгений Касперский, на мой взгляд, правильная, и, кстати, саморазвитие Интернета идет именно в этом направлении".

Безопасность облаков

Первого октября страна должна была перейти на предоставление госуслуг для населения в электронном виде. Одним из непременных условий внедрения таких услуг является их безопасность для граждан. Вместе с тем в современной реализации этих услуг с неизбежностью будет использоваться облачная архитектура.

По мнению г-на Мамыкина, облака — это всего лишь еще одна технология, и технологической проблемы в их использовании нет. Зато есть проблема законодательного регулирования применения облаков. Если законодательство в стране технологически нейтрально, то оно просто закрепляет законом то, что де-факто становится технологически стандартным.

Имея в виду применение облаков в реализации услуг электронного государства для населения, г-н Мамыкин отметил: "Если мы хотим использовать электронные государственные услуги, то должны быть уверены, что они сертифицированы в соответствии с государственными требованиями. Проблема в том, что ни в одной стране мира сегодня не ясно, какими эти требования должны быть. Хотя действуют международные группы энтузиастов, которые разрабатывают проекты документов, направленные на то, чтобы помочь регуляторам решить эту проблему".

Саморегулирование в ИБ

По мнению г-на Коньявского, уровень доверия граждан к любым структурам, отвечающим за информационную безопасность (ИБ), в нашей стране крайне низок. Изменить ситуацию, как он полагает, можно, законодательно повышая требования к защите информации. При этом сложившуюся структуру регулирования ИБ он считает адекватной современной ситуации, а жесткость регулирующих документов предлагает увеличить: "Я настаиваю на том, чтобы требования не ослаблялись, а повышались. Это приведет к повышению уровня доверия и уже, как следствие, вызовет обратный процесс снижения требований".

При этом особые надежды г-н Коньявский возлагает на саморегулируемые организации, которые, как он выразился, "звывая к совести вендоров, будут рекомендовать хорошие ИБ-решения", способствующие выстраиванию такой защиты информационных систем, которая устроит как хозяев этих систем, так и их клиентов. В инициаторы создания подобной саморегулируемой организации он предложил Ассоциацию защиты информации (АЗИ).

Президент АЗИ Геннадий Емельянов со своей стороны заметил, что саморегулируемые организации — тема важная и опробованная АЗИ при попытках наладить в стране работу удостоверяющих центров. По его оценкам, такая форма деятельности требует более высокой зрелости общества и признания государством его требований. "Пока же этого у нас в стране нет. Тем не менее АЗИ готова взять под свое крыло инициативные группы, желающие работать в этом направлении".

Перспективы саморегулируемых организаций г-н Мамыкин оценивает скептически: "Требования эффективного веде-

ния бизнеса заставляют бизнесменов игнорировать необязательные правила. Например, там, где закон не защищает окружающую среду, как сегодня в Китае или в свое время в Англии, промышленные выбросы загрязняют атмосферу и водоемы. Однако сегодня в Темзе ловят лосося. Почему? Беречь природу британские компании заставил закон, а не саморегулируемые механизмы".

Защита персональных данных

Не обошли участники пленарного заседания и тему защиты персональных данных (ПД), хотя на этот раз она не была такой ажиотажной, как в предыдущие два года. Общую оценку состояния защищенности ПД в нашей стране и выполнением требований закона "О персональных данных" (ЗоПД) дал г-н Гермогенов: "Что касается больших государственных информационных систем, то их защищать мы умеем. Проблема с детскими садами, районными поликлиниками, школами..."

С принятием закона № 261-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон «О персональных данных»" ЗоПД претерпел существенные изменения, особенно в пресловутой статье 19. Как проинформировал г-н Гермогенов, Минкомсвязи в содружестве с ФСТЭК, ФСБ и Роскомнадзором готовит предложение по реализации обновленного закона. В настоящее время оно находится в стадии проекта, но его разработчикам уже понятно, какие подзаконные акты должны быть изданы. Обещают, что это произойдет не позднее середины 2012 г.

За ФСТЭК и ФСБ сохраняются функции контроля за выполнением организационно-технических мер в государственных информационных системах, а в отдельных случаях (с учетом значимости обрабатываемых в них ПД) по решению правительства страны — и в негосударственных системах. До принятия новых подзаконных актов операторам ПД надлежит следовать действующим документам.

Несмотря на оптимистичную оценку защищенности государственных информационных систем, данную г-ном Гермогеновым, по мнению начальника отдела информационной безопасности департамента создания и развития информационного общества Минкомсвязи Александра Горюченко, немало предстоит изменить и в их защите. "Сегодня много слышно упреков в том, что основные утечки в России происходят из государственных баз данных. При разработке подзаконных актов это будет учтено. Госструктуры получат постановление правительства РФ о перечне мер для операторов ПД, являющихся государственными и муниципальными органами. Эти меры направлены на обеспечение выполнения обязанностей, предусмотренных ЗоПД и принятыми в связи с ним нормативными актами", — сообщил он.

Как положительный сдвиг начальник отдела ФСТЭК Виктор Жарчинский отметил, что отныне ст. 19 прописывает непосредственно в законе те меры, которые должны принимать операторы ПД. Он поддержал г-на Коньявского в том, что в целях повышения доверия со стороны субъектов ПД к операторам ПД меры эти должны быть жестче.

Вернувшись при обсуждении ЗоПД к теме использования облачных вычислений и виртуализации, коммерческий директор компании РНТ Анатолий Шарков высказал мнение о том, что и в действующей редакции закона имеется механизм защиты ПД в распределенных облачных и виртуальных средах и им можно пользоваться до той поры, пока закон не получит более ориентированную на эти технологии редакцию.

“Нас интересуют только корпоративные социальные сети”

Популяции пользователей глобальных социальных сетей уже сравнимы по размеру с населением крупнейших государств мира. Инструментами интенсивного общения сегодня становятся также внутренние, корпоративные социальные сети.

ИНТЕРВЬЮ В чём состоят выгоды для бизнеса в организации и поддержке собственной социальной сети? Каковы актуальные аспекты взаимодействия корпоративных сетей с публичными? Какие программные инструменты предлагает для этой ниши рынок ПО одна из крупнейших и старейших глобальных компаний — IBM? Проблематику и перспективы развития внутренних социальных сетей обозревает PC Week/RE Алексей Воронин, выяснил у Уффе Соренсена, директора по технологиям IBM Lotus, IBM EMEA.

PC Week: Еще недавно социальные сети внутри корпорации у большинства специалистов вызвали скепсис. Сегодня уже многие считают, что организация внутренней совместной работы сотрудников с использованием технологий социальных сетей действительно является источником новых, возможно революционных, изменений в ведении бизнеса. Какие именно изменения в этой сфере могут произойти?

УФФЕ СОРЕНСЕН: Спектр изменений может быть очень большим — в зависимости от того, как именно будет строиться бизнес компании и в стратегическом плане, и на микроуровне, при обслуживании конкретного клиента, обратившегося за услугой. Все, кто интересуется политикой, знают, что революционные изменения в ряде государств Северной Африки и Ближнего Востока, начавшиеся минувшей весной, не могли бы состояться без глобальных социальных сетей, точнее — тех возможностей для общения и обмена идеями, которые они предоставляют людям. Но это, конечно, пример гораздо более радикальных изменений, чем те, что происходят в бизнесе. Компания, внедряя внутреннюю социальную сеть, не ставит перед собой задачу перевернуть свой бизнес с ног на голову. Речь идет о более эффективном использовании ресурсов — трудовых, интеллектуальных, клиентских. Новые технологии призваны помочь бизнесу увидеть новые возможности для более эффективного решения собственных задач. Возьмем для примера взаимоотношения с клиентами. Многие компании предоставляют своим клиентам возможность оставить пожелания, мысли, комментарии по поводу приобретенного товара или услуги. И руководство компании, как правило, обязывает ответственного сотрудника отслеживать эту информацию, участвовать в обсуждении, инициированном покупателем. Конечно, никто не предполагает, что каждый покупатель тут же кинется оставлять отзывы по поводу купленного товара. Но, с другой стороны, всегда есть люди, которые хотят это сделать. В результате компания получает высококачественную информацию о том, каким покупателем хочет видеть продукт, каковы препятствия для успешного использования приобретенного товара. Это помогает внести соответствующие изменения, устранить существующие препятствия при выпуске, например, следующей версии программного продукта. Внутренние социальные сети являются эффективным инструментом для успешного решения подобных задач не только в сфере взаимоотношений с клиентами, но и в других сферах — совместной работы, поиска новых идей.

PC Week: Хорошо, когда клиенты доверяют компании. Этому способствует не только активное общение с ними сотрудников, но и известная прозрачность корпорации. Каковы, по вашему



Уффе Соренсен

мнению, границы прозрачности внутренней сети для клиентов, партнеров?

У. С.: Границы прозрачности каждой компании придется искать самостоятельно. Как привлекать в свой бизнес внешних участников? Насколько плотно и открыто с ними контактировать? Это всё решается индивидуально. К эффективному бизнесу с использованием технологий социальных сетей ведут тысячи тропинок, и ни одна не прописана в путеводителях, так что у каждой компании — свой путь. Чисто технологических препятствий к тому, чтобы сделать внутреннюю сеть корпорации максимально открытой для внешней стороны — клиентов, партнеров, — нет, но вряд ли это будет разумно в силу уже упомянутых выше причин. В IBM, например, накопив опыт работы с социальными сетями, издали внутреннее руководство для сотрудников по поведению в социальных сетях, в тех случаях, когда они выступают от лица корпорации, конечно. Это не есть жесткие инструкции, скорее — рекомендации, в каком ключе следует представлять компанию, находясь в публичных сетях.

PC Week: Какой инструментариум предлагает IBM для организации внутренних и внешних связей компании?

У. С.: Мы предлагаем целый набор портальных технологий, которые создают структуру и обеспечивают режим взаимодействия людей. Помимо этого существует продукт Lotus Connections. Он предоставляет “строительный материал” — те кирпичики, с помощью которых компания может выстраивать схемы взаимодействия с потребителями, т. е. блоги, форумы, сообщества, позволяющие услышать мнение клиента. В силу специфики использования в Lotus Connections предусмотрена дополнительная функция, позволяющая осуществлять модерацию блогов и сообществ. Хотелось бы особо отметить, что в целом ряде компаний данная система уже показала себя очень хорошо — именно в плане получения от клиента информации о продукте.

PC Week: Что предлагается корпорацией в плане инструментов социальных сетей на смартфонах и планшетах для совместной работы над различными видами контента?

У. С.: Решения, которые мы предлагаем компаниям в виде сетевых технологий, социальных сетей, — все это мы делаем доступным и через мобильные устройства. Отдельно хотелось бы подчеркнуть, что этими же инструментами мы пользуемся и сами, внутри корпорации. Я, например, пользуюсь и Lotus Domino, и Lotus Connections, зарегистрирован во многих сообществах IBM, отслеживаю определенное количество блогов. Кроме того, я активно использую функциональность по совместной подготовке файлов — например, когда готовятся презентации, совместные конференции. И в данный момент, давая интервью, при помощи Lotus Connections я могу отслеживать, что происходит — какие поступают новые сообщения, комментарии, запросы. В целях соблюдения конфиденциальности соединение осуществляется по каналам VPN.

PC Week: Как позиции IBM на рынке корпоративных социальных инструментов оценивают независимые эксперты?

У. С.: Насколько мне известно, компания IDC в своем недавнем отчете об использовании организациями социальных инструментов различных производителей поставила IBM на первую позицию. Согласно же внутреннему исследованию, проведенному нами, 35 компаний из рейтинга Fortune 100 использовали наши решения для создания социальных сетей в 2010 г. Кроме того, в 2010 и 2011 гг. именно IBM получала наибольшую прибыль среди поставщиков подобных приложений.

PC Week: Каковы перспективы взаимодействия корпоративных и публичных социальных сетей?

У. С.: Большинство крупных компаний используют возможности внешних публичных социальных сетей и для маркетинга, и для продвижения продаж, и для связи с клиентами — для самых разных целей. Но, с другой стороны, в рамках внутренней сети циркулирует не предназначенная для публичных сетей конфиденциальная информация — о деятельности компании, о ее сотрудниках, о финансовом состоянии, о продуктах. IBM видит свою задачу не в том, чтобы предлагать дополнительные возможности для развития внешних социальных сетей. Мы считаем, что гораздо интереснее и важнее предлагать новые продукты для внутренних. Конечно, у нас имеются возможности для подключения к внутренним корпоративным сетям партнеров, других внешних сторон. Но мы не собираемся конкурировать с Google+ или Facebook, это не наша работа. Вчера был популярен MySpace, сегодня — Facebook, куда перекинется массовый пользователь завтра? Вряд ли кто-то может это предсказать. Нас интересуют только внутренние социальные сети, и мы хотим заниматься именно их развитием, предоставляя компаниям соответствующие инструменты для этого.

PC Week: Спасибо за беседу.

СПЕНСЕР Ф. КЭТТ: СЛУХ ОТ СПЕНСА

Зигзаги кадровой политики HP отправляют Кэтта в нокаут



Вы должны извинить злого на язык Полосатика за то, что он не чувствует никакой симпатии по отношению к правлению Hewlett-Packard, решающему кадровые проблемы, которые оно само же и создало.

Сбитый с толку Комок Меха с изумлением наблюдал, как правление уволило генерального директора Лео Апотекера, проработавшего всего одиннадцать месяцев. Члены правления, видимо, решили, что у них нет иного выбора, кроме как отказаться от предложенного им радикального плана реструктурирования корпорации, который предусматривал продажу лидирующего на рынке подразделения потребительских ПК, а заодно и совсем недавно приобретенных и дорого обходившихся мобильных технологий.

Такой поворот событий дал бизнес-журналистам и отраслевым экспертам повод назвать высшее руководство HP “возможно, самым недееспособным правлением американской компании”. Между тем журнал *Forbes* принципиально неверно оценил ситуацию, опубликовав статью, в которой задавался



вопросом, не стала ли причиной увольнения Апотекера его неспособность обособить свою позицию.

“Обсуждал ли кто-то в правлении последствия этой фундаментальной и обширной реорганизации корпорации, прежде чем Апотекер выступил публично со

своей чрезвычайной программой превращения HP в подобие IBM?” — интересуется Кот-Насмешник.

New York Times утверждала, что большинство членов правления не встречалось с Апотекером до того, как он был принят на работу. “Разве может так вести дела крупнейшая американская компьютерная корпорация, имеющая доход свыше 120 млрд. долл. в год?” — спрашивает Киска.

После увольнения бывшего руководителя немецкой софтверной корпорации, поставленного во главе американского производителя компьютерного оборудования, пытаюсь вернуть исчезнувшие в последние годы устойчивый рост и стабильность, правление HP остановило выбор на своей соотечественнице. Посмотрим, как пойдут дела у Мер Уитмен, бывшего генерального директора eBay. Она обладает опытом работы в киноиндустрии, в отраслях, выпускающих потребительские товары и игрушки, а кроме того, неудачно участвовала в весьма дорогостоящей предвыборной кампании республиканского кандидата на пост губернатора Калифорнии.

HP остается надеяться, что Уитмен сумеет быстро найти способ восстановить доверие к корпорации и ее положительную рыночную оценку, прежде чем она станет добычей корпоративных рейдеров, таких как известная своим умением ассимилировать конкурентов в Кремниевой долине Oracle.

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?

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

16. Какое прикладное ПО используется в Вашей организации?

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

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

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

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

Да Нет

Уважаемые читатели!

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

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

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

Да Нет

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

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

14. Не 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. _____
- Ничего из вышеперечисленного**
- 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. Combellga
- 5. Comstar
- 6. Golden Telecom
- 7. Equant
- 8. ORC
- 9. Telmos
- 10. Zebra Telecom
- 11. Через других (каких именно) _____

Дата заполнения _____

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

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

EMC растёт...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

классов VNX и VNXe, представленное в январе. Первый из этих дисковых массивов уже полностью заменил в продуктовой портфеле корпорации хорошо известные в России Clariion CX, а после выхода VNXe доля EMC в секторе СХД начального уровня в нашей стране выросла с 6 до 13,4% (по данным IDC). Руководитель российского отделения EMC объясняет успешный

старт VNXe тем, что этот продукт поставляется через региональную сеть дистрибьюторов Comptek и OCS с организованной в Москве склада растаможенной продукции, поэтому время поставки VNXe конечно-му заказчику (а обычно это компании СМБ) удалось существенно сократить по сравнению с поставками более мощных дисковых массивов, рассчитанных на крупный бизнес.

По словам г-на Карпова, стратегическими целями EMC в России на 2012 г. будут дальней-

шее развитие партнерской сети, сертификация и локализация некоторых продуктов, а также освоение рынка СМБ. Сейчас на его долю приходится около 15% продаж EMC в России, но в будущем году корпорация рассчитывает довести долю СМБ в своем бизнесе до 20%. Помимо уже упоминавшихся VNXe корпорация предлагает заказчикам из сектора малого и среднего бизнеса NAS-системы своей дочерней фирмы Iomega, которые обеспечивают хранение и защиту данных небольшого офиса. ■

Разработка...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

ный пример самоорганизации российского СПО-сообщества, сумевшего объединиться ради выполнения задачи национального масштаба".

Итак, после победы на конкурсе "ПингВин Софтвр" с помощью РАСПО собрал вокруг себя крепкую команду из десяти фирм-участников. Но в РАСПО не исключают возможности усиления альянса за счет дополнительных разработчиков НПП.

Всего же удалось задействовать в этом проекте, по данным РАСПО, 215 специалистов. Работа плотная, график составлен не с момента подписания контракта 14 октября, а со дня победы на конкурсе, т. е. с 3-го числа, так что на весь проект выделено фактически больше месяца (выходные объявлены рабочими).

Директор "ГНУ/ЛинуксЦентра" Павел Фролов напомнил, что конкурсный проект — лишь первый этап. Программа разработки НПП рассчитана на пять лет.

Как пояснил первый замгендиректора "Росы" Владимир Рубанов, в ТЗ на этот конкурсный проект задача создать рабочую НПП не ставится. В графике выделены три группы задач:

- разработка документов, обеспечивающих создание и функционирование НПП;
- разработка прототипов ключевых элементов инфраструктуры НПП;
- обеспечение выполнения и сдачи работ.

Среди задач второй группы — создание рабочих прототипов:

- системы разработки и сборки программ;
- СУБД;
- ОС;
- системы для удаленного доступа к репозиторию.

Наиболее острые обсуждения НПП в СМИ затронули прежде всего проблемы ОС. Однако большинство комментариев на эту тему, появившихся после объявления конкурса, а затем его результатов, по мнению генерального директора "ПингВин Софтвр" Дмитрия Комиссарова, искажают реальную картину и "никакого отношения они к тому, чем мы занимаемся, не имеют". Он, в частности, попытался дезавуировать наиболее одиозные, отметив, что "мы не ведем разработку ОС, в частности некой "русской", и не ставим задачу заменить Windows".

Он отметил, что в этом проекте будут представлены не менее двух прототипов (на базе ранее разработанных систем) для каждого класса среды, в том числе и для ОС. Так, один из прототипов ОС будет выполнен на базе ROSA Mandriva (разрабатывает компания "РОСА"), другой — на основе "МСВСфера" (разрабатывают на базе Red Hat Национальный центр поддержки и разработки (НЦПР) и Всероссийский научно-исследовательский институт автоматизации управления в непромышленной сфере им. В.В. Соломатина — ВНИИНС).

При этом НПП можно рассматривать как стандартизованную (с учетом международных

стандартов) инфраструктуру, которая должна объединить российских разработчиков свободного и проприетарного ПО. В рамках НПП предполагается создать единый репозиторий программ в исходных кодах (фонд алгоритмов и программ), а также платформу для разработки и сборки программ для конкретных ОС (акцент делается на Linux как наиболее известную и опробованную систему).

Во всем этом непростом (местами запутанном, местами — ангажированном) деле радует то, что наконец-то от моря слов перешли к делу. В нем задействованы конкретные разработчики с конкретными продуктами, на основе которых за столь короткий срок реально создать прототипы.

Надо отметить, что при общении с руководителями фирм — участниц проекта не было заметно какой-либо аффилированности с "ПингВин Софтвр" — все настроены на деловое сотрудничество и, проявляя самостоятельность, ведут дела на своем участке в соответствии с представленным жестким графиком.

При этом создается впечатление, что между участниками альянса сложились нормальные партнерские отношения и разработку НПП будет вести не победитель конкурса "ПингВин Софтвр", а "ПингВин Софтвр" в тесном сотрудничестве со своими партнерами — членами РАСПО, каждый из которых отвечает за свой сегмент. Иначе с таким объемом работ не справиться. ■

Google...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

разрешения. Усовершенствованная также система оповещений пользователя, виртуальная клавиатура и виджеты, которые теперь можно масштабировать на экране. Разработчики Google внедрили возможность группировки ярлыков приложений (подобно тому, как это было реализовано Apple в iOS 4) и быстрого доступа к наиболее часто используемым программам, контактам и папкам, используя "Избранное".

Система Face Unlock позволяет разблокировать устройство, используя технологию распознавания лиц, для этого вы должны просто посмотреть во фронтальную камеру смартфона или планшета с Android 4.0. Усовершенствована и система распознавания голоса, ставшая более точной.

Встроенный браузер позволяет теперь открывать до 16 вкладок и синхронизировать контент с настольной версией Google Chrome, а улучшенный интерфейс почтового сервиса Gmail позволяет "перелистывать" письма.

Переработанная адресная книга интегрирует данные из крупнейших онлайн-социальных ресурсов (Facebook, Twitter, Google+), а избранные контакты можно теперь поместить на главный экран или в удобную для пользователя папку. Система Android Beam на базе технологии ближней беспроводной связи NFC позволяет быстро обмениваться контактами, веб-ссылками, картами и приложениями, просто коснувшись одним совместимым аппаратом другого. Кроме того, пользователь может теперь посмотреть, какие приложения потребляют больше всего трафика, а и ограничить работу с сетью для определенных программ.

Что касается смартфона Galaxy Nexus, то он работает на базе 1,2-ГГц мобильного процессора, имеет необычно большой 4,65-дюймовый сенсорный Super AMOLED HD-экран с разрешением 1280x720 пикселей, 1 Гб оперативной памяти, 32 Гб внутреннего пространства. Корпус смартфона удлинен и специально предназначен для установки в кардхолдер. Аппарат оснащен 5-мегапиксельной задней и 1,3-мегапиксельной фронтальной камерами, последняя предназначена для видеочата. Задняя камера делает фото и снимает HD-видео в разрешении 1080p. Представленная версия работает в сетях GSM и HSPA+ (о поддержке LTE как в Android 4.0, так и в Nexus компании ничего не сообщили).

Известно, что Galaxy Nexus поступит в продажу в России, Европе и Азии в ноябре этого года. Информации о цене пока нет. ■

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 обратиться 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:
Сергей Амосов

PCWEEK RUSSIAN EDITION

№ 28
(778)

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"/> FUJITSU	24
<input type="checkbox"/> ЛАНИТ	2	<input type="checkbox"/> INTEL	9
<input type="checkbox"/> ПАЛАДИН ИНВЕНТ	17	<input type="checkbox"/> I-TECO	10
<input type="checkbox"/> APC	3	<input type="checkbox"/> MARVEL	11
<input type="checkbox"/> ASUS	15	<input type="checkbox"/> SEIKO EPSON	
<input type="checkbox"/> DELL	13	<input type="checkbox"/> CORPORATION	7
<input type="checkbox"/> FUJITSU	5		

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

Вы уверены, что
Ваша система
хранения
данных
достаточно
надежна?



Дисковые системы хранения данных Fujitsu ETERNUS DX — абсолютная безопасность данных

Информационные активы являются ключевым компонентом, гарантирующим жизнеспособность и процветание Вашего бизнеса. Чтобы не утонуть в потоке информации, Вам потребуется достаточно мощное решение, способное постоянно удерживать Вас на плаву. Несмотря на увеличение объёма данных, оно должно быть достаточно надёжное для защиты от перебоев в работе, а также достаточно гибкое, чтобы вписаться в Вашу ИТ-инфраструктуру. У Fujitsu есть такое решение: ETERNUS DX80 S2 и DX90 S2 на базе процессора Intel® Xeon® — доступные системы хранения данных для малых и средних предприятий, в которых сочетаются абсолютная безопасность данных, забота об окружающей среде и простота использования.

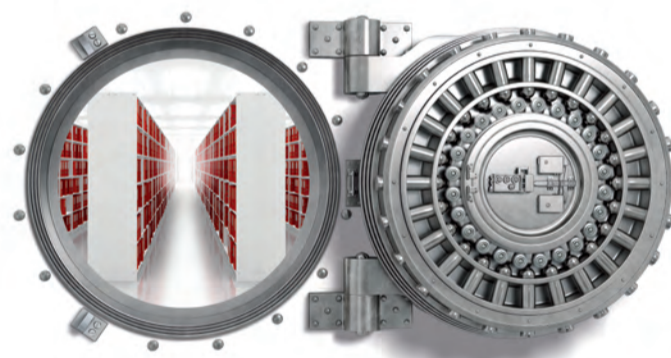
- Доступные, легкие в использовании дисковые системы хранения данных для малого и среднего бизнеса
- Максимальная надёжность, безопасность и эффективность
- Работать с ETERNUS SF / SF Express стало ещё проще

Для получения более подробной информации о системах Fujitsu ETERNUS DX80 S2 или DX90 S2, пожалуйста, свяжитесь с Вашим торговым представителем Fujitsu, торговым партнёром Fujitsu, или посетите наш веб-сайт:

ru.fujitsu.com/eternus

Где купить: Компания OCS, тел.: +7 (495) 995 2574 (доб. 2124), +7 (812) 324 2870 (доб. 2124)

Торговые марки Intel, логотип Intel, Xeon и Xeon Inside принадлежат корпорации Intel в США и/или других странах. РЕКЛАМА.



ETERNUS DX80 S2

shaping tomorrow with you

FUJITSU