

PCWEEK

RUSSIAN EDITION

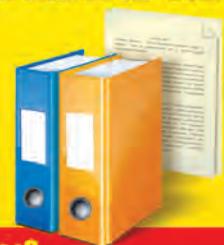


№ 35 (785) • 20 ДЕКАБРЯ • 2011 • МОСКВА

<http://www.pcweek.ru>

1С:ДОКУМЕНТООБОРОТ

НОВОЕ РЕШЕНИЕ
НА ПЛАТФОРМЕ
1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8.2



www.v8.1c.ru/dec8

Энергоэффективность “Авроры” признана Green 500

ДЕНИС ВОЕЙКОВ

Использование гибридных вычислительных систем, сочетающих в себе классические процессоры Intel x86 и графические (как правило, Nvidia), — общепризнанная тенденция в мировом суперкомпьютинге. Главным доводом в пользу актуальности гибридов, как правило, выступает указание на исключительную энергоэффективность этих систем, что сегодня действительно является жизненно важным условием создания серьезных суперкомпьютеров.

Однако на гибридность есть и иная экспертная точка зрения, также подкрепленная вескими аргументами и реальными фактами.

В первой декаде декабря российская компания РСК объявила, что установленный ею в Южно-Уральском государственном университете (Челябинск) суперкомпьютер “СКИФ-Аврора ЮУрГУ” на основе процессоров Intel Xeon 5680 с применением жидкостного охлаждения стал самой энергоэффективной российской НРС-системой согласно новой редакции рейтинга Green 500 за ноябрь 2011 г., заняв в нем 109-е место. В настоящее время в Green 500 находятся всего пять суперкомпьютеров из России, и по сравнению с предыдущим рейтингом их число сократилось более чем в два раза.



Вычислительные узлы на основе архитектуры “РСК Торнадо”

В Green 500 входят самые энергоэффективные вычислительные кластеры в мире (по соотношению производительности и энергопотребления); он рассчитывается и публикуется дважды в год на основе данных популярного рейтинга Top 500 мощнейших суперкомпьютеров мира.

По данным списка Green 500, суперкомпьютер “СКИФ-Аврора ЮУрГУ” обладает энергоэффективностью на уровне 349,78 Мфлопс/Вт, обгоняя по этому показателю своего ближайшего российского конкурента (153-я позиция в Green 500) почти в полтора раза и потребляя при этом почти в десять раз меньше электроэнергии — всего 287,04 кВт.

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 8 ►

Разумные инновации на “Бизнес-форуме IBM”

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

То, что очередной “Бизнес-форум IBM” прошел в Сколково, объясняется конечно же тем, что в его ходе было подписано соглашение о сотрудничестве корпорации с фондом “Сколково”, направленное, как заявили его участники, на развитие экосистемы инноваций в России. Впрочем, и программа конференции была проникнута скорее поиском инновационных возможностей, а не обсуждением технологических тонкостей. В этом контексте и привычное уже для IBM ключевое слово Smart выглядело вполне органично.

Его присутствие в названии большинства панельных дискуссий настраивало аудиторию на обсуждение стратегических вопросов. Любопытно, что из перечня названий “разумных” секций (“Разумный город”, “Разумные решения для бизнеса”, “Разумные коммуникационные системы”, “Разумные финансовые системы”) явно выпадало “Электронное правительство. Задачи внедрения и практика предоставления государственных электронных услуг и сервисов в России”. Вероятно, кто-то посчитал, что словосочетание “Разумное электронное правительство” имеет крамольный оттенок и невольно наводит на мысль о том, что все прежние попытки его построения



Страстный рассказ Джона Кона о перспективных исследованиях, ведущихся в лабораториях IBM, никого не оставил равнодушным

никакого отношения к разумности не имели.

Сами дискуссии, кстати, оказались очень глубокими и интересными. Выступавшие на них спикеры были, что называется, “в теме” самых передовых технологических разработок, но фокусировали свое внимание вовсе не на них, а на более фундаментальных вопросах. К примеру, директор Института экономики транспорта и транспортной политики Высшей школы экономики Михаил Блинкин, отдавая должное интеллектуальным системам управления городским движением, отметил, что они могут оказаться совер-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 8 ►

В НОМЕРЕ:

Реконструкция НР **10**

“Серьезный” планшет **18**



Оценка методологии SD **22**

ИТ в помощь ритейлерам **28**

Ищем ИТ-директора **33**

На пути к эффективности **34**

“1С” обозначила деловые итоги уходящего года

АНДРЕЙ КОЛОСОВ

По традиции фирма “1С” на своем ежегодном декабрьском “Дне бухгалтерии” дает отчет о работе за год. Имея в виду “системное” положение компании на российском ИТ-рынке, эти сведения являются первыми ориентирами, позволяющими судить об итогах уходящего года в отечественной ИТ-отрасли в целом.

Рассказывая о достижениях “1С”, ее бессменный директор Борис Нуралиев с удовлетворением констатировал, что в рейтинге Forbes 200 крупнейших непубличных компаний России “1С” со 174-го места в 2009 г. поднялась на 124-е в 2010-м, увеличив объем продаж (по данным Forbes) с 16,2 до 18,5 млрд. руб. За три недели до окончания 2011-го “1С” прогнозирует рост своих доходов в нынешнем году в долларовом исчислении на 34%. Можно с большой долей уверенности предположить, что это заметно выше средних темпов ИТ-рынка и значит, компания еще больше усилила на нем свои позиции. Впрочем, нужно отметить, что в прошлом году, продолжая готовиться к выходу на IPO, она изменила существовавшую ра-

нее систему своей публичной отчетности, показывая данные всей группы “1С” и включая в них дочерние и совместные бизнесы.

Однако говоря о высоких темпах увеличения доходов “1С”, нужно заметить, что как раз в последние три-четыре года он во многом обеспечивается не за счет естественного роста уже имеющихся бизнесов, а за счет активной политики приобретений, которую раньше фирма явно избегала. Так, по сравнению с докризисным 2007-м суммарный доход в 2011-м вырос почти на 70%, но основную прибавку дало игровое направление (в существенной мере в результате крупных приобретений 2008 и 2009 гг.), а также увеличение “дочерней” составляющей, где также было много покупок, особенно в текущем году. Если же отвлечься от двух традиционных столпов компании — разработку экономического ПО и дистрибуцию, — то тут рост за четыре года будет не столь заметным: менее 20%.

Кстати, намерение “1С” выйти на IPO аналитики изначально во многом связывали именно с намерением компании привлечь инвестиции (путем продажи акций) для ускорения своего развития, в том чис-

ле путем приобретений. До публичного акционирования дело, кажется, дойдет еще не скоро (Борис Нуралиев сообщил, что в следующем году фирма намерена пройти официальный международный аудит, подчеркнув, однако, что это лишь планы), но уже нынешней осенью “1С” объявила о продаже 9% акций инвестиционному фонду Baring Vostok Private Equity Fund IV (остальная часть принадлежит ЗАО “1С”), пояснив, что полученные средства будут использованы для дальнейшего развития группы, приобретения новых активов и расширения структуры совместных предприятий.

Еще в прошлом году в рамках подготовки к IPO с целью повышения прозрачности своего бизнеса в отдельную компанию “1С-Интерес” был выделен бизнес розничных продаж программных продуктов. Ожидалось, что таким же образом “1С” поступит и со своим дистрибуторским направлением, но этого пока не произошло: оно по-прежнему объединено с разработкой экономического ПО в рамках головной фирмы.

Нужно вспомнить, что именно с дистрибуцией чужого ПО “1С” вышла на рынок в начале 1990-х. Еще в 2008 г. на этот бизнес приходилось более половины доходов компании, но с тех пор его значимость быстро сокращается, причем не

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 8 ►



Борис Нуралиев: “Динамика развития нашего бизнеса оказалась лучше, чем мы ожидали в начале года”

ISSN 1560-6929



9 771560 692004

1 1 0 3 5

“Ай-Теко” начинает предоставлять облачные IaaS-услуги

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Компания “Ай-Теко” решила перевести предоставляемые в аренду вычислительные ресурсы своего дата-центра “ТрастИнфо” в вариант облачной инфраструктуры и на ее основе предлагать весь спектр облачных сервисов (инфраструктура, платформа, софт, частные, публичные и гибридные облака). В качестве системы виртуализации используется гипервизор VMware vSphere, но ключевая роль в реализации именно облачного проекта принадлежит комплексному решению IBM Smart Cloud IaaS на базе эталонной архитектуры облачных вычислений (Cloud Computing Reference Architecture) и программных продуктов IBM Tivoli и IBM Websphere.

Излагая предысторию этого проекта, технический директор “ТрастИнфо” Святослав Игнатьев напомнил, что руководимый им ЦОД был создан в 2008 г. и до настоящего времени является одним из крупнейших коммерческих вычислительных центров в России и самым крупным (из действующих) в Москве. Его полезная площадь равна 3000 м², из которых около 2000 м² приходится на девять машинных залов, где размещается 1000 серверных стоек. Установленная активная электрическая мощность центра составляет 5 МВ·А. По оценкам “Ай-Теко”, ЦОД соответствует требованиям к уровню доступности TIER3 с показателем 99,982%.

До настоящего времени основной формой внешних услуг дата-центра был вари-

ант collocation, когда заказчик фактически арендует площади и инженерную инфраструктуру ЦОДа для размещения собственных вычислительных ресурсов. По данным “Ай-Теко”, в настоящее время среди ее клиентов имеется более сорока крупных организаций (в том числе Сбербанк, “Норильский никель”, “Роснефть”, IBM, HP) и несколько десятков компаний среднего и малого бизнеса.



Святослав Игнатьев

Лишь небольшая часть центра занята вычислительными средствами “ТрансИнфо”, сдаваемыми в аренду, то есть под предоставление именно ИТ-услуг. Говоря об этом, г-н Игнатьев отметил, что российский рынок находится еще в самой начальной фазе освоения аутсорсинга ИТ-ресурсов, а многие компании даже с трудом решаются на размещение серверов в своих же помещениях, но вне головных офисов. Что же касается аутсорсинга, то здесь доминирует вариант collocation. Однако при этом он выразил убеждение, что сейчас заказчики будут все шире переходить к моделям аренды ИТ-ресурсов на основе облачных схем. И дело тут даже не в том, что такой вариант является намного более эффективным с экономической точки зрения. Проблема в том, и она особенно актуальна для Москвы, что возможности экстенсивного роста мощностей ЦОДов становятся все более ограниченными, в том числе из-за дефицита электроэнергии.

Судя по всему, с такой проблемой (ограниченности предлагаемых аппаратных ресурсов при растущем внешнем спросе)

столкнулась и “Ай-Теко”, решившись на преобразование своей собственной ИТ-инфраструктуры в облачный вариант, объединив виртуализированные серверы в общую виртуальную среду под управлением средств IBM Tivoli. В ее создании задействованы также серверное оборудование IBM SystemX, сетевое окружение Cisco, ПО виртуализации VMware vSphere и средства защиты Symantec.

Заместитель генерального директора, директор департамента аппаратного обеспечения IBM в России и СНГ Андрей Филатов обратил внимание на то, что речь идет о первом внедрении такого облачного решения IBM в России. Было отмечено, что ядром платформы является новейшая разработка IBM в области автономных вычислений — ПО IBM Service Delivery Manager, предусматривающее автоматизацию развертывания ИТ-сервисов, мониторинг ресурсов, управление затратами и высокую доступность сервисов в облаке. Комплекс включает в себя компоненты для предоставления вычислительных, дисковых и сетевых ресурсов с возможностью гибкой конфигурации услуг в автоматическом режиме.

В спектре облачных предложений IBM, доступных клиентам “ТрастИнфо”, имеется также решение IBM Smart Business Desktop Cloud, которое обеспечивает инфраструктуру виртуальных ПК (VDI) за счет предоставления доступа к стандартным рабочим местам с тонких клиентов или других устройств, подклю-

ченных к сети. Кроме того, средства IBM позволяют создавать заказчиком собственные частные облака в “ТрастИнфо” и реализовывать гибридные схемы, объе-



Андрей Филатов

диняя, например, арендуемые ресурсы и собственные вычислительные средства. В состав облачной платформы входит все ПО, необходимое для предоставления заказчиком отчетности об уровне услуг и статистике изменений в комплексе, а встроенный биллинг позволит автоматически в режиме реального времени учитывать и оценивать действительное потребление ресурсов, что даст заказчикам возможность снижать затраты и прогнозировать расходы.

Облако “Ай-Теко” пока невелико по размерам — под него отведено лишь 20 серверных стоек (пятидесятая часть ЦОДа). Кроме того, еще не запущен клиентский портал самообслуживания (с его вводом в начале 2012-го реализация заявок заказчиков снизится с двух-трех дней до двух-трех часов). И тем не менее, по мнению коммерческого директора “ТрастИнфо” Евгения Щепилова, уже сейчас видна эффективность и перспективность проекта. По его оценкам, стоимость российских услуг будет ниже предложений, например, Amazon, которые уже сейчас пользуются растущим спросом в России. Кроме того, полученный опыт внедрения и эксплуатации собственного облака очень важен для “Ай-Теко” в плане реализации подобных облачных инфраструктур для своих заказчиков.

“Крок” запускает ЦОД “Компрессор”

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Компания “Крок” в начале декабря объявила о готовности к эксплуатации своего третьего коммерческого центра обработки данных (ЦОД) “Компрессор”, который построен в одном из бывших цехов одноименного завода, расположенного в промышленной зоне Восточного округа Москвы. Судя по всему, ЦОД “Компрессор” является одним из крупнейших подобных сооружений в России: он рассчитан на мощность энергопотребления в 8 МВт, общая площадь центра составляет 5000 м², из них 2000 м² — суммарный размер четырех машинных залов, где можно установить 800 серверных стоек. Кроме того, по данным “Крока”, новый ЦОД стал первым проектом российских интеграторов, который получил сертификат на соответствие классу Tier III по классификации The Uptime Institute, подтверждающему коэффициент отказоустойчивости 99,982%. Это означает, что все инженерные системы центра имеют параллельные контуры на случай отказа одного из элементов.

Впрочем, учитывая многозначность самого термина ЦОД, нужно уточнить: в данном проекте речь идет о создании инженерно-строительной инфраструктуры (здание с системами электроснабжения, охлаждения, пожаротушения и безопасности, а также с сетевым и телекоммуникационным обеспечением) для размещения собственно вычислительных средств. В качестве провайдера “Крок” будет предоставлять в основном услуги collocation (самый распространенный вариант ЦОД-услуг в России) — аренду площадей и сопутствующих ресурсов для размещения серверного оборудования клиентов.

Руководитель направления ЦОДов и облачных вычислений “Крока” Руслан

Заединов пояснил, что разработка и создание подобных центров является в последние годы одной из главных профильных сфер деятельности компании, где, кроме того, формируется собственная сеть дата-центров, предназначенных для аренды внешним заказчикам. “Компрессор” стал третьим ее собственным ЦОДом. Первые два были введены



Макет ЦОДа “Компрессор”

в действие в 2009-м и летом 2011-го, оба расположены на Волочаевской улице (в офисных зданиях компании), их мощность составляет 1 МВт (площадь машинных залов 300 м², 90 стоек) и 2 МВт (700 м², 110 стоек) соответственно. Сегодня 90% площадей этих центров сдается в аренду в варианте collocation; на остальных 10% размещается серверное оборудование самого “Крока”, здесь же развернута сдаваемая в аренду облачная ИТ-инфраструктура. По данным компании, 87% выручки, получаемой от арендаторов, приходится на финансовый сектор (второй ЦОД полностью используется одной организацией), 12% — на сети розничной торговли, немного более 1% — промышленность и телеком.

Сооружение центра “Компрессор” началось в 2009-м в приобретенном в собственности компании бывшем цехе заво-

да. Само здание было радикально перестроено, в том числе его пространство превращено в двухэтажное (сделано перекрытие). В конце прошлого года в целом завершилась внутренняя отделка помещений, началась установка инженерного оборудования и прокладка кабельных сетей.

Электроснабжение нового ЦОДа осуществляется от генератора, находящегося в расположенной рядом ТЭЦ-11, для подводки энергии задействованы две собственные линии передачи напряжением 10 кВ, а также своя трансформаторная подстанция. На случай отключения внешнего питания в центре имеется семь зарезервированных по схеме N+1 дизель-генераторов F.G.Wilson P2000 в контейнерном исполнении суммарной мощностью 14 000 кВт·А с запасом топлива на 24 часа. Бесперебойность электроснабжения вычислительного оборудования в течение 10—15 мин обеспечивают 38 ИБП GE DE SG Series мощностью 300 кВт·А с резервированием сборок 2N и N+1. В центре установлено также электро-монтажное и электрошитовое оборудование фирмы Schneider Electric, трансформаторы и кабели — российских производителей.

Система кондиционирования построена по двухконтурной схеме, имеет сквозное резервирование N+1 и рассчитана на работу в диапазоне температуры окружающей среды от -40 до 40°C и ориентирована на среднюю мощность тепловыделения одной серверной стойки 5 кВт. В целом комплекс имеет общую холодильную мощность 6000 кВт, из них 1500 кВт — резервные. При отключении электроэнергии используется резервуар с 15-минутным запасом холодной воды. Сами кондиционеры находятся вне машинных залов.

В целом новый ЦОД в максимальном варианте может потреблять до 8 МВт, из которых 4 МВт задействовано непосредственно для питания ИТ-оборудования. По оценкам специалистов “Крока”, коэффициент эффективности использования электроэнергии составит зимой от 1,35 до 1,45, летом от 1,45 до 1,85.

Центр оборудован средствами автоматического газового пожаротушения. Система безопасности включает три основных периметра: территория, здание, машинный зал. Собственная служба безопасности дежурит круглосуточно, используя в том числе сигнализацию и видеонаблюдение. Заказчики могут размещать оборудование в изолированной зоне, дополнительно монтировать собственные системы безопасности и здесь же организовывать свои дежурные смены ИТ-специалистов и сотрудников служб безопасности.

Все три ЦОДа компании “Крок” объединены оптоволоконным кольцом, к которому уже сейчас подключено девять независимых провайдеров связи; в будущем планируется прямое подключение к узлу MSK-IX, что позволит выйти на более чем 340 операторов. Кроме того, имеются выделенные оптоволоконные каналы под проекты заказчиков.

В настоящее время полностью готовы к эксплуатации два машинных зала. Во время демонстрации ЦОДа они были пусты, но Руслан Заединов сообщил, что часть их площадей уже расписана под заказчиков и до Нового года в них начнется монтаж вычислительной техники. Два других зала должны войти в строй весной 2012-го, после чего будет проведена сертификация по требованиям Tier III всего объекта (пока сертифицирован только проект).

“Крок” не раскрывает стоимость реализации данного проекта, но все же в разговоре с представителями СМИ было сказано, что суммарные инвестиции находятся на уровне 100 млн. долл. Компания не намерена останавливаться на достигнутом: уже сейчас она рассматривает два возможных варианта строительства собственного ЦОДа в ближайшем Подмосковье. Кроме того, по нашим сведениям, у “Крока” уже есть предварительная договоренность о создании в Ярославле дата-центра для “МегаФона” с проектной мощностью около 30 МВт.



Максимальная производительность при минимальном расходе электроэнергии — автоматически.

Процессор Intel® Xeon® серии 5600

Почувствуйте разницу с Intel® Inside®

Мощь Торнадо – вашему ЦОД



Новый вычислительный кластер Росгидромета на базе архитектуры «РСК Торнадо», Москва, 2011 год

«РСК Торнадо» – инновационная архитектура для создания энергоэффективных ЦОД и суперкомпьютерных комплексов. Первое в мире энергоэффективное решение с передовым жидкостным охлаждением для массово доступных стандартных серверных плат на базе процессоров Intel® Xeon®.

Уникальные характеристики вычислительного кластера на основе «РСК Торнадо»:

- **96 серверов** в стандартной 42U стойке 80x80 см;
- Высокая энергоэффективность – рекордно низкий расход энергопотребления на охлаждение – **5,7% (PUE = 1,06)**;
- **50 кВт** электроэнергии на стойку;
- Высокая вычислительная плотность – до **30 TFLOPS** на базе архитектуры x86 в одной стойке;
- Рекордный коэффициент вычислительной эффективности – более **92%** на тесте LINPACK;
- Высокая масштабируемость – до уровня **PFLOPS (десятки стоек)**;
- Экономическая эффективность – сокращение эксплуатационных расходов на **60%***;
- Компактность – сокращение площади ЦОД в несколько раз;
- Возможность использования ускорителей.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ НА САЙТЕ WWW.RSCGROUP.RU

* экономия затрат на электроэнергию (в руб.) благодаря эксплуатации решения РСК



Ведущий в России и СНГ разработчик и интегратор «полного цикла» суперкомпьютерных решений нового поколения на основе архитектур и технологий корпорации Intel и передового жидкостного охлаждения
Москва, Кутузовский проспект 36, стр. 23,
ст. м. «Кутузовская». Тел.: (495) 640-31-07,
email: HQ@rsc-skif.ru, www.rscgroup.ru



СОДЕРЖАНИЕ

№ 35 (785) • 20 ДЕКАБРЯ, 2011 • СТРАНИЦА 4

НОВОСТИ

- 1 **Исключительная** энергоэффективность гибридных вычислительных систем подвергнута сомнению
- 1 **На “Бизнес-форуме IBM”** в Сколково прошло обсуждение стратегических вопросов инновационного развития
- 1 **“1С”** усилила свои позиции на ИТ-рынке
- 2 **Святослав Игнатьев:** “Заказчики будут все шире переходить к моделям аренды ИТ-ресурсов на основе облачных схем”
- 2 **Компания “Крок”** объявила о готовности к эксплуатации своего третьего ЦОДа, “Компрессор”

- 6 **“Академия АйТи”** заключила с Huawei контракт о партнерстве в области образовательных программ
- 6 **HP открывает** исходный код операционной системы webOS
- 6 **DemandTec** войдет в состав подразделения IBM Software Group

ИТ-БИЗНЕС

- 10 **Мег Уитман:** “HP — это крупнейший в мире поставщик ИТ-инфраструктуры, ПО, сервисов и решений”
- 12 **Dassault Systemes:** от выпуска продуктов к продвижению отраслевых решений

- 14 **Мартин Оттерсон:** “Мы видим в России много возможностей для роста”
- 14 **“Манго Телеком”** запускает программу создания офисов в российских городах-миллионниках

ПЕРСОНАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ

- 16 **Компании** проявляют настойчивость в создании настольных тонких и нуль-клиентов
- 16 **Epson** выпустила струйный принтер с системой непрерывной подачи чернил
- 18 **Планшет CL900** компании Motion Computing предназначен для выполнения серьезной работы
- 18 **Компания 3LM** представила консольное ПО для управления корпоративными серверами
- 20 **Знакомимся** с новой версией дистрибутива Fedora
- 20 **Кьюхо Ум:** “Серия 9 Limited Edition — это наше заявление о себе в мире дизайна и моды”.

ИНФРАСТРУКТУРА

- 22 **Гленн Питтавей:** “Активизируя усилия на начальной фазе разработки, мы получаем снижение затрат для всего жизненного цикла ПО”
- 24 **В свете развития** облачных вычислений

ний растет интерес к серверной версии Ubuntu

- 24 **Первый взгляд** на проект oVirr

КОРПОРАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ

- 28 **Microsoft:** важность социальных медиа для взаимодействия розничных сетей и их покупателей растет
- 30 **Проблемы** межорганизационного коммерческого электронного документооборота

ЭКСПЕРТИЗА

- 32 **Как ИТ-специалисту** добиться заслуженного уважения?
- 32 **Новый год** — настоящее испытание для домашней электроники
- 33 **Технология** эффективного поиска ИТ-руководителя

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

- 34 **Оптимизация ИТ-инфраструктуры** — путь к эффективности бизнеса
- 35 **Конференция Antifraud Russia** — 2011 была посвящена борьбе с киберпреступлениями
- 36 **Лучшие стратегии** и практики на B2B-рынке ИТ-продуктов
- 38 **Вокруг Спенсера** становится все больше людей, похожих на сумасшедших

УПОМИНАНИЕ ФИРМ В НОМЕРЕ

1С	1	Техносерв	6	eBay	34	Ncomputing	16
Ай-Текс	2	ТрастИнфо	2	EMC	34	OSIsoft	14
АйТи	36	Яндекс	6	Epson	16	Pano Logic	16
Академия АйТи	6	3LM	18	HP	6,10,16,34	Red Hat	24
ИндаСофт	14	Citrix	16	Huawei	6	VMware	16
Крок	2,34,36	Cleverics	33	IBM	1,6	Wyse	16
Манго Телеком	14	Dassault Systemes	12	Microsoft	16,22,28,36		
РСК	1	DXL	34	Motion Computing	18		

БЛОГОСФЕРА PCWEEK.RU

Так ли выгодны облачные технологии?

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

На фоне потоков радужных заокеанских реляций о многомиллиардной экономии и невероятной выгоде перевода в облака всего, что только можно, весьма контрастно смотрится трезвое исследование CSC Cloud computing usage index, профинансированное корпорацией CSC — ведущим ИТ-подрядчиком американского правительства. Выполнено оно фирмой TNS, специализирующейся на маркетинговых исследованиях.

В исследовании проанализированы облачные проекты восьми стран (США, Англия, Австралия, Бразилия, Франция, Германия, Япония, Сингапур), опрошено 3500 cloud-пользователей. Общий итог: немногим более половины респондентов заявили, что либо получили малозаметную выгоду от перехода в облака, либо вообще “ничего не почувствовали”. И только 14% отметили реальную выгоду.

А вот власти США обещают ежегодно экономить с помощью облачных систем 5 млрд. долл. Экономия сложится из снижения трат на оборудование и софт и сокращения ИТ-персонала. Однако тут, по моему, “облака” все же используются как модный мейнстримовский термин: правильнее было бы говорить о более конкретных консолидации, виртуализации и веб-доступе к КИС с мобильных устройств — все же “pure clouds” связаны немного с другим.

В то же время переход к облачным технологиям, как они подразумевались в отчете, как минимум улучшил процессы управления данными (об этом заявили 95%), хотя 80% заметили эти подвижки только после полугода эксплуатации облачных подходов...

Помогает ли “корпоративный поиск”?

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

Утро началось с не очень частой, но регулярной задачи “поиска вчерашнего дня”, а точнее, DOC-файла с заготовкой текста-идеи трехмесячной давности. В нем было всего два абзаца, я их даже помнил, и можно было написать это за

пару минут. Но — дело принципа, и к тому же вдруг там оказался бы ценный текст, мною забытый? Короче говоря, полтора часа — и нужный файл найден. Путем привлечения логики: раз его нет нигде-нигде, значит, нужно искать в “Корзине”. И там (но на нетбуке, а не на ПК) он все же нашлся...

По этому поводу вспомнил, что ровно год назад, под занавес прошлого уходящего, в Москве наблюдался очередной всплеск активности в продвижении средств корпоративного поиска (после многолетнего молчания прошли разом — в один день! — два семинара, по Google и MS). И вот какой вопрос я в тот момент забыл задать: внедрение корпоративных средств и вправду помогает?..

O Mint и рейтинге Distrowatch

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

Написал в Facebook о своем искреннем удивлении тем, что рейтинги сайта Distrowatch кто-то воспринимает всерьез. Вроде еще несколько лет назад на каком-то из Linux-форумов поднималась такая тема. Довольно быстро разобрались, что этот рейтинг учитывает только загрузки посетителей Distrowatch. Тем не менее сайт популярный, и какие-то выводы из рейтинга сделать можно. Например, если дистрибутив занимает первое место на Distrowatch, то, вероятнее всего, в “правильном и полном” рейтинге он войдет в первую десятку...

Выбираем хостинг

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

Давайте попробуем оценить виды хостинга для сайтов и иных веб-проектов, предлагаемые компаниями-хостерами, с точки зрения их профильной востребованности для конечного пользователя, который с различными техническими деталями и терминологией часто не знаком.

Классический набор соответствующих сервисов можно найти на сайте любого хостера: виртуальный хостинг, VPS-хостинг, выделенные серверы (collocation/dedicated), иногда несколько условно отдельно добавляются Windows- и VMware-хостинг. И новая модная фишка — облачный хостинг.

Сам по себе хостинг некоего проекта может потребоваться в двух основных случаях:

1) решено завести свой сайт;

2) решено создать и запустить свой веб-проект (например, собственный поисковый движок — конкурент Google) или многопользовательскую игру, сделать доступной часть функций КИС в Интернете либо организовать иную форму коллаборативного виртуального взаимодействия с нетиповой функциональностью...

Злоумышленники смогут использовать смартфоны для построения мобильных бот-сетей

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

На прошедшей в Лас-Вегасе (США) конференции TakeDownCon ИТ-специалисты продемонстрировали ПО для смартфонов и планшетов, при помощи которого из них может быть сформирована бот-сеть, работающая по тому же принципу, что и обычная, сформированная из ПК.

Специалисты, разработавшие ПО для создания мобильных бот-сетей, утверждают, что их решение позволит встроить злонамеренный код между системой безопасности ОС и сотовой сетью. Технически программа работает по принципу недавно нашумевшего приложения CarrierIQ, отслеживающего на системном уровне всё, что делает пользователь. Распространять подобное вредоносное ПО можно через существующие магазины приложений в виде либо отдельного, либо встроенного в приложение элемента.

Данное вредоносное ПО работает ниже уровня системных привилегий Android, поэтому не информирует пользователя о своем присутствии...

Персональные данные — публиковать или защищать?

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

Начальник бюро специальных технических мероприятий (БСТМ) МВД РФ Алексей Мошков в последнее время активно высказывается против анонимности в Интернете. Это с одной стороны.

С другой стороны, закон “О персональных данных” доводит граждан (они же субъекты персональных данных) до паранойи своими требованиями по защите информации о личности. Вы заметили, как обострилась наша реакция на просьбы (или требования) клерков и вышибал, стоящих (сидящих) на входах куда бы то ни было, предъявить паспорт? Дубликат бесценного груза из предмета гордости превратился в бережно и тайно ото всех хранимый талисман. О воздействии закона “О персональных данных” на операторов персональных данных и говорить не нужно — их лихорадит в регулярно случающиеся периоды обострения внимания регуляторов к этому закону.

Так как же быть? Может, ники, аватары и прочие псевдонимы тоже стоит приписать к персданным? Тем более что упомянутый закон все еще находится в стадии активной доработки...

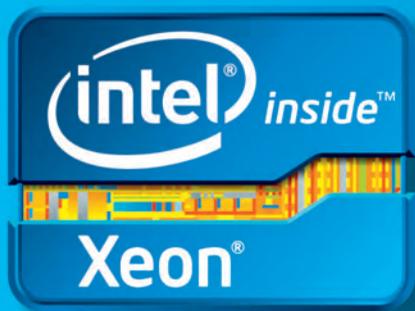
Как управлять пользовательским интерфейсом? Пальцами? Жестами!

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

Нужен ли “пальцевый” интерфейс для нормального пользователя ПК? В общем случае, я считаю, не нужен. Он может быть полезен для планшета, для “тумбы”. С ним удобно работать, когда экран располагается горизонтально, но не вертикально. Руку трудно держать на весу.

А вот использование жестов и Kinect — это может быть очень перспективно!

Представьте: вы сидите в удобном кресле и, не отрывая рук от клавиатуры, только поднимая указательный палец, управляете перемещением курсора по экрану. Это может быть очень полезно. Прототип использования языка жестов для управления деловым интерфейсом уже продемонстрировали сотрудники Microsoft на московской конференции Microsoft Management Summit 2011 в октябре. При демонстрации возможностей нового System Center. Правда, управление демонстратор выполнял не сидя и не пальцами, а стоя и размахивая руками. При этом, надо сказать, компьютер не всегда понимал даваемые ему указания, но все же ему удалось выполнить ряд операций...



Максимальная продуктивность в сочетании с исключительной надежностью.

Семейство процессоров Intel® Xeon® E3

Почувствуйте разницу с Intel® Inside®.

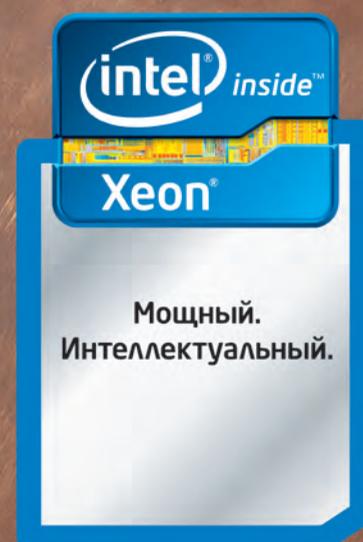
NIAGARA
Российские Суперкомпьютеры

Niagara. Просто, удобно, надежно



Процессор Intel® Xeon® второго поколения на базе 32-нм производственной технологии может автоматически регулировать энергопотребление и точно настраивать производительность сервера в соответствии с потребностями приложений.

Серверы Niagara – мы знаем, как заставить технологии работать на вас.



www.niagara.ru
Ниагара Компьютерс, Москва
Донской 5-й проезд, 15
Телефон: (495) 955-55-50 (многоканальный)

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

Корпорация Intel © 2011 г. Все права защищены. Intel, логотип Intel, Intel Core и Core являются товарными знаками на территории США и других стран. Реклама.

*Другие наименования и товарные знаки являются собственностью своих законных владельцев.



Учредитель и издатель
ЗАО «СК ПРЕСС»

Издательский директор

Е. АДЛЕРОВ

Издатель группы ИТ

Н. ФЕДУЛОВ

Издатель

С. ДОЛЬНИКОВ

Директор по продажам

М. СИНИЛЬЩИКОВА

Генеральный директор

Л. ТЕПЛИЦКИЙ

Шеф-редактор группы ИТ

Р. ГЕРР

Редакция

Главный редактор

А. МАКСИМОВ

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 лицен-

зионному соглашению с компанией

Ziff-Davis Publishing Inc.

Перепечатка материалов допускается только

с разрешения редакции.

За содержание рекламных объявлений и

материалов под грифом «PC Week promo-

tion», «Специальный проект» и «По

материалам компании» редакция ответствен-

ности 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.

Huawei обзаводится партнёром по обучению в России

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

«Академия АйТи» заключила с Huawei контракт о партнерстве в области образовательных программ HALP (Huawei Authorised Learning Partner).

ОБРАЗОВАНИЕ

Китайская компания реализует этот шаг в связи с выходом на корпоративный рынок. «Раньше мы работали напрямую с операторами связи, но пару лет назад объявили стратегию выхода в корпоративный сегмент, предусматривающую продвижение продуктов через партнеров, — сказал Лю Мин, генеральный директор Huawei Enterprise Business Group в России, на Украине и в Белоруссии. — В этом году были заключены контракты с рядом ведущих российских системных интеграторов и реселлеров. Планируем, что в течение следующего года нашими партнерами станут более сотни компаний, при этом взаимодействие с операторами связи продолжится».

Корпоративный сегмент уже занимает заметную долю в бизнесе Huawei. По словам Лю Мина, в этом году оборот в России, по предварительным оценкам, пре-

всчит 100 млн. долл., причём 10% этой суммы придется на подразделение Enterprise Business.



Лю Мин (слева) и Игорь Морозов уверены в важной роли обучения при работе в корпоративном сегменте

При работе в корпоративном сегменте важную роль играет обучение. Как сказал Лю Мин: «Знания нужны не только с точки зрения технологий, но и в области маркетинга. Если партнеры и заказчики будут хорошо знакомы с нашими технологиями, то первым будет проще их продвигать, а вторым — использовать».

Генеральный директор учебного центра Huawei Павел Ланчиков пояснил, что программа HALP направлена на проведение тренингов и сертификации по технологиям IP-сетей, а также по коммутации и маршрутизации (Datacom). Это — стандартизированная система,

включающая три уровня подготовки.

Huawei уже приступила к подготовке специалистов в нашей стране, инвестировав в образование в этом году 750 тыс. долл. В результате в 2011-м обучение прошла тысяча сотрудников компаний-интеграторов и клиентов в России и 250 человек — на Украине. В следующем году инвестиции будут увеличены до 1 млн. долл., при этом в России будет обучено 2500 специалистов, а на Украине и в Белоруссии — порядка 1000. Планируется также расширить программы обучения, добавив подготовку по системам хранения и серверам. А в дальнейшем учебные программы охватят более десяти продуктовых линеек Huawei.

Такую массивную программу трудно реализовать своими силами. «Выбор «Академии АйТи» в качестве партнера по обучению связан с тем, что у этой компании очень хороший территориальный охват», — заметил Павел Ланчиков. Совместная работа началась с программы начального уровня по направлению IP-сетей.

«Академия АйТи» уже приступила к работе с Huawei. «Со-

трудничество шло по двум направлениям. За два-три месяца мы обучили более 400 специалистов компаний-заказчиков и 1500 студентов в Москве, Казани и других городах, — сказал Игорь Морозов, ректор «Академии АйТи». — Подготовка такого количества людей в течение столь короткого времени — такого еще не было в нашей практике. Я не помню другого столь же резкого входа на корпоративный рынок. Нередко при продвижении новых технологий компании «прокальваются» из-за отсутствия подготовки у специалистов, которые их внедряют и ими пользуются. То, что Huawei решила инвестировать именно в обучение, выделяет ее на рынке. Наличие подготовленных людей создает хороший плацдарм для дальнейшей экспансии».

В «Академии АйТи» уверены, что спрос на такое обучение будет, и собираются расширять штат. Сейчас курсы по технологиям Huawei читают два преподавателя, но в ближайшее время планируется как минимум удвоить это количество. При этом поставку оборудования для обучения и подготовку преподавателей спонсирует Huawei. □

webOS станет Open Source

СЕРГЕЙ СТЕЛЬМАХ

Корпорация HP объявила, что опубликует в свободном доступе исходный код операционной системы webOS, права на которую она получила после приобретения компании Palm за 1,2 млрд. долл. В HP надеются, что реинкарнация webOS в открытый проект поднимет популярность этой системы на фоне изначально открытой Google Android.



Теперь webOS продолжит свое существование уже в статусе открытого проекта

«webOS является единственной платформой, которая была разработана с нуля, чтобы быть мобильной, и изначально спроектирована для поддержки масштабируемости и использования облачных технологий. Мы открываем исходный код webOS для продвижения нового поколения приложений и устройств, считая это решение достаточно взвешенным», — заявила Мег Уитман, президент и главный исполнительный директор HP.

HP будет принимать активное участие в дальнейшем развитии webOS, чтобы совместно с партнерами разработать устав полувладельческого статуса Open Source проекта и определить основные принципы работы. Целью проекта является «скорейшее развитие открытой платформы

webOS», а одним из главных условий — «гибкое управление во избежание фрагментации платформы».

Что касается использования webOS в самой HP, то не исключается возможность ее интеграции во встраиваемые решения, например в интернет-подключаемые принтеры. Впрочем, каких-то конкретных планов здесь пока не предусмотрено.

Да и сама webOS сейчас существует в некоторой степени виртуально: HP отказалась от дальнейшей разработки аппаратных решений на ее основе, а вероятные новые производители таких решений еще не анонсированы. Единственное, что может быть сделано для поддержки текущей экосистемы webOS, — это ее оптимизация под существующие Android-решения, тем более что изначально и webOS, и Android базируются на ядре Linux, в силу чего концептуально системы различаются не слишком.

Если брать во внимание потребителей, то для них решение HP выделить webOS в открытый проект — неплохая новость, так как в будущем можно ожидать появления устройств различных компаний с webOS на борту. Для разработчиков же открытость данного проекта означает дальнейшую возможность совершенствования платформы.

Как бы то ни было, становится очевидным, что у webOS больше нет будущего в качестве проприетарного коммерческого проекта и в связи с этим она становится исключительно имиджевым общественным достоянием, которое теперь будет поглощать значительно меньшие ресурсы HP. □

IBM покупает DemandTec

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

Компания IBM приобретает за 440 млн. долл. фирму DemandTec, предлагающую облачные средства аналитики в сфере маркетинга и продаж, чтобы дополнить набор продуктов в рамках стратегии Smarter Commerce.

В IBM подчеркивают, что одной из целей этой стратегии является перевод на научную основу искусства ценообразования и маркетинга. Именно это требуется сейчас компаниям, которые стремятся удовлетворить покупательские предпочтения, быстро меняющиеся в современном мире. Производителям нужно оперативно реагировать на изменения спроса и настраивать свои предложения буквально на лету. Сейчас, считают в IBM, способность быстро выбирать правильную стратегию ценообразования, автоматически настраивать цены в зависимости от онлайн-овых или офлайн-овых данных и вовремя отвечать на изменения ситуации на рынке — главное конкурентное преимущество для глобальных предприятий.

По оценке IBM, объем рынка, на котором работает DemandTec, составляет 20 млрд. долл. Спрос на такие продукты растет, поскольку доступ к аналитике через облако даёт предприятиям информацию, которая потенциально может обеспечить немедленный возврат инвестиций.

DemandTec выпускает аналитическое ПО на базе облачных технологий, позволяющее оценивать различные покупательские сценарии при онлайн-овой и обычной торговле. В результате поставщики могут выявлять тенденции и определять пред-

почтения покупателей, чтобы назначать оптимальные цены, проводить рекламные кампании и эффективно управлять ассортиментом.

У DemandTec порядка 450 заказчиков из отраслей розничной торговли, производства потребительских товаров и других. Компания имеет 31 патент в области ценообразования и аналитики, а ее оборот в нынешнем финансовом году по плану составит 91,4 млн. долл.

Наблюдатели считают, что, совершая эту сделку, IBM стремится догнать конкурентов, которые уже давно купили производителей ПО для розничной торговли. Так, Oracle несколько лет назад приобрела Retek, а SAP поглотила TopTier Software. Теперь они переключились на поставщиков SaaS-решений: SAP купила SuccessFactors, а Oracle — RightNow.

По мнению аналитиков, приобретение DemandTec указывает на то, что IBM продолжает политику расширения своего портфеля аналитических решений (на это же была направлена ее деятельность по приобретению компаний Q1 Labs, i2, Netezza и др.). Рынки онлайн-овой и мобильной коммерции быстро растут, и данная сделка может оказаться стратегической для IBM, стремящейся предложить решения, помогающие повысить эффективность торговли.

IBM собирается продолжить развитие технологий DemandTec и поддержку ее заказчиков, предлагая им другие продукты из своего портфеля. По плану сделка завершится в I квартале 2012 г., и тогда DemandTec войдет в состав подразделения IBM Software Group. □



Умные процессоры сделают больше с меньшими затратами.

Процессоры Intel® Xeon®.

ARBYTE®

для профессионалов
САПР

Профессиональный
графический
комплекс ARBYTE
CADStation WS
для промышленности,
архитектуры
и дизайна на базе
процессоров Intel® Xeon®

- ✓ оптимизация под профессиональные приложения САПР
- ✓ уникальные технологии снижения акустического шума
- ✓ профессиональные средства визуализации и 3D-навигации

WWW.ARBYTE.RU



**Мощный.
Интеллектуальный.**

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

Корпорация Intel © 2010 г. Все права защищены. Intel, логотип Intel, Intel Core и Core являются товарными знаками на территории США и других стран. Реклама.

*Другие наименования и товарные знаки являются собственностью своих законных владельцев

Энергоэффективность...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

В компании добавляют, что вычислительная система “СКИФ-Аврора ЮУрГУ” с пиковой производительностью 117 Тфлопс была построена на базе самых высокопроизводительных на тот момент моделей процессоров Intel Xeon 5680 с тактовой частотой 3,33 ГГц и тепловыделением 130 Вт, причем без использования графических ускорителей. С точки зрения РСК, лучшая позиция системы в Green 500 среди всех российских суперкомпьютеров убедительно подтвердила тот факт, что залогом энергоэффективности являются не графические ускорители как таковые, а ноу-хау построения энергоэффективных систем на базе мощных центральных процессоров и перспективного жидкостного охлаждения.

После этого заявления редакция почитала нужным обратиться в компанию за разъяснениями, которые дали технический директор РСК Егор Дружинин и исполнительный директор Алексей Шмелев.

В первую очередь мы поинтересовались, корректно ли все же предположить, что если в “СКИФ-Авроре ЮУрГУ” будут использованы графические ускорители, то система станет еще более энергоэффективна. В ответ было указано на то, что решения, создаваемые РСК, разрабатываются с прицелом на достижение наибольшей эффективности во всех ключевых метриках: полезная производительность, энергопотребление (энергоэффективность), минимально занимаемая площадь (компактность) за счет высокой вычислительной плотности, совокупная стоимость владения (ТСО) и пр. И накопленный опыт позволяет говорить, что графические процес-

соры, или ускорители (GPU), хороши только для одной области применения — обработки графических данных. С одной стороны, они демонстрируют высокую пиковую производительность, однако с другой, GPU до сих пор не показали эффективной работы при запуске больших кластерных приложений, за исключением тестов Linpack. Поэтому даже если бы теоретическое включение графических ускорителей повысило пиковую производительность архитектуры “РСК Торнадо” и каким-то образом улучшило показатели в вышеупомянутом тесте, еще не факт, что общая эффективность системы заметно выросла бы от такой гибридной комбинации. Более того, все ключевые проекты РСК (в ЮУрГУ, Росгидромете, МФТИ), реализованные на основе архитектуры “РСК Торнадо” в 2011 г., на практике продемонстрировали, что используя лучшие из доступных на рынке стандартных (а не нишевых, то есть узкоспециализированных и дорогих) технологий (например, массовых серверных плат на базе Intel Xeon), возможно строить кластерные системы, высокоэффективные как по показателям абсолютной производительности, так и относительно других важнейших (в долгосрочной перспективе) параметров — потребляемой этой системой электроэнергии, общей цены решения и эксплуатационных расходов. В частности, вычислительный кластер Росгидромета, созданный на основе архитектуры “РСК Торнадо”, показал рекордную вычислительную эффективность — 92% от пика в тесте Linpack, — используя только центральные процессоры Intel Xeon 5680, в то время как эффективность графических процессоров обычно почти в два раза ниже и находится на уровне порядка 50% от пика. Соответственно в РСК уверены, что используя будущие серверные процессоры Intel

Sandy Bridge, удастся еще больше улучшить реальную производительность и энергоэффективность систем заказчиков без необходимости переписывания “с нуля” их приложений для работы с графическими ускорителями.

Мы поинтересовались также, способен ли “СКИФ-Аврора ЮУрГУ” к “гибридному апгрейду” в принципе и есть ли у компании какие-либо конкретные планы на этот счет.

В ответ в РСК указали на то, что когда создавалось решение “СКИФ-Аврора”, оно на “гибридную модернизацию” рассчитано не было (хотя теоретически это возможно). В настоящий момент у РСК нет запросов от клиентов на добавление графических процессоров в решения на базе архитектуры “РСК Торнадо”. Для компании очевидно, что изначально повышенный интерес к GPU сейчас пошел на спад — так же как это было несколько лет назад с процессорами IBM Cell: после

долгих рассуждений о “выдающихся” показателях Cell сейчас их уже никто не вспоминает и практически не использует.

В РСК сейчас отмечают большой интерес заказчиков к анонсированному появлению в 2012 г. ускорителя архитектуры x86 — Intel MIC. Утверждается, что решение показало производительность в 1 Тфлопс еще до официального выпуска, став наиболее быстрым ускорителем на рынке, а с учетом возможности сохранения исходного кода приложений — и самым реалистичным вариантом для серьезного улучшения показателя “производительность на ватт” для суперкомпьютера.

Резюмируя свой ответ, специалисты компании подчеркивают: несмотря на то, что архитектура “РСК Торнадо” позволяет интегрировать графические ускорители, в РСК считают, что наиболее эффективна и выгодна для заказчиков интеграция в их решение именно ускорителей Intel MIC. □

“1С” обозначила...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

только в процентном выражении. Хотя в явном виде фирма не показывает общую динамику этого направления, все же наш анализ показывает, что в 2011 г. дистрибуция в “1С” в лучшем случае выйдет на уровень продаж 2007-го. Соответственно, учитывая показатели динамики программного рынка России в целом, можно предположить, что “1С” постепенно снижает долю своего присутствия в качестве оптового поставщика ПО.

В кризис произошло резкое снижение продаж зарубежного ПО, его объем в этом году еще далек от докризисного. В это время увеличивались поставки программных продуктов российских разработчиков, но их доля в структуре дистрибуции “1С” составляет примерно только четверть. Кроме того, в нынешнем году темпы роста рынка отечественного ПО заметно упали по сравнению с 2010-м (с 45 до 19%).

Хотя в объемном выражении поставки экономического ПО занимают, по нашим оценкам, лишь около 20% от общего дохода всей группы “1С”, именно это направление (вместе с партнерским сотрудничеством) на рынке воспринимается как основа всего ее бизнеса. Кризис, правда, и тут привел к заметным потерям в объемах, и все же компания преодолела этот сложный период весьма успешно и в целом укрепила свои позиции на рынке ERP. Это подтверждают, в частности, данные IDC по рынку интегрированных систем управления предприятием: по итогам 2010-го “1С” заняла 28,0%, увеличив за год свою долю на 5,7 пункта.

Ожидается, что в 2011 г. объем продаж “1С:Предприятия” существенно превзойдет докризисный уровень, а по сравнению с 2010-м рост составит около 25%. Важным итогом уходящего года стало то, что как раз сейчас фактически полностью завершилась многолетняя замена версии 7.7 на 8.0. Как “1С” и обещала в 2002-м (выпуск предварительной версии 8.0), замена шла исключительно эволюционным путем, по мере естественного снижения рыночного спроса на предыдущий вариант системы. “1С:Предприятие” 7.7 исчезло из прайс-листа компании лишь 1 июля 2011 г. (хотя всё ещё продается под заказ), когда его доля стала менее 10%. Фирма продолжает свое продвижение на корпоративный ERP-рынок: об этом наглядно свидетельствует статистика зарегистрированных на сайте “1С” партнерских отчетов о выполненных проектах.

Принципиальной тенденцией развития бизнеса “1С:Предприятия” является устойчивое повышение значимости сервисных моделей работы с клиентами, в том числе заметный интерес к арендным схемам поставок и SaaS. Так, даже в кризис наблюдался стабильный рост доходов от регулярного информационно-техно-

логического сопровождения (maintenance) “1С:Предприятия”: в 2009 г. — 10,1% (в долларовом выражении), в 2010 — 40,7%, в 2011-м — 63,1%. По мнению Бориса Нуралиева, это говорит о готовности клиентов платить за поддержку средств автоматизации и информационную поддержку и, что, возможно, еще



Динамика продаж группы компаний “1С” с дочерними, совместными и розничными предприятиями, с элиминацией внутригрупповых оборотов (в долларовом исчислении)

важнее, — об их готовности к работе по схемам абонентной оплаты.

Доля арендных и облачных моделей в доходе “1С” от поставок экономического ПО пока очень невелика: по словам руководителя “1С”, за 2011 г. продажа “ПО как услуги” составила лишь 21,5 млн. руб., но при этом в технологическом плане развитие всего решения “1С:Предприятие” и системы его лицензирования в значительной степени шло именно в направлении поддержки облачных схем. (По нашим сведениям, всеми работами по направлению SaaS руководит лично Борис Нуралиев.)

К примеру, выпущенная в июле новая версия платформы “1С:Предприятие” 8.2.14 реализует возможность многоарендного функционирования (multitenancy), позволяя применять один экземпляр ПО для работы с несколькими информационными базами данных разных организаций. Развитие технологий работы системы в режиме сервиса обещано и в будущем. А нынешней осенью “1С” сделала важный шаг в направлении создания SaaS-сервисов для конечных пользователей: осенью в пилотном режиме начал работать новый облачный сервис 1cfresh.com, обеспечивающий работу пользователей с приложениями “1С” и ее партнеров через Интернет и предоставляемый самой “1С” на ее собственных вычислительных ресурсах. В настоящее время там доступны четыре прикладных решения, в том числе только что выпущенная новая редакция “1С:Бухгалтерия” 3, выполненная специально в варианте с поддержкой облачного варианта ее применения. □

Разумные инновации...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

шенно бесполезными, если сама городская инфраструктура была построена и продолжает формироваться без опоры на солидную научно проработанную стратегию. “Никакая самая интеллектуальная система управления светофорами не способна ликвидировать пробки на безобразно спроектированных съездах с третьего транспортного кольца”, — с грустью констатировал докладчик.

Разумеется, наибольшее внимание привлекла дискуссия “Новые модели инноваций” — отчасти из-за того, что проходила она в стенах бизнес-школы “Сколково”, но в большей степени по причине участия в ней VIP-гостей. Одним из них был помощник президента РФ Аркадий Дворкович, который при обсуждении инновационных перспектив России поставил весьма шекотливый вопрос: “Можем ли мы не только перенимать чужие идеи, но и придумывать что-то свое?”. По мнению г-на Дворковича, на первых порах успех может ждать

вые в истории человечества стоимость коммуникаций перестала зависеть от расстояния между общающимися субъектами. Для инновационных компаний это открывает самые широкие горизонты. В частности, российским коллективам, с учетом высокого потенциала наших специалистов, было бы целесообразно брать не за рутинные разработки или сервисы, а за проекты НИОКР. А генеральный директор IBM по Центральной и Восточной Европе Дэвид Стокс напомнил, что для создания благоприятного инвестиционного климата в стране должна быть построена современная инфраструктура, поддержано образование и отлажена правовая система.

Разговоры разговорами, но одними ими перевод экономики на инновационные рельсы не обеспечить. Когда же появятся первые результаты проекта “Сколково”? Вице-президент одноименного фонда Конон Лейнихан предполагает, что это произойдет через 5—10 лет. Оптимизма подобные сроки не добавляют. По-видимому, не следует уповать только на “Сколково”. Никто ведь не доказал, что инновации могут рождаться только в иннограде. Об этом лишний раз напомнил доклад почетного научного сотрудника IBM Systems and Technology Group Джона Кона, рассказавшего о том, какие перспективные исследования ведутся в лабораториях IBM. Эта корпорация обладает самым обширным портфелем ИТ-патентов в мире: только в 2010 г. его было получено около 6 тыс. таких патентов. Вероятно, есть много секретов подобной инновационности, и какие-то из них вполне можно было бы взять на вооружение нашим компаниям. Но один такой “секрет” всегда останется собственностью IBM: корпорация занимается инновациями ровно 100 лет. С чем в нынешнем году мы все ее и поздравляем. □



Аркадий Дворкович: “Можем ли мы не только перенимать чужие идеи, но и придумывать что-то свое?”

Россию в так называемых малых инновациях, фундаментом для которых должны стать наши самые мощные отрасли, такие как большая энергетика и большой транспорт. Его поддержал председатель консультативного совета группы “Техносерв” Алексей Ананьев, призвавший отечественные компании не пытаться конкурировать в уже сформировавшихся сегментах рынка, а искать новые ниши с низким порогом вхождения в них. По его словам, в свое время именно по такому пути пошла компания “Яндекс” и добилась больших успехов. Генеральный директор “Российской венчурной компании” Игорь Агмирзян обратил внимание на то, что впер-

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



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

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

IBM System x3550 M3 Express

От 56 318 руб.*

P/N: 7944K6G

До 2 четырехъядерных процессоров Intel® Xeon® серии E5506

18 разъемов для модулей памяти, до 144 ГБ

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

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

P/N: 40M7565 – от 11 706 руб.*



IBM System x3250 M3 Express

От 34 664 руб.*

P/N: 4252K4G



Четырехъядерный процессор Intel® Xeon® серии 3400

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

До 32 ГБ ОЗУ, 6 разъемов для модулей памяти

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

P/N: PC1020 – от 14 143 руб.*

IBM System Storage DS3512 Express

От 121 089 руб.*

P/N: 1746A2S



Система хранения данных с интерфейсом 6 Гбит/с SAS²

Производительность систем среднего класса по цене начального уровня

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

Расширенный функционал: FlashCopy, VolumeCopy⁶ и Remote Mirroring⁷

Возможность использования дисков SAS² разных типов и форм-факторов

Дополнительная функция увеличения производительности

Низкие энергопотребление и тепловыделение

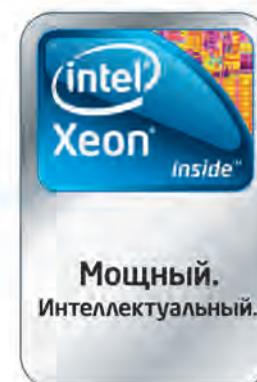
Подробности:
ibm.com/systems/ru/express

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

8 800 2006 900

или выполните поиск по фразе **x3550m3**

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



Мег Уитман объединит HP

АЛЕКСЕЙ МАКСИМОВ

Новый CEO Hewlett-Packard Мег Уитман спустя девять недель после своего назначения, 29 ноября, выступила на европейской конференции HP Discover в Вене с очередными идеями относительно реконструкции

КОНФЕРЕНЦИИ

компании. За это время она приняла несколько серьезных решений, главное из которых — отказ от продажи подразделения персональных компьютеров (кстати, весьма преуспевающего в России и очень важного для HP в Китае), а компания объявила ряд новых продуктов и инициатив, и самая интересная из них — проект Odyssey: его реализация позволит в значительной степени решить проблему, связанную с отказом Oracle поддерживать Itanium (правда, в HP категорически опровергают связь Odyssey с этой проблемой, повлекшей заметный спад продаж серверов на базе Itanium). В Вене HP представила еще несколько новых решений, акцентировав внимание на интеграции технологий недавно приобретенной британской компании Autonomy (эта многомиллиардная сделка вызвала немало критики со стороны отраслевых экспертов).

HP должна стать единой и вернуться к основам

За неделю до венской конференции г-же Уитман пришлось объяснять инвесторам причины резкого (почти на 91%) сокращения прибыли компании в IV квартале последнего финансового года и рассказывать о перспективах бизнеса HP в следующем году. Согласно Reuters, новый CEO обозначила пакет мер, которые, как она считает, позволят преодолеть последствия “драматичного 2011-го”, стабилизировать бизнес и сделать 2012-й годом “перезагрузки и перестройки”. В числе таких первоочередных мер г-жа Уитман назвала отказ от крупных приобретений (по ее словам, можно ожидать два-три поглощения софтверных фирм в пределах 500 млн. долл.); необходимость таких инвестиций в исследова-

ния и разработки, которые будут отвечать темпам роста оборота компании; расширение штата продавцов, особенно работающих с крупными заказчиками, и усиление сервисного направления. Как сообщает Reuters, финансовые аналити-



Мег Уитман продемонстрировала, что она умеет быстро решать стратегически важные вопросы

ки в целом остались удовлетворены полученной информацией.

В Вене Мег Уитман заявила, что события уходящего года, вероятно, лишили кого-то ясного понимания, что же такое есть HP, и сочла необходимым дать определение: “HP — это крупнейший в мире поставщик ИТ-инфраструктуры, ПО, сервисов и решений для индивидуальных пользователей и организаций всех размеров”, пояснив, что ядром бизнеса является именно ИТ-инфраструктура, а ПО и сервисы расширяют и дополняют спектр предлагаемых компанией решений. В качестве ключевых решений для бизнеса она назвала конвертированную инфраструктуру, трансформацию приложений, корпоративную безопасность, оптимизацию информации и гибридную доставку сервисов.

Мег Уитман выразила восхищение портфелем продуктов своей компании, но заметила, что для процветания бизнеса необходимо, чтобы эти продукты взаимодополняли друг друга, а компания выглядела в глазах заказчиков единым поставщиком решений (как известно, несколько лет назад HP фактически бы-

ла разделена на несколько крупных подразделений). Большой конкретикой из ее уст не прозвучало, так что нам остается дожидаться следующих объявлений и наблюдать, как будут реализовываться идеи нового CEO.

Idol 10 как платформа для Information Optimization

Одной из важнейших задач, стоящих перед Мег Уитман, финансовые аналитики назвали скорейшую интеграцию технологий недавно поглощенной за огромные деньги (свыше 11 млрд. долл.) британской компании Autonomy. Ответ не заставил долго ждать: в Вене была анонсирована аналитическая платформа Idol 10, способная работать с неструктурированными бизнес-данными. Более того, было заявлено, что сочетание технологий Autonomy и фирмы Vertica, приобретенной HP в феврале 2011-го, сможет на все 100% удовлетворить потребности предприятий в работе как со структурированной, так и с неструктурированной информацией.

Как пояснил основатель Autonomy, а ныне исполнительный вице-президент подразделения HP Information Management Майк Линч, сейчас из всего накопленного в мире объема данных на долю структурированной информации приходится лишь 15%, тогда как остальные 85% — неструктурированные данные. А годовой рост этих объемов оценивается на уровне 22 и 62% соответственно.

Аналитическая база данных Vertica служит для высокопроизводительной (с массовым параллелизмом) обработки машиночитаемых структурированных данных (с хранением по столбцам — column-oriented), объемы которых достигают сотен терабайтов. Vertica поддерживает обработку данных в оперативной памяти (in-memory), а также технологию MapReduce для анализа нестандартных данных без использования языка запросов SQL (NoSQL).

По словам Майка Линча, технологии Autonomy позволяют в реальном времени анализировать неструктурированные данные с поиском не по ключевым словам, а по контексту, что позволяет эффективно использовать Idol 10 для работы с “человеческими” данными из самых разнообразных источников — например, социальных сетей и сообщений e-mail. В результате будут преодолены ограничения существующих реляционных и объектно-ориентированных СУБД, а также технологий in-memory и MapReduce и даже Hadoop. Одним из ключевых преимуществ подхода HP, считает г-н Линч, станет возможность работы со структурированными и неструктурированными данными, хранящимися в одном репозитории благодаря единому слою доступа, реализованному в комплексном решении.

Будучи ведущим вендором серверов и систем хранения данных, HP, естественно, пошла дальше чисто софтверных решений и предложила три программно-аппаратных комплекса на базе серверов ProLiant, CXD собственного производства, Idol и Autonomy Private Cloud. Это Archiving Appliance, eDiscovery Appliance и Enterprise Search Appliance, о функциональном назначении которых можно судить уже по их названиям.

На пути к Federated Deduplication

Непосредственно повышения эффективности работы с данными касается еще одно важное объявление HP — о выпуске новых систем хранения и резервного копирования. Эти системы созданы в рамках фирменной концепции, которую можно назвать “унифицированной дедупликацией” (federated deduplication),

предполагающей совместимость всех дубликационных решений, развернутых на предприятии, — от удаленных подразделений до главного дата-центра.

Этой новой концепции отвечает система для крупного и среднего бизнеса HP B6200 StoreOnce Backup System, которая позволяет сохранять и дедуплицировать до 28 Тб данных в час, поддерживает функцию автоматического возобновления резервного копирования и легко масштабируется от 50 до 768 Тб. Старший вице-президент HP Дэвид Скотт заявил в Вене, что по скорости создания резервных копий и восстановления данных B6200 превосходит самую мощную систему ближайшего конкурента в 3,5 и 7 раз соответственно, обладает вдвое большей емкостью, а стоит при этом (в расчете на 1 Гб данных) на 20% меньше.

Другое новое решение — система для среднего бизнеса HP X5000 G2 Network Storage System — поддерживает до 26 тыс. пользователей и 128 Тб данных и оснащено антивирусными технологиями. Эта модульная NAS-система создавалась в сотрудничестве с Microsoft и оптимизирована для сред Microsoft.

А новое ПО HP Data Protector делает доступной для малого бизнеса функциональность технологии HP StoreOnce, не требуя инвестиций в дорогостоящее оборудование: его можно применять с уже имеющимися на предприятии серверами резервного копирования или приложений.

Odyssey и Oracle ничего не связывают?

Разумеется, выше изложена лишь небольшая часть сделанных в рамках HP Discover объявлений, к другим новостям мы еще вернемся в дальнейшем. В заключение хотелось бы более подробно остановиться на упомянутом выше проекте Odyssey, анонс которого был сделан за неделю до конференции, благо в Вене мне удалось получить некоторые комментарии по этому поводу у Марка Пейна, вице-президента подразделения HP BCS EMEA, занимающегося решениями для критически важных для бизнеса приложений.

Напомню, что суть Odyssey заключается в унификации RISC/UNIX (Itanium) и x86-совместимых серверных платформ. Согласно проекту, через два года серверы HP Integrity и Superdome 2 смогут работать одновременно под управлением операционных систем HP-UX, Windows и Linux, используя унифицированные стойки с блейд-серверами на основе процессоров с разной архитектурой. Для этого компания, в частности, выпустит блейд-серверы DragonHawk на базе Intel Xeon и поработает над внесением в Linux и Windows изменений, необходимых для доведения этих ОС до такого уровня надежности, который свойствен средам для критически важных приложений (например, HP-UX).

Эта новость вызвала единодушную реакцию отраслевых экспертов: компания стремится минимизировать проблемы, возникшие в связи с отказом Oracle поддерживать в своей СУБД и приложениях процессор Intel Itanium, ныне эксклюзивно применяемый HP в своих серверах. Проект Odyssey, считают они, позволит HP совместить обе процессорные платформы в одном решении и в соответствии с ситуацией на рынке менять в составе сервера удельную долю той или иной платформы, т. е. успокоить заказчиков относительно их инвестиций.

“Заказчики могут быть уверены, что мы продолжим инвестиции в Itanium и HP-UX. Более того, мы расширяем выбор: если они хотят выполнять свои кри-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 14 ►

Это сладкое слово “Россия”

Восстанавливающийся после кризиса и поэтому демонстрирующий хорошие темпы роста российский рынок — весьма лакомый кусочек на фоне других европейских рынков. Надо было видеть, как расцвело радостной улыбкой лицо Ива де Талуэ, старшего вице-президента и управляющего директора HP EMEA, когда в ходе пресс-брифинга он упомянул название нашей страны. И это вполне понятно, поскольку именно слабые продажи в Европе во многом определили резкое падение прибыли HP в IV квартале (согласно Reuters, на долю Европы в этом квартале пришлось примерно 36% дохода компании), и рост бизнеса в России помогает компенсировать эти потери.

Говоря о стратегии работы HP в развивающихся странах, Ив де Талуэ особое внимание уделил поддержке местных партнеров. “Мы хотим выступать в развивающихся странах не столько в качестве поставщика сервисов, сколько в роли поставщика интегрированных решений, например, готовой к использованию конвертированной инфраструктуры, включающей серверы, СХД, сетевое оборудование и готовой к использованию в облаках. Мы уверены, что это даёт заказчикам массу преимуществ,

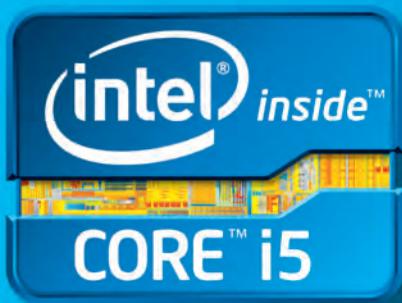
поскольку не требует интеграции, снижает стоимость владения. И хотим, чтобы наши партнеры продавали комплексные решения, а не просто отдельные компоненты, — сказал он. — Мы уверены, что такие пакетированные решения действительно востребованы на развивающихся рынках, где не так много квалифицированных специалистов и недостаточно времени и ресурсов для интеграции компонентов и разработки решений”.

Особенностью развивающихся рынков г-н де Талуэ считает выделяющуюся на фоне общей массы прослойку из очень квалифицированных и серьезных заказчиков. В России, по его оценкам, несколько десятков таких крупных предприятий.

“На такие рынки мы также постепенно выводим HP Services, причем процесс расширения предлагаемых услуг происходит поэтапно. Обычно мы начинаем с обслуживания оборудования заказчиков, затем предлагаем услуги интеграции, а на третьем этапе — услуги аутсорсинга ИТ-инфраструктуры. Далее мы готовы оказывать услуги консалтинга в области оптимизации работы с информацией и т. п. В России мы сейчас находимся уже на третьем этапе”, — добавил Ив де Талуэ.



Ив де Талуэ вдохновлен быстрым ростом бизнеса компании в России



Новый уровень вашей производительности, который вы сможете увидеть и почувствовать.

2-е поколение процессоров Intel® Core™ i5

Почувствуйте разницу с Intel® Inside®.

WEXLER.

Пять слагаемых успеха

- Играй в современные компьютерные игры (Intel® Core™ i5-2400)
- Решай много задач одновременно (6 ГБ DDR3)
- Храни данные (1 ТБ HDD)
- Выполняй работу легко (Win 7 Home Basic, Office starter)
- Не переплачивай (33999 руб.)



Второе поколение процессоров Intel® Core™ i5 — это технология высокоскоростной передачи данных и автоматического увеличения производительности, встроенная в процессор.



WEXLER.HOME 904 создан на базе процессора Intel® Core™ i5 второго поколения

www.wexler.ru

Горячая линия: 8 (800) 200-9660



Dassault всё ближе к сервисной модели

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

“Инновации — в жизнь” — под таким лозунгом компания Dassault Systemes (DS) провела в парижском Диснейленде ежегодную конференцию European Customer Forum (EDF), собравшую более полутора тысячи участников. В качестве основы для инноваций DS продвигает концепцию реалистичного восприятия (Lifelike Experience), реализованную на PLM-платформе V6.

Компания продолжает начатую несколько лет назад политику привлечения к своей платформе заказчиков из тех отраслей, которые раньше не использовали технологию PLM. На этот раз упор был сделан не просто на применении Lifelike Experience, а на учете требований экологии, бережном отношении к природе и к жизни человека. Этой теме на пленарной сессии было посвящено большинство докладов заказчиков. Кроме того, DS объявила об изменении бизнес-модели за счет перехода от выпуска продуктов к продвижению отраслевых решений.

Расширение границ PLM

Теме новых возможностей PLM был посвящен доклад Бернара Шарлеса, президента и главного исполнительного директора DS: “Мы расширяем охват отраслей. Это нам позволяет делать концепция Lifelike Experience, предназначенная для имитации реальной жизни. С ее помощью можно создать виртуальную среду, обеспечивающую реалистичное моделирование новых продуктов, которые отвечают ожиданиям потребителей и требованиям защиты окружающей среды”.

Для этого предназначены продукты DS. САПР Catia и SolidWorks служат для создания виртуальных продуктов, система имитационного моделирования Simulia дает возможность прогнозировать поведение новых изделий, приложение Delmia предназначено для реализации технологии бережливого производства (lean manufacturing), а программа управления инженерными данными и коллективной работы Enovia все это связывает в едином информационном пространстве. Помимо этого в состав платформы V6 входят продукты 3DVIA для реалистичного восприятия, 3DSWYM — для социальных сетей и Exalead — для построения поисковых приложений.

Г-н Шарлес подчеркнул, что перечисленные продукты позволяют представлять в цифровом виде не только изделия, но и элементы жизни людей и объекты природы, а также создавать сообщества для взаимодействия ученых, представителей бизнеса и производства.

От лица ученых на конференции выступила биолог Жаннин Беннос, президент и основатель компании Biomimicry 3.8 (3.8 означает 3,8 млрд. лет существования жизни на Земле). Она рассказала о концепции “биомимикрии”, идея которой заключается в том, чтобы учиться у природы и имитировать ее подходы при проектировании продукции, и сообщила, что некоторые организации уже так и делают, чтобы воспользоваться экономичными и экологичными решениями, которые предлагает природа.

Экологическую тему продолжил Андреа Педрети, директор по технологии компании Airlight Energy Manufacturing, которая занимается разработкой и внедрением электростанций на основе солнечной энергии.

О поистине новаторском подходе применения виртуальной реальности рассказал Александр Миньон, профессор ме-

дицины Парижского университета. Речь шла о сайте Staying Alive, на котором в 3D-виде показаны все действия по оказанию помощи человеку в случае внезапного сердечного приступа. “Ежегодно в мире сотни тысяч человек умирают от таких приступов, и мы надеемся, что наш проект поможет сократить это число”, — сказал Александр Миньон.

Представляя такие нетипичные примеры применения PLM, компания DS стремится показать широкие возможности этой технологии. При этом совсем не обязательно использовать все продукты, входящие в V6. “Есть много заказчиков, которые не используют САПР, но применяют V6 для управления информацией”, — сказал Бернар Шарлес. По его словам, сейчас V6 используется в 11 отраслях.

От продвижения продуктов к продвижению решений

Чтобы расширить круг заказчиков, компания меняет позиционирование. “Мы переходим от продвижения продуктов к продвижению решений для разных задач, т. е. становимся сервисной компанией”, — сообщил г-н Шарлес. Переходить от продуктов к решениям DS начала пару лет назад после приобретения у своего давнего партнера корпорации IBM подразделения по продвижению PLM. “По роду своей деятельности мы ближе к сервисной модели, чем к продуктовой. Продукты плюс взаимодействие с партнерами и заказчиками — это основа нашего бизнеса”, — объяснил г-н Шарлес.

Он также указал на важность демократизации инструментов, т. е. повышения их доступности. Двигаясь в этом направлении, компания продвигает облачные сервисы. Сейчас, по словам г-на Шарлеса, все продукты V6 работают в облаке. Однако в связи с проблемами безопасности лишь немногие пользователи применяют общедоступные облака, большинство предпочитает частные. Правда, он отметил, что с точки зрения защиты данных у облачной технологии есть преимущество перед традиционным подходом: “В облаке можно все отследить — кто, к чему и когда обратился. Но поскольку требования к вопросам безопасности в разных странах различаются, облачный сервис нужно локализовать”.

Меняя позиционирование, DS старается теснее взаимодействовать с заказчиками и поэтому увеличивает территориальный охват, в том числе и в России. “В течение последних двух лет российские предприятия активно внедряют PLM. Поэтому наш бизнес в этой стране растет, и мы наращиваем свой штат, повышая уровень компетенции специалистов”, — сказал Бернар Шарлес. — Мы также давно сотрудничаем с российскими разработчиками, в частности из московского и новосибирского университетов, финансируя проекты по разработке программных модулей, которые потом мы используем в своих продуктах”.

Стоит ли овчинка выделки?

Расширение возможностей PLM и переход к продвижению решений требует затрат и других ресурсов. Зачем компании такие хлопоты? “Мы хотим наращивать бизнес”, — объяснил Паскаль Далоз, исполнительный вице-президент DS по стратегии и маркетингу. — Сейчас наш оборот — 1,8 млрд. евро, и мы планируем ежегодно увеличивать его более чем на 20%. Чтобы расти такими темпами, нужно расширять свой рынок. Сейчас среди приоритетных отраслей — области по-

требительских товаров, высоких технологий и бионауки. Причем в числе наших клиентов есть не только компании, которые производят продукты, но и поставщики услуг. Например, в нынешнем году мы заключили два крупных контракта с банками и вышли в финансовую отрасль”.

По его словам, доля новых отраслей в доходе DS растет: три года назад она не превышала 20%, а теперь достигает 38%. Но для сохранения такого темпа DS должна постоянно наращивать функционал продуктов. Один из способов — покупка других компаний. В текущем году DS совершила несколько приобретений. Поглощение фирмы Enginuity позволит добавить в Enovia функционал для управления рецептурами. Технология компании Intercim, которая работает в области MES, уже встроена в Delmia. Продукты еще одной приобретенной компании, Elsys, выпускающей решения для проектирования электрических схем, будут использоваться в Catia. А технологии фирмы Simuliat, поставщика средств моделирования изделий из композитных материалов, войдут в состав Simulia.

DS не только покупает чужие технологии, но и создает свои. Так, на конференции был представлен новый продукт Natural Sketch, предназначенный для дизайнеров. “С его помощью художники могут рисовать на экране планшетного ПК так же, как и на бумаге. Такая возможность пригодится во всех отраслях, где требуется дизайн”, — объяснил Паскаль Далоз. — Natural Sketch интегрирован с другими нашими продуктами. Поэтому можно передать рисунок инженерам, которые построят на его основе 3D-модель”.

От V5 к V6

Чтобы воплотить в жизнь стратегию расширения PLM, компания DS старается увеличить пользовательскую базу платформы V6, поскольку именно на ней реализованы новые возможности. А между тем многие предприятия продолжают ис-

Поглощение фирмы Enginuity позволит DS добавить в Enovia функционал для управления рецептурами. Технология компании Intercim уже встроена в Delmia. Продукты Elsys будут использоваться в Catia. А технологии фирмы Simuliat, поставщика средств моделирования изделий из композитных материалов, войдут в состав Simulia.

пользовать V5 и даже V4. “На данный момент с V5 на V6 перешли 12% пользователей. Мы надеемся, что половина остальных перейдет на V6 в течение трех лет”, — сказал Паскаль Далоз. — Но процесс перехода непрост. Основная проблема в настройках. Мы не рекомендуем заказчикам при внедрении ПО вносить много изменений. Иначе развивать систему будет трудно. Например, в Boeing за десять лет использования Catia V5 написали более 50 млн. команд. Им будет трудно перейти на V6”.

Чтобы избежать таких проблем, некоторые предприятия внедряют V6 для новых проектов. Именно так поступили компания Jaguar Land Rover, в которой проект внедрения V6 начался в феврале

этого года и по плану завершится в конце 2012-го, и фирма Renault. “С сентября мы используем Catia и Enovia V6 для новых моделей автомобилей и собираемся в начале 2012-го запустить другие проекты на базе V6”, — сказал Оливье Колмар, вице-президент Renault по информационным системам для проектирования. Внедрение V6 началось в 2009 г. в рамках шестилетнего проекта по переходу на единое PLM-решение. По его словам,



Паскаль Далоз: “Чтобы быстро расти, нам нужно расширять свой рынок”

преимущества ощущаются уже сейчас: “Поскольку более 40% инженеров работают за пределами Франции, нам был нужен инструмент для коллективной работы и взаимодействия с поставщиками и партнерами. С помощью 3DLive удалось наладить совместную работу с 3D-моделями между всеми техноцентрами и тем самым сократить число командировок. К тому же люди стали

лучше понимать друг друга, так как язык 3D является общим для всех, а использование единого хранилища данных позволило значительно ускорить доступ к информации и улучшить управление документацией”.

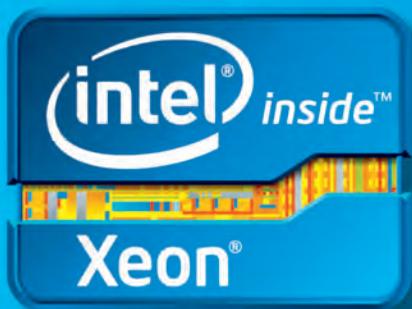
Несмотря на положительный опыт первопроходцев, далеко не все заказчики спешат переходить на V6. DS это понимает и обещает поддерживать всех своих пользователей. “Некоторые до сих пор работают на Catia V4. И хотя мы прекратили развитие этой платформы, продолжаем поддерживать ее пользователей. Ведь в некоторых отраслях жизненный цикл продуктов очень длинный”, — сказал Паскаль Далоз. — Что касается Catia V5, то поддержка продолжится до тех пор, пока ее заказчики будут платить за такие услуги”.

Это вполне естественно, учитывая то, что основной доход — порядка 40% — DS получает именно от Catia. “Причина в том, что из всех наших продуктов у Catia самая большая инсталлированная база. При этом продажа новых лицензий приносит около трети дохода, а остальное поступает от поддержки”, — пояснил Паскаль Далоз. Но он считает, что у Catia есть перспективы для роста: “Рынок САПР еще не насыщен. До сих пор полмиллиона инженеров работают с 2D-САПР, и ежегодно примерно 3%, т. е. 15 тысяч пользователей, переходят с 2D на 3D”.

Тем из них, кому не требуется широкий функционал Catia, компания предлагает другую 3D САПР — SolidWorks. Долгое время она развивалась независимо от PLM-платформы, однако в последнее время DS начала сближать ее со своими остальными продуктами. “Работа по интеграции SolidWorks с Enovia уже началась и будет завершена в следующем году”, — сказал Паскаль Далоз.

Трудный путь

По мнению аналитической компании CIMdata, DS делает важный шаг, переходя от выпуска продуктов к продвижению отраслевых решений, так как это позволит ей выделиться на фоне конкурентов. Однако чтобы преуспеть на этом поприще, ей придется работать в тесном контакте с заказчиками, проверяя, насколько ее решения отвечают их потребностям, а также изменить подход к выпуску новых версий и продуктов. Если раньше этой основой для появления новинок служили новые технологии, то теперь придется следовать запросам рынка. К тому же нигде не денется и ежедневная работа по поддержке заказчиков из 11 отраслей. Если компании удастся одновременно решить все эти задачи, то она сможет обеспечить дальнейший рост бизнеса и укрепить позиции на рынке. □



Мощный и надежный, обеспечивающий гибкость систем для решения критически важных задач бизнеса.

Семейство процессоров Intel® Xeon® E7

Почувствуйте разницу с Intel® Inside®

Orion 4

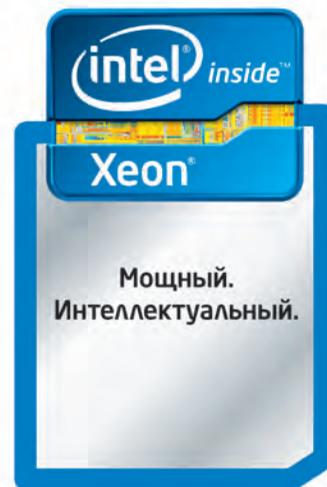
Передовое решение
для современного бизнеса.

Сервер на базе процессора Intel® Xeon® E7 второго поколения оптимальны для ресурсоемких приложений, ответственных СУБД, ERP-систем и виртуализации серверных ресурсов.

www.digital-tex.ru
115093, Москва,
Павловская ул., 27/29.
+7 (495) 792-30-98

Масштабирование платформ до 256 процессоров обеспечивает быстроедействие для сложнейших ресурсоемких нагрузок.

10 ядер могут выполнять 20 потоков, позволяя достичь самой высокой скорости виртуализации и коэффициентов консолидации по сравнению с платформами на базе других процессоров Intel Xeon.



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

Корпорация Intel © 2011 г. Все права защищены. Intel, логотип Intel, Intel Core и Core являются товарными знаками на территории США и других стран. Реклама.

*Другие наименования и товарные знаки являются собственностью своих законных владельцев.

OSIsoft активизируется на российском рынке MES-систем

АЛЕКСАНДР ЧУБУКОВ

Мировой рынок MES-систем продолжает стабильно развиваться: его размер, согласно прогнозу консалтинговой компании Frost & Sullivan, к 2016 г. превысит 8 млрд. долл., что соответствует более чем двукратному росту по сравнению с 3,6 млрд. долл. в 2009-м. Российский рынок MES-систем в сравнении с западным значительно скромнее, но, по мнению экспертов, также следует этой тенденции.

Очевидно, он становится все более привлекательным для американской компании OSIsoft, одного из ведущих в мире поставщиков MES под брендом PI System (Plant Information System), активно работающего в России уже более десяти лет.

Вице-президент OSIsoft по продажам в регионе EMEA Мартин Оттерсон заявил, что на мировом рынке MES-систем компания занимает заметную нишу: автоматизация предприятий непрерывного производственного процесса в таких отраслях, как энергетика, нефтегазовый сектор, нефте- и агрохимия, угледобыча, телеком и т. п. К примеру, 60% предприятий из списка Fortune 1000 по этим отраслям используют PI System, а кроме того, продукты с этим брендом применяют 65% компаний тех же отраслей из списка Global 500. К настоящему моменту в мире установлено свыше 15 тыс. PI System в 110 странах.

“Однако на российском рынке MES-систем нашей компании пока приходится довольствоваться очень скромной долей: менее 5% от общего объема продаж OSIsoft в мире. Но мы видим в России много возможностей для роста и рассчитываем за следующий трехлетний период увеличить эту долю до 10%”, — добавил он.

Для экспансии продуктов OSIsoft в Москве была открыта компания “ОСИсофт”. Как сказал ее генеральный директор Александр Тюнякин: “Перед нами поставлен ряд задач, ключевой из которых является создание в стране партнерской сети, что, как ожидается, позволит достичь двукратного увеличения продаж”. В настоящее время в нашей стране действуют три партнера-дистрибьютора OSIsoft, и основной из них — компания “ИндаСофт”, продвигающая MES-решения на базе продуктов OSIsoft на российском рынке в течение 11 лет, главным образом в нефтегазовой отрасли в Сибирском регионе.

“Кроме того, мы уделяем большое внимание созданию центров поддержки партнеров и заказчиков, занимающихся внедрением наших продуктов”, — сказал Мартин Оттерсон. — В регионе EMEA нами выстроена сеть офисов, в том числе и в Москве, с целью развития рынка PI System, поддержки партнеров и оказания помощи им в предпринимательской работе,

обучении, организации семинаров, тренингов на территории предприятий, выбора архитектурного решения и проведения его аудита, проектирования системы на PI-платформе”. Недавно открытый русскоязычный сайт “ОСИсофт”, на котором представлены различные материалы, относящиеся к PI System, также, по его мнению, будет способствовать этим целям.

“Со своим продуктом мы переходим к освоению новых рынков, таких как ЦОДы и телеком”, — пояснил г-н Оттерсон. — И хотели бы привнести в Россию успешный опыт, накопленный в США, поскольку такие ИТ-компании, как Microsoft, HP и IBM, уже используют PI System для мониторинга своих ЦОДов”.

Кроме того, OSIsoft рассчитывает на российскую энергетику, где, по его словам, с определенностью можно делать ставку на прорыв в сфере автоматизации энергетических предприятий, поскольку у компании накоплен большой опыт внедрения PI System в этой отрасли: “На энергетических предприятиях по всему миру работает 40% внедренных PI System; эти системы могут устанавливаться на любых станциях — тепловых, гидравлических, атомных и др. Например, все энергетические предприятия штата Калифорния в США используют решения OSIsoft”.

Ирина Толмасская, президент “ИндаСофт”, отметила, что сегодня к MES-проектам в энергетической отрасли компания только приступает. На ее взгляд, в целом опыт реализации MES-проектов в нашей стране показал, что у нас востребованы решения на базе PI System с учетом специфики производства на отече-

ственных предприятиях — западный опыт в полной мере здесь не подходит. С учетом этого в “ИндаСофт” были разработаны такие MES-решения, как система учета движения нефти и нефтепродуктов, система расчета материальных балансов и др.

Внедрение MES-решений на предприятиях, пояснила г-жа Толмасская, проводится совместно с интеграторами в не-



Мартин Оттерсон: “Мы переходим к освоению новых рынков, таких как ЦОДы и телеком”



Ирина Толмасская: “У нас востребованы MES-решения с учетом специфики производства на отечественных предприятиях”

сколько этапов. К настоящему времени реализовано более шестидесяти проектов у крупных заказчиков, среди которых “Роснефть”, “Газпром”, “Лукойл”, “Евразхолдинг”, “Фосагро” и др. После реализации MES-проекта следует его развитие и поддержка, выполняемая специалистами “ИндаСофт” в сотрудничестве с инженерами OSIsoft. На сегодняшний день, по ее словам, более двух третей нефтеперерабатывающих заводов России используют MES-решения на базе PI System, разработанные “ИндаСофт”. □

Виртуальная АТС идёт в регионы

ПЕТР ЧАЧИН

Компания “Манго Телеком”, провайдер облачных телекоммуникационных сервисов для предприятий среднего и малого бизнеса, запускает программу создания офисов в российских городах-миллионниках. В декабре начал работу ее филиал в Екатеринбурге, а в планах на 2012 г. значатся еще несколько городов.

До последнего времени “Манго Телеком” работала только в Москве и Санкт-Петербурге, обслуживая свыше 17 тыс. корпоративных клиентов. Центральным элементом ее продуктовой линейки является сервис “Виртуальная АТС” (ВАТС), который позиционируется как альтернатива традиционным офисным IP- и гибридным АТС.

Выполнение региональной программы “Манго Телеком” будет проходить в два этапа. На первом этапе компания откроет офисы в трех городах — Екатеринбурге, Нижнем Новгороде (март 2012 г.) и Ростове-на-Дону (август 2012-го). В дальнейшем, при благоприятном сценарии, до конца следующего года компания планирует открыть еще четыре региональных офиса — также в городах-миллионниках.

“На каждый город, где открывается офис, компания выделяет первичные инвестиции в размере 1 млн. долл., — рассказал Дмитрий Бызов, генеральный директор “Манго Телеком”. — Мы располагаем достаточными собственными средствами, поэтому при любом сценарии эти планы не требуют привлечения кредитов или поиска инвесторов”.

Региональные офисы будут опираться на существующую техническую инфраструктуру оператора. Готовясь к запуску региональной программы, компания провела ее масштабирование до уровня, достаточного для обслуживания абонентской базы, запланированной на 2012—2013 гг. Кроме того, присоединение к сетям местной связи позволит существенно снизить затраты региональных абонентов “Манго Телеком” на местные звонки.

ARPU (среднемесячный счет за телекоммуникационные услуги на одного корпоративного клиента) у “Манго Телеком” в Москве и Санкт-Петербурге составляет порядка 2000 руб., что вполне доступно для небольших предприятий. В регионах РФ целевым сегментом для компании являются СМБ и So-Но, территориально распределенные предприятия регионального масштаба, а также крупные компании, имеющие представительства в Москве и Санкт-Петербурге или испытывающие потребность в функциональном эквиваленте такого представительства.

К конкурентным преимуществам предложений “Манго Телеком” в регионах в компании относят практические неограниченную, с точки зрения пользователя, возможность масштабирования любых параметров услуги (число номеров, пространство для записи разговоров и т. д.); эластичность сервиса, т. е. его способность справляться с внезапными пиковыми нагрузками; самостоятельное управление пользователем всеми параметрами услуги; оплату фактически использованных ресурсов.

Все региональные офисы провайдера будут делать ставку на комплексную телефонизацию и поддержку предприятий, при этом оператор станет единым центром ответственности за весь технический комплекс, влияющий на качество услуги, — от узла связи “Манго Телеком” до телефонных аппаратов и софтбонов, с которыми работают сотрудники абонента.

“Выход в российские регионы я считаю одним из двух главных результатов 2011 г. наряду с запуском облачной платформы и переводом на нее всех сервисов, предоставляемых нашей компанией”, — сказал Дмитрий Бызов. — Наши клиенты в регионах получают реальную возмож-

ность лучше организовать бизнес-процессы, меньше тратить, больше зарабатывать и укреплять лояльность своих клиентов”.

К концу первого года работы “Манго Телеком” намерена подключить к флагманской услуге порядка 5000 региональных предприятий (2500 в Екатеринбурге, 1500 в Нижнем Новгороде и 1300 в Ростове-на-Дону). При этом показатель ARPU запланирован на уровне 1500 руб. В настоящее время в офисе “Манго Телеком” в Екатеринбурге работают четыре человека, в течение следующего года число сотрудников возрастет до 10—12 человек. Общая численность персонала сервис-провайдера сегодня составляет 150 человек, из них 30 занимаются разработкой новых облачных технических решений и сервисов. □



Дмитрий Бызов: “К концу первого года работы “Манго Телеком” намерена подключить к облачным услугам несколько тысяч региональных предприятий”

Мег Уитман...

▲ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 10

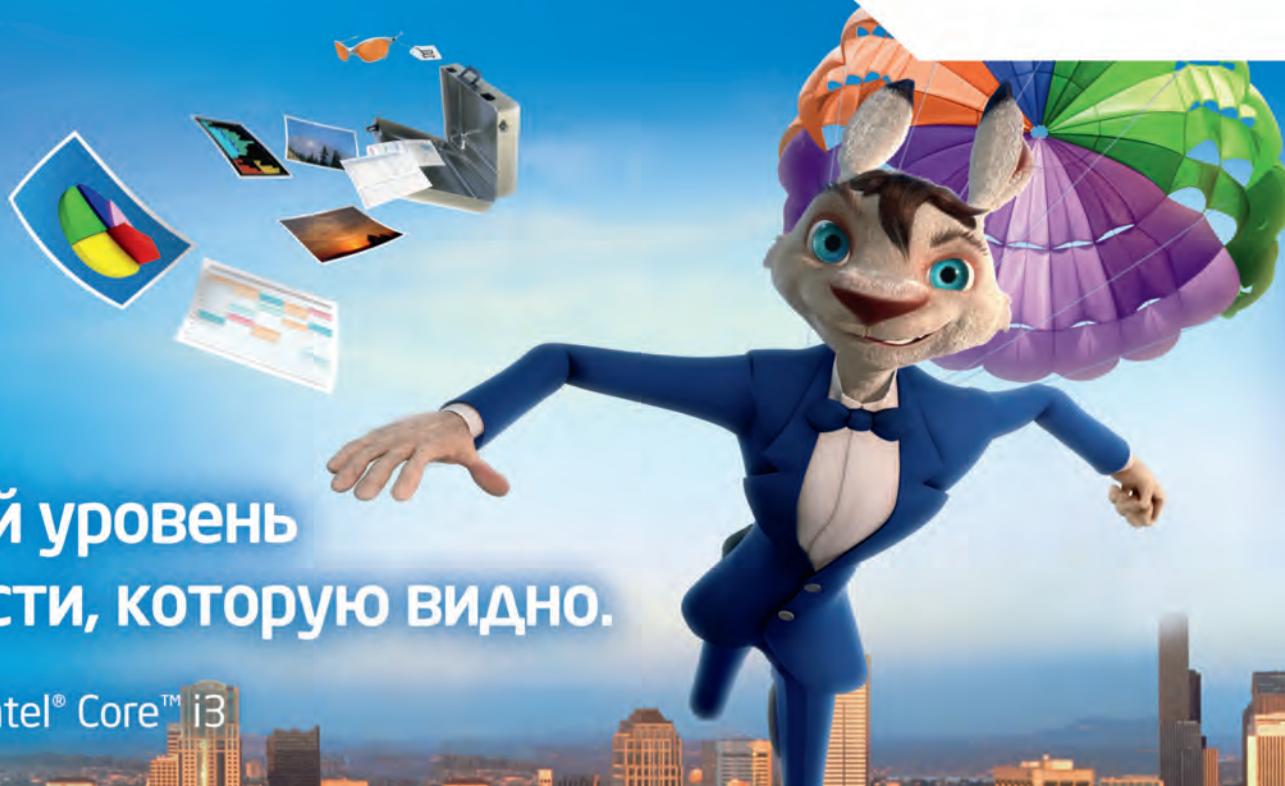
точные приложения под Linux или Windows, они могут делать это на своих Integrity и Superdome 2 без дополнительных вложений. При этом мы предоставим софт для выполнения таких приложений и сервисы для их развертывания”, — сказал Марк Пейн, едва речь зашла о проекте Odyssey.

На мой вопрос, в какой степени Odyssey позволит решить проблему с отказом Oracle, он категорически заявил: “Odyssey задуман не как решение проблемы с Oracle, это очередной логический шаг в развитии нашей инфраструктуры поддержки критичных приложений”.

Что касается изменений, необходимых для доведения “до ума” Windows и Linux, то понятно, что в плане Windows соответствующая работа HP со своим стратегическим партнером Microsoft вопросов не вызывает. А вот в плане

Linux ситуация неочевидна. Понятно, что можно работать непосредственно с Red Hat, а можно создать свою версию отказоустойчивого Linux. Но, как сказал г-н Пейн: “Усовершенствованный для поддержки критичных приложений Linux — это будет стандартный Linux”. По его словам, компания собирается передать в фонд Linux некоторую свою интеллектуальную собственность, используемую в HP-UX и в области виртуализации (например, технологию работы с разделами в виртуальных пространствах).

Наверное, на этом можно было бы и закончить, но в процессе подготовки статьи пришла информация, что HP опередила с будущим своей мобильной ОС webOS: она переходит в категорию Open Source. Наверное, нельзя исключать, что такая же судьба со временем может постигнуть и HP-UX, если рынок выступит не в пользу Itanium: проектом Odyssey компания обозначила запасной вариант развития и для себя, и для своих заказчиков. □



Попробуйте новый уровень производительности, которую видно.

2-е поколение процессоров Intel® Core™ i3

Почувствуйте разницу с Intel® Inside.®

**ВЫ!
ВСЁ
ЕЩЁ
ДУМАЕТЕ?**



**ЭТО
ТО,
ЧТО
НУЖНО**

www.intel.com/go/rating



Компьютер для дома

MicroXperts™ Family FM13-11

на базе процессора Intel® Core™ i3 2-го поколения



www.ulmart.ru

Intel, Intel Core и Intel Core Duo являются товарными знаками, либо зарегистрированными товарными знаками, права на которые принадлежат корпорации Intel или её подразделениям на территории США и других стран.

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

Корпорация Intel © 2011 г. Все права защищены. Intel, логотип Intel, Intel Core и Core являются товарными знаками на территории США и других стран. Реклама.

*Другие наименования и товарные знаки являются собственностью своих законных владельцев.

Будущее после ПК — тонкие клиенты, широкие каналы

КАМЕРОН СТАРДЕВАНТ

Тонкие клиенты получают все более мощные процессоры, быстрые кодеки и инструменты управления, что в комбинации с ускорителями в платформах виртуализации рабочих столов бросает серьезный вызов гонимому обновлению ПК. Экстремально похудевшие нуль-клиенты обходятся вообще без локальной ОС. Это уменьшает поверхность атаки, потребление электроэнергии и сложность конфигурирования, ассоциирующуюся с традиционными “толстыми” ПК.

ИТ-управленцы должны подумать, есть ли еще смысл в использовании принятой на протяжении последних 15 лет модели развертывания простых настольных ПК в эпоху высокоскоростных корпоративных сетей, широкого распространения домашнего Интернета и облачных приложений.

Wyse, Hewlett-Packard и NComputing наряду с массой меньших игроков, включая Pano Logic, проявляют настойчивость в создании настольных тонких и нуль-клиентов, которые получают все более широкое распространение в подверженных регулированию со стороны властей отраслях, таких как финансовые институты, образование и здравоохранение, где защита от несанкционированного доступа и быстрота конфигурирования имеют решающее значение. Эти устройства совместно с платформами виртуализации рабочих столов от Citrix, Microsoft и VMware начинают конкурировать с традиционными “толстыми” десктопами с точки зрения технических возможностей и операционных затрат.

В то же время к тонким и нуль-клиентам добавляют поддержку протоколов акселерации, главным образом для того, чтобы по впечатлению пользователя работа в графических и аудиоприложениях на тонком клиенте была сравнима с работой на выделенной рабочей станции.

Выбор тонких клиентов должен основываться на глубоком понимании требований пользовательского приложения,

возможностей платформы виртуализации рабочих столов и стратегии централизации менеджмента в среде виртуальных рабочих столов.

Эти возможности, включая резервное копирование, роуминг десктопов и контроль конфигурации, способствуют сокращению ТСО, ассоциируемому с тонкими клиентами.

Физический клиент

Независимо от того, где выполняются пользовательские приложения, большинство бизнес-приложений нуждается в интерактивном взаимодействии с человеком. Традиционно для локального выполнения приложений был необходим ПК (включая ЦПУ, оперативную память, графическую карту, дисплей, клавиатуру, мышь и динамики).

Хотя смартфоны и планшеты хороши в отображении информации, большинству сотрудников нужны один, два или более полноформатных экранов, а также полноценная клавиатура с тактильным откликом для поддержания производительности труда

на протяжении рабочего дня. В связи с этим для тонких клиентов начинается уже третье “первое свидание” с ИТ. Что отличает тонкие клиенты от Windows-терминалов прошлых лет в этом новом раунде — это интероперабельность, управляемость и скорость.

Большая часть платформ виртуализации рабочих столов работает на платформах Citrix, VMware и Microsoft. Каждый из этих производителей использует уникальный протокол повышения производительности, который должен поддерживаться в тонких клиентах для достижения времени отклика, сравнимого с ПК.



Семейство тонких клиентов Wyse Z90 поддерживает унаследованные интерфейсы, удлинняя цикл жизни приложений, изначально не рассчитанных на работу в виртуализированной среде

Citrix использует HDX, VMware — PcoIP и аппаратную поддержку Teradici, Microsoft RDP — RemoteFX. Таким образом, в зависимости от платформы, принятой в вашей организации, выбор устройств сокращается. По крайней мере, раньше было так.

Практически каждый тонкий или нуль-клиент, который я видел в eWeek Labs, либо поддерживает все платформы, либо имеет специальную модель для каждой платформы. Например, Wyse производит два нуль-клиента: Wyse P20 для VMware View и Wyse Zenith Pro для Citrix HDX.

Аппаратные решения поставляются готовыми к применению в средах виртуальных рабочих столов VMware или Citrix, хотя Wyse использует для улучшения производительности свой протокол TCX, по возможности перемещающий вычислительную нагрузку с сервера на тонкий клиент.

Для сравнения, хромированный Pano System 4 потребляет 4 Вт, имеет 8,9 см в ширину, столько же в глубину и 5,1 см в высоту. Сразу после распаковки System 4 может быть интегрирован в среды VMware View, Microsoft Hyper-V и Citrix XenDesktop с тем, чтобы обеспечить доступ пользователям Pano к настольным виртуальным машинам, которые создаются с помощью перечисленных виртуализационных платформ.

Мощные помощники

Использование приложений на традиционных “толстых” клиентах увеличивает количество проблем для ИТ-служб, особенно в регулируемых отраслях. Кражи, неожиданные потери информации, неправильное раскрытие информации, человеческие ошибки — все это порождает проблему одновременного ограничения прав пользователя приложения и обеспечения для него удобства использова-

ния этого приложения. Тонкие клиенты в сочетании с виртуальными десктопами значительно уменьшают количество побочных проблем.

ИТ-управленцы должны принимать во внимание эти преимущества, которые иногда трудно измерить. Например, на тонких клиентах при эксплуатации виртуальных десктопов легко исключить использование флэшек и внешних USB-дисков.

Фактически на протяжении многих лет одной из основных была проблема с подключением и использованием периферийных устройств. Но поскольку тонкие и нуль-клиенты хранят мало локальных данных или вовсе не хранят таковые, неожиданные потери информации вместе с оборудованием почти невозможны.

Сегодня самая большая аудитория для тонких клиентов — в здравоохранении и образовании. Практически каждый производитель тонких клиентов имеет пример реализации доступа медперсонала к информации о пациентах.

Становясь тоньше

Наиболее “толстые” из тонких клиентов, например снабженные встроенной Windows 7, все еще требуют установки исправлений, к тому же производители рекомендуют для них локальную установку антивируса. По большей части такие клиенты используются для поддержки устаревших приложений, которые не могут быть перенесены в современные ОС.

Однако согласно отчету Gartner, опубликованному ранее в этом году, в 2011-м бизнес-приложения прошли переломную точку: половина всех установленных приложений написана для Windows, другая половина нейтральна к ОС. При этом проявился устойчивый тренд снижения доли Windows-приложений.

Если приложения становятся менее зависимыми от ОС на компьютере пользователя, более “тонкие” тонкие клиенты и особенно нуль-клиенты станут более привлекательны для ИТ.

Epson L100 — оптимизируя стоимость струйной печати

ВИКТОР СЕРГЕЕВ

Среди всех проблем, связанных со струйной печатью, ориентированной на массового потребителя, вопрос стоимости отпечатка является основным. Стоимость отпечатка складывается из многих составляющих, и одним

ПЕРВЫЙ ВЗГЛЯД из основных компонентов является стоимость чернил. Для традиционного способа печати с использованием сменного чернильного картриджа к стоимости собственно чернил добавляется и стоимость картриджа, а если картридж объединен с печатающей головкой, то и головки. Если же картридж комбинированный, т. е. объединяет в одном блоке чернила нескольких цветов, то при завершении чернил одного цвета приходится менять весь картридж, что также не уменьшает стоимости отпечатка.

Причиной такого положения вещей является тот факт, что для производителей принтеров массового спроса основным источником дохода является продажа расходных материалов — чернил и носителей, а вовсе не самих принтеров. Поэтому чем дороже будут расходные материалы, тем большую прибыль получают производители принтеров. Понятно, что такая ситуация не может продолжаться долго, и множество небольших компаний ринулись на рынок расходных материалов, предлагая собственные решения для снижения себестоимости печати конечному потребителю. Вспомним только борьбу за оригинальные расходные материалы,

лишение гарантий за перезаправку картриджа и т. п.

Одним из предлагаемых решений была разработка системы подачи чернил к печатающим головкам из внешних резервуаров большого объема, обеспечивающая при необходимости простую дозаправку. Решение получило не очень удачное название системы непрерывной подачи чернил (СНПЧ). Небольшие фирмы предлагали доработку некоторых моделей принтеров и оснащение их СНПЧ. Сами производители струйных принтеров использовали подобные решения в своих тестовых лабораториях, но выводить на рынок такие решения до последних пор не решались.

Лед сломала компания Epson, выпустив на рынок осенью 2011-го две модели принтеров — L800 (шестицветная фотопечать) и L100 (четырёхцветная экономичная печать документов), а также в 2012 г. появится многофункциональное устройство L200.

Мы протестировали модель L100, предназначенную для цветной струйной печати документов в небольших офисах. Принтер L100 создан на основе офисного принтера Epson S22 и наследует от него все скоростные характеристики и точность печати.

Основным отличием является контейнер с емкостями для чернил, монтируе-

мый с левой стороны принтера. Каждая емкость вмещает 70 мл чернил на основе красителя, что в пять раз больше, чем входит в оригинальный картридж, используемый S22. Чернила поставляются в пластиковых контейнерах и в первый раз заправляются пользователем. Чтобы обеспечить защиту от неоригинальных чернил, при заправке резервуаров требуется ввести код, нанесенный на контейнере. Именно это обстоятельство не позволяет назвать такую систему непрерывной подачей чернил — ведь чтобы продолжить печать, вам в любом случае придется прерваться, хотя бы для того, чтобы ввести код.

По-видимому, этот код разрешает выдать заданное количество капель, и если перезаправить резервуар, то потребует ввести новый код — разрешение на выдачу следующей дозы капель. Насколько такая защита надежна, покажет время.

Основные скоростные и качественные параметры печати соответствуют модели S22. Среднее время печати страницы формата А4 с текстом и графикой (диаграмма и графики) в режиме “текст и графика” составило 35 с. Качество текста на обычной бумаге вполне удовлетворительно, что, впрочем, и неудивительно.

В режиме черновой печати страница текста выходит примерно за 8 с, качест-

во же оставляет желать лучшего — бледный текст, особенно небольшого кегля, различается с трудом. Но не будем забывать, что это модель для экономичной печати.

Время печати фотографий формата 10×15 см без полей составило чуть меньше 4 мин. А печать на листе 10×15 см восьми фотографий размером 3×4 см — 2 мин 30 с. Качество фотопечати — высокое. Но это не фотопринтер, в его задачи печать фото не входит.

Естественно, при удешевлении и более экономном расходовании чернил производитель вынужден поднять стоимость принтера. В Москве модель L100 можно приобрести ориентировочно за 5600 руб. Сравните со стоимостью S22, продаваемого по средней цене 1600 руб. При этом стоимость одного оригинального контейнера чернил объемом 70 мл составляет около 300 руб.

Компания Epson поставила весьма смелый эксперимент, предложив рынку принтер с системой непрерывной подачи чернил и установив более адекватные цены на печатающее устройство и расходные материалы, которые в большей степени соответствуют себестоимостям этих продуктов. Тем самым она планирует потеснить компании, предлагающие доработки выпускаемых моделей и дооснащение их системой непрерывной подачи чернил, вполне следуя известному принципу “Не можешь пресечь, возглавь”. Теперь посмотрим, чем ответят основные конкуренты — компании HP и Canon.



Главная особенность Epson L100 — встроенный контейнер с резервуарами для чернил

HP рекомендует Windows® 7

 Windows® 7

Windows® 7 упрощает и ускоряет выполнение повседневных задач

ВСЕ

ДАННЫЕ
В БЕЗОПАСНОСТИ



Моноблок HP Pro 3420 All-in-One PC

Сохранит пространство и повысит производительность.

Предустановленная ОС Windows 7 Home Basic 64 бит
Процессор: Intel Pentium G850 2.90 ГГц
Дисплей: 20" HD+ LED Anti-Glare, вебкамера
Графика: Intel HD
Жёсткий диск: 500 Гб
Память: 4 Гб DDR3
Клавиатура и мышь в комплекте



HP Pavilion dv6-6b57er

Высокая производительность.
Широкие возможности для развлечений.

Предустановленная ОС Подлинная Windows® 7 Premium
Процессор: Intel® Core™ i7-2670QM 2,2 ГГц
Дисплей: 15,6" BrightView встроенная вебкамера HP TrueVision HD
Память: 8 Гб DDR3
Жесткий диск: 1 ТБ
Графика: AMD Radeon HD 6770M 2 Гб

merlion
www.merlion.ru

Everybody On* 

*Все Включены.

©2011 Hewlett-Packard Development Company, L.P. Все права защищены. Информация в настоящем документе может быть изменена без предварительного уведомления. Microsoft, Windows 7 и логотип Windows являются зарегистрированными товарными знаками группы компаний Microsoft.

Реклама

Планшет CL900 компании Motion Computing для работы вне офиса

П. ДЖ. КОННОЛИ

Хотя только людям с короткой памятью извинительно думать, будто планшетный компьютер изобрела Apple, такую ошибку легко может допустить любой из нас. Сегодня редко можно услышать словосочетание “план-



шетный ПК”, но такие устройства существуют уже лет десять.

CL900 компании Motion Computing решительно отличается от большинства сегодняшних планшетов. Этот новейший персональный компьютер планшетного формата с процессором Intel Atom Z670 и под управлением Microsoft Windows 7 призван стать “рабочей лошадкой” для использования в офисе и вне его.

Благодаря усиленному корпусу и экрану из упрочнённого стекла Corning Gorilla он должен служить при повседневном использовании наравне с любым другим планшетом. По результатам тестов CL900 выдерживает падение с высоты 122 см. Для дополнительной защиты компания предлагает различные опции, а также чехлы и док-станцию, предназначенную для установки на столе.

Пользователи могут выбрать способ управления компьютером — с помощью пальцев или прилагаемого стилуса. Недостаток первого заключается в том, что Windows 7 представляет собой не лучшую платформу для этого типа управления.

Его можно применять, но устройства наподобие рассматриваемого просто кричат о необходимости установить Windows 8. (Компания Motion потребовала, чтобы лаборатория eWeek Labs не использовала при тестировании ознакомительную версию ОС следующего поколения, и я не вижу причин для возражений.)

Проблема в том, что для Windows 7 (в отличие от iPad) поддержка планшетов является надстройкой. Это фактически вынуждает отказаться от управления пальцами в пользу стилуса.

Я не против стилуса, если таковой имеется. Иногда прикосновения и движения пальцев просто не обеспечивают нужной точности. Но если говорить о стилусе CL900, то хотелось бы, чтобы шнур, связывающий его с компьютером, был чуть-чуть длиннее. Точка подключения сильно смещена вправо, так что левшам пользоваться стилусом неудобно.

У CL900 имеется отсек для хранения стилуса, также справа. Его закрывает блок расширения SlateMate, который предназначен для считывания магнитных полос и штрихкодов, что позволяет использовать устройство для ввода данных и в качестве платежного терминала.

Продолжительность работы от батареи сопоставима с показателем iPad 2

При весе 953 г планшет CL900 заметно тяжелее, чем iPad 2, но по продолжительности работы без подзарядки батареи (8 ч) примерно сопоставим с ним. Процессор с тактовой частотой 1,5 ГГц, твердотельный диск (30 Гб в стандартной комплектации с возможностью расширения до 62 Гб) и ОЗУ объемом 1 или 2 Гб не обещают высокой скорости работы, но призваны экономно расходовать заряд батареи. Обычно батарея заряжается за два часа или чуть меньше.

CL900 имеет встроенные микросхемы Wi-Fi 802.11a/b/g/n и Bluetooth 3.0. Есть возможность добавить микросхему широкополосной связи Qualcomm Gobi для работы в сетях CDMA или UMTS. Опцио-

нальная док-станция снабжена портом проводной сети Ethernet.

У планшета есть также встроенные слот карт SD, порт USB, порт микроHDMI для вывода видео в стандарте 1080p и обычное гнездо для ввода и вывода аудио. Док-станция обеспечивает дополнительные USB-порты.

Видеокамеры CL900 вполне пригодны для работы вне помещения. Камера на задней крышке делает статичные снимки с разрешением 2048x1536 точек, а та, что обращена к пользователю, может служить в качестве веб-камеры с разрешением 1,3 мегапиксела.

Средства защиты CL900 не сводятся к тем, что имеются в ОС. Компания Motion предлагает опциональный модуль Trusted Platform Module, который хранит криптографические ключи. Они позволяют осуществлять шифрование на уровне системы, обеспечивающее целостность транзакций.



CL900 позволяет вводить информацию с помощью нескольких устройств. Помимо программной экранной клавиатуры можно использовать пальцы, прилагаемый стилус или то и другое вместе

CL900 подходит на роль прикладной платформы. Поскольку он функционирует под управлением “настоящей” операционной системы, являющейся отраслевым стандартом, не придется ждать разработчиков, которые займутся доводкой аппаратной или программной части. В сущности, если приложение запускается на настольном ПК или ноутбуке с Windows 7, оно, вероятно, будет работать и на планшете CL900.

Это большое преимущество, если вы

собираетесь выпустить сотни или тысячи устройств. Модель легко вписывается в существующие экосистемы и политики управления, являясь как бы еще одним мобильным ПК.



Поскольку CL900 работает под управлением “обычной” Windows 7, на нем можно запускать широкий спектр бизнес-приложений без перекомпиляции или переписывания

Планшет демонстрирует хорошую производительность. Он не только подходит для повседневной работы, но и способен на несколько большее. К примеру, его можно использовать для запуска стандартных бизнес-приложений, даже созданных самостоятельно. Все они работают так же, как на многих настольных ПК.

Поскольку CL900 предназначен для людей, работающих не сидя за столом, а порой даже и стоя, типичный пользователь планшета будет применять довольно четко определенный набор инструментов. Ему не потребуются сложные функции, сокращающие срок работы от батареи.

Следует признать, что CL900 — это не то устройство, которое вы станете носить, чтобы своим видом производить впечатление. Зато вы будете брать его с собой для выполнения серьезной работы. Это инструмент для людей, двигающих бизнес, а не примочка из “набора для руководителя”.

Когда Microsoft сподобится выпустить ОС, действительно подходящую для данной платформы, такие устройства, как CL900, будут готовы реализовать все ее преимущества.

3LM обеспечивает безопасность смартфонов и планшетов на Android

КЛИНТ БОУЛТОН

Компания 3LM, дочернее предприятие Motorola Mobility, представила свое консольное ПО для управления корпоративными серверами, призванное обеспечить безопасность мобильных телефонов и планшетов на основе операционной системы Google Android.

Рынок заполнен десятками производителей решений для управления корпоративными устройствами (enterprise device management — EDM), включая таких игроков, как Good Technology, MobileIron, Enterproid и Zenprise. Фирма Research in Motion обеспечила популярность этого сегмента, выпустив ПО для управления корпоративными устройствами BlackBerry Enterprise Server вместе со смартфонами BlackBerry.

Однако многие предприятия переходят на смартфоны iPhone разработки Apple или на Android-устройства компаний Samsung, HTC и Motorola, которые постепенно вытесняют BlackBerry. Иногда это не вопрос выбора: сотрудники многих организаций зачастую вынуждали ИТ-менеджеров создавать EDM-обеспечение, используя свои личные смартфоны iPhone и Android для корпоративных целей.

Естественно, все ведущие игроки этого рынка уже производят EDM-обеспечение для Android и iPhone (и даже для iPad). Однако если решения этих производителей обеспечивают безопасность устройств на уровне приложений, то основатели 3LM Том Мосс и Горав Матур решили свое ПО развивать на уровне опе-

рационной системы, что означает улучшенные возможности по управлению и обеспечению безопасности устройств.

Мосс и Матур основали свою компанию после того, как завершили работу в команде разработчиков средств обеспечения безопасности Android в Google. Так что эти “повара” имеют все необходимые ингредиенты для рецепта своего EDM-обеспечения, что и способствовало их успеху.

По словам Мосса, он уже провел ряд переговоров среди глав компаний и ИТ-директоров, чтобы выяснить, какие средства обеспечения безопасности и управления они хотели бы использовать на своих Android-устройствах.

“Мы проанализировали их ответы, — пояснил Мосс, — и пришли к такому выводу: то, что действительно необходимо для соответствия их потребностям, невозможно реализовать на уровне приложений. Им нужен определенный функционал именно в самой операционной системе. И мы решили сами разработать его”.

Вот некоторые функциональные характеристики решения 3LM:

- шифрование устройства, включая полное шифрование внутренней памяти и SD-носителя, а также выборочное шифрование корпоративных приложений;
- настройка “белого” и “черного” списков приложений и контроль доступа приложений к корпоративным ресурсам;
- принудительное применение паролей;
- полное и выборочное стирание данных на устройствах;

• комплексное управление устройствами, ОС и приложениями и обеспечение их безопасности;

• возможность дистанционной установки корпоративных приложений и обеспечения их постоянного присутствия на устройстве, а также удаленной деинсталляции и отключения приложений;

• определение местонахождения устройства и отслеживание навигации;

• удаленный доступ к внутренним ресурсам предприятия и избранным доменам;

• дистанционная проверка состояния и статуса устройства;

• назначение каждому устройству уникального IP-адреса для отслеживания его как конечной точки сети.

Android является открытой платформой, поэтому Мосс, Матур и их команда использовали код ядра Android, чтобы создать программный патч, который затем был распространен среди двенадцати OEM-партнеров — производителей смартфонов, которые установили патч на своих устройствах. И, таким образом, эти смартфоны продаются с уже установленным ПО и в таком виде попадают в руки пользователям. По словам Мосса, ПО 3LM уже негласно установлено на десятках миллионов смартфонов.

Кроме того, Мосс со своей командой создали консоль управления для ИТ-администраторов и серверную инфраструктуру для управления электронной почтой и виртуальными частными сетями.

После тестирования бета-версии этого ПО с участием более пятидесяти компаний-клиентов консоль управления корпоративным сервером была официально анонсирована, а значит, корпоративные заказчики могут приобрести ПО у 3LM напрямую.

Более того, стремясь обеспечить своему продукту выход на обширный корпоративный рынок, 3LM заключила дистрибьюторское соглашение с поставщиком EDM-решений VoxTone, чтобы помочь защитить Android-устройства на местах и в любой точке сети.

Пример, показывающий, как бывшие сотрудники Google отделяются от материнской компании и создают свою собственную экосистему продуктов, обеспечивающих безопасность, для Android, не может не радовать. Но интересно было бы узнать, какие компании из рейтинга Fortune 500 установили бета-версию этой программы. Мосс отказался раскрыть имена и назвать случаи внедрения, но отметил, что положительный отклик был получен от клиентов в сферах образования, розничной торговли, здравоохранения и конечно же высоких технологий.

Но стоит отметить, что выпуск нового продукта — не единственное событие, касающееся Мосса и его коллег из 3LM. Сейчас Google находится в процессе поглощения Motorola Mobility за 12,5 млрд. долл., и Мосс, возможно, придется снова, во второй раз, поработать в этой фирме. Сам Мосс уже оценил иронию ситуации.



Умные процессоры сделают больше с меньшими затратами.

Процессоры Intel® Xeon®.

ARBYTE®

для профессионалов
САПР

Профессиональный
графический
комплекс ARBYTE
CADStation WS
для промышленности,
архитектуры
и дизайна на базе
процессоров Intel® Xeon®

- ✓ оптимизация под профессиональные приложения САПР
- ✓ уникальные технологии снижения акустического шума
- ✓ профессиональные средства визуализации и 3D-навигации

WWW.ARBYTE.RU



**Мощный.
Интеллектуальный.**

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

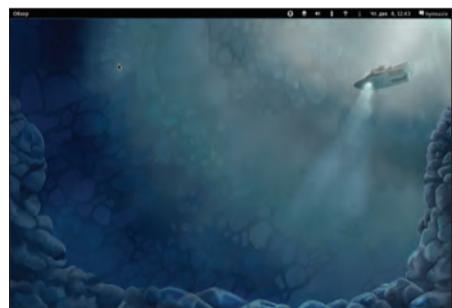
Корпорация Intel © 2010 г. Все права защищены. Intel, логотип Intel, Intel Core и Core являются товарными знаками на территории США и других стран. Реклама.

*Другие наименования и товарные знаки являются собственностью своих законных владельцев

Fedora 16 — знакомство с GNOME 3

СЕРГЕЙ ГОЛУБЕВ

Познакомиться с новой версией дистрибутива Fedora я решил по двум причинам. Первая — я пропустил несколько релизов и мне любопытно было посмотреть, насколько система продвинулась по пути к дружественному пользовательскому десктопу. В свое время достаточно авторитетные в СПО-сообществе люди говорили, что они используют это решение на настольной станции и несколько об этом не жалуют.



Рабочий стол GNOME 3 в системе Fedora 16 по умолчанию

Вторая — хотелось оценить особенность рабочего стола GNOME 3. Причем на примере именно этого дистрибутива, в создании которого принимает участие российская команда.

Тестовый ноутбук — Toshiba Satellite A200-1HV. Он довольно старый, поэтому проблем с поддержкой “железа” возникнуть не должно. Для установки выбрал RFRemix 16 — российский вариант дистрибутива. В него входят пакеты, которые отсутствуют в базовой версии вследствие особенностей законов США в области копирайта.

Шрифты и Nvidia

Сам дистрибутив не подкачал. Образ записывается на USB-накопитель, установка происходит быстро, интерфейс инсталлятора интуитивно понятен. Единственная придриска — нельзя выбрать клавишу Caps Lock в качестве переключателя раскладок. Предлагаются любые варианты, кроме этого — самого, на мой взгляд, удобного.

Хотя переключение раскладок можно настроить и потом. Эта процедура в GNOME 3 ничем не отличается от аналогичной в GNOME 2.

Судя по сообщениям в блогах, проблема установки проприетарного драйвера

Nvidia является для этого дистрибутива уже хронической. И в этой версии не предлагается простого решения. Да и сложные работают не всегда и не у всех.

Я проверил несколько методов, предлагаемых активными членами сообщества. Положительного результата так и не добился — после установки проприетарного драйвера графический режим не стартует вообще. Впрочем, разумной мотивации для отказа от свободного модуля я не нашел. Поэтому решил его оставить — от добра добра не ищут.

Оптимальным образом разрешился вопрос о целесообразности включения в систему патчей от www.infinality.net, отвечающих за субпиксельное сглаживание шрифтов. Споры были жаркими, но это как раз тот самый случай, когда о вкусах не спорят. Поэтому было принято мудрое решение: по умолчанию пакет fontconfig-infinality не устанавливается, но в репозиторий он должен быть включен.

Набор прикладного ПО стандартен для GNOME-десктопа: Firefox, Evolution, Empathy, Transmission, Gedit... Ожидается, конечно, привычно.

В текущей версии появились новые приложения: консольные календарь-планировщик Calcurse и календарь pal, система распознавания текста cuneiform, программа для создания презентаций Ease, плагин к LibreOffice для экспорта документов в Google Docs и некоторые другие. В список ПО первой необходимости они явно не входят, поэтому особой привлекательности системе не добавляют.

Проще говоря, по своим базовым возможностям система Fedora 16 практически ничем не отличается от других дистрибутивов, предназначенных для развертывания рабочей станции. Если бы не GNOME 3. На этой оболочке стоит остановиться отдельно.

GNOME 3

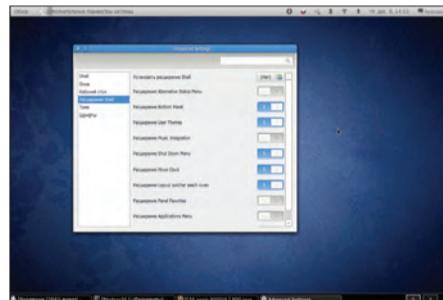
Чтобы сделать дальнейшее повествование более предметным, я собрал на форумах и блогах наиболее популярные замечания к GNOME 3, чтобы тут их прокомментировать. Тем самым доказав читателям наше журналу, что значительная часть этих замечаний не имеет под собой серьезных оснований и объясняется только тем, что недовольные уделили знакомству с данным интерфейсом слишком мало времени.

1. Внешний вид уныл и убог

Эти слова можно применить к любому рабочему столу любой системы. Посколь-

ку на вкус и цвет товарищей нет, больше половины пользователей меняют темы оформления, наборы иконок, обои, шрифты. И никто не делает из этого трагедии.

Другое дело — возможность настроить все так, как нравится. Тут GNOME 3



Панель открытых приложений в GNOME 3

отстает от своего предшественника. Но только потому, что интерфейс относительно новый и дизайнеры-энтузиасты еще не успели создать требуемое количество элементов оформления.

К тому же установка некоторых элементов может вызвать определенные сложности — удобного и универсального инструмента еще не придумали. Наконец, если пользователь GNOME 2 все уже давно нашел и настраивает внешний вид автоматически, ни о чем не задумываясь, то актуальная версия потребует поиска, применения метода проб и ошибок... Иными словами — временных затрат.

Но это, я уверен, дело поправимое. Элементы оформления будут созданы, пользователи выберут из них самые красивые, и все наладится.

К тому же объективно GNOME 3 дает пользователю больше возможностей за счет расширений Shell. Их много, они собраны на одном сайте, устанавливаются просто и понятно. Но самое главное — они позволяют изменить внешний вид рабочего стола до полной неузнаваемости.

Например, я видел жалобы на отсутствие кнопки “Выключить” в персональном меню. Мол, для выключения машины нужно сперва завершить сеанс, поскольку нужная кнопка имеется только на окне входа в систему. Проблему решает расширение “Shut Down Menu” — его установка добавит требуемый выключатель.

Управлять расширениями можно не выходя из сеанса. Если оболочка не может стартовать, то пользователю предлагается отключить конфликтующие с ней рас-

ширения. Очень удобно для тестирования — ничего сломать нельзя.

2. Нет панели запуска наиболее востребованных приложений

С одной стороны, логика авторов GNOME 3 понятна. Интерфейс задумывался как универсальный, а на больших экранах надо экономить каждый пиксел. Ради этого можно пожертвовать одним лишним движением, чтобы открыть спрятанную панель.

Если же без нее совсем никак, то радикальное решение проблемы — расширение Panel Favorites. Оно вернет панель запуска на привычное место.

3. Нет панели открытых приложений

Это, на мой взгляд, самая серьезная претензия. Безусловно, пользователю удобно, когда он постоянно видит список открытых окон и может быстро переключаться между ними. GNOME 3 для выполнения подобной операции требует открыть окно “Обзор”. Кстати, для этого совершенно необязательно нажимать на соответствующую кнопку — достаточно сдвинуть курсор в верхний левый угол экрана.

Впрочем, если размер экрана позволяет, то расширение Bottom Panel решит и эту проблему. И волки сыты, и овцы целы.



Окно запуска приложений в GNOME 3

4. Чтобы запустить приложение, приходится совершать слишком много движений

Опять же справедливо. Но следует учесть, что пользователь чаще всего запускает пять-шесть приложений, остальные — про запас и на всякий случай. Есть панель быстрого запуска, и с ее помощью число движений резко сокращается.

К тому же и на этот случай есть расширение Applications Menu. Если нравится кнопка “Пуск” и бабобообразное меню, то никаких проблем — устанавливайте и пользуйтесь.

В качестве эксперимента я пользовался системой Fedora 16 в течение недели. Привык быстро — буквально за полдня. Сейчас многие новшества кажутся даже удобными. Получается, что не так страшен черт, как его малюют.

Samsung предлагает россиянам 500 эксклюзивных ноутбуков

ВЛАДИМИР МИТИН

Компания Samsung Electronics начала продажи в нашей стране специального выпуска ноутбуков серии 9 — Limited Edition. Эксклюзивные модели адресованы тем пользователям, которые в технике ценят не только технические характеристики, но также стиль, оригинальность и роскошь. От обычных ноутбуков серии 9 эксклюзивные отличаются тем, что их элегантный тонкий корпус из дюралюминия дополняет эффектный рисунок из более чем 170 декоративных кристаллов на крышке экрана, созданный вручную методом инкрустации. Кроме того, за счет компании модель может быть украшена гравированной дарственной надписью, расположенной справа от тачпада. Последний, кстати говоря, понимает более



Дмитрий Гостев подчеркивает, что эксклюзивные модели обеспечены VIP-сервисом 24x7

двадцати многопальцевых жестов. Аналогичным замечательным свойством обладают и представленные в ноябре ноутбуки Samsung Serie 7 Chronos.

Эксклюзивная серия предлагается в двух цветовых сочетаниях — лунно-голубом (Moonlight Blue) и розово-золотистом (Luxury Rose Gold). Тираж каждого — всего 250 экземпляров. Как сказал старший вице-президент подразделения IT Business Solutions компании Samsung Electronics Кьюхо Ум (Kyuho Uhm): “Серия 9 Limited Edition — это больше, чем просто премиальный ноутбук. Это наше заявление о себе в мире дизайна и моды”.

Менеджер по работе с федеральной розницей Samsung Electronics Rus Дмитрий Гостев подчеркивает, что эксклюзивные модели обеспечены VIP-сервисом: круглосуточная консультация специалистов семь

дней в неделю плюс решение всех вопросов по продукту в течение 48 часов с момента обращения. Он отметил также, что модели серии 9 Limited Edition представля-

ют собой не только стильные, но и очень практичные ноутбуки. Их сверхлегкие и одновременно прочные корпуса из дюралюминия (сплава, традиционно применяющегося в авиационной промышленности) одновременно обеспечивают компактность, легкость и высочайшую надежность. Толщина корпуса модели с экраном диагональю 13,3 дюйма (1366x768 пикселей) составляет чуть больше 16 мм, масса ноутбуков — около 1,3 кг.

Ноутбуки оснащены двухъядерными процессорами Intel Core i5 второго поколения, 4 Гб оперативной памяти и SSD-накопителями емкостью 128 Гб. Они имеют дисплей SuperBright Plus с антибликовым матовым покрытием, максимальной

яркостью 400 кд/м² (вдвое выше, чем у обычных ноутбуков) и автоматической регулировкой яркости в зависимости от внешнего освещения. Заявленное время автономной работы ноутбука составляет более восьми часов при работе с текстом и более четырех часов при просмотре фильмов в формате Full HD.

С внешним миром эксклюзивные модели могут общаться посредством портов Ethernet 10/100/1000 Мбит/с, USB 3.0, USB 2.0, Bluetooth 3.0, HDMI. Видеоконференцсвязь высокого качества обеспечивается микрофоном с систе-



Ноутбуки Samsung серии 9, украшенные декоративными кристаллами, особенно хорошо смотрятся в женских руках

мой шумоподавления, фронтальной камерой с разрешением 1,3 мегапикселя и двумя динамиками мощностью 1,5 Вт каждый. Работают новинки под управлением ОС “Windows 7 Домашняя расширенная (64-разрядная)”. Их ориентировочная цена — 89 990 руб.

SONY
make.believe

VAIO

Баланс

эффективности и мобильности

VAIO серии S

диагональ 13,3"

легкая магниевая крышка

алюминиевая клавиатура

Эффективность

Высокая скорость
и быстрое начало работы.

Мобильность

Работайте и развлекайтесь в дороге
с автономной работой до 7 часов.



РОСКО — официальный дистрибьютор Sony

Москва
Тел.: (495) 795-04-00

Санкт-Петербург
Тел.: (812) 677-08-09

Интернет
www.rosco.ru

РОСКО

Дистрибьютор современных технологий

“Принципам создания безопасного ПО должны следовать все разработчики”

Тема безопасности является всепроникающей для современных ИТ, она присутствует во всех сферах их применения и на всем протяжении их жизненного цикла. По

ИНТЕРВЬЮ нимаемая сложность этой проблемы, корпорация Microsoft, как ведущий софтверный разработчик, делает особый акцент на этап создания ПО, когда вопросы снижения числа уязвимостей в коде с целью защиты программ должны ставиться на самых ранних этапах разработки и оставаться затем постоянно в центре внимания в течение всей жизни приложений. В плане практической реализации этих идей компания еще в начале прошлого десятилетия сформулировала методологию SDL (security development lifecycle, жизненный цикл безопасной разработки), которую постоянно развивает, не только применяя ее в рамках собственного бизнеса, но и активно предлагая ее всей софтверной отрасли.

Специфика вопросов безопасности заключается во многом еще и в том, что здесь находятся ключевые точки взаимодействия ИТ-отрасли с правительственными структурами, ведь именно безопасность является важнейшей сферой нормативно-законодательного регулирования со стороны государства. Как раз эту тему — взаимодействие разработчиков ПО с регуляторами в вопросах требований по безопасности — обсуждали в ходе беседы обозреватель PC Week/RE Андрей Колесов и Glenn Pittaway (Glenn Pittaway), который, являясь менеджером программ в группе Trustworthy Computing Security (безопасность доверенных вычислений) корпорации Microsoft, давно специализируется на вопросах отношений с государственными структурами.

PC Week: Если подойти к оценке SDL чисто с меркантильной точки зрения и посчитать ее экономическую эффективность по простому принципу: сделанные затраты — полученный доход, то будет ли такая оценка позитивной?

ГЛЕНН ПИТТАВЕЙ: Да, конечно! Причин, по которым примерно десять лет назад существенно повысилось внимание к вопросам безопасности ПО именно на этапе его разработки, было много, но среди них в числе главных были как раз вещи, довольно легко оцениваемые в деньгах. Во-первых, нужно было сокращать быстро растущие затраты на тестирование и сопровождение ПО в условиях повышения круга угроз. Во-вторых, проблемы с безопасностью прямо были связаны с поддержкой имиджа компании как поставщика и не очень позитивно сказывались на продажах.

Идея SDL созревала с конца 1990-х, но в виде достаточно четкой стратегии сформировалась примерно восемь лет назад, когда Microsoft начала использовать эту методологию при создании всех своих программных продуктов. Она, в частности, лежит в основе разработки всех



Гленн Питтавей

наших операционных систем начиная с Windows Vista. Мы очень ясно понимаем: именно применение SDL позволило в разы сократить число выявляемых на этапах тестирования и эксплуатации брешей. Внешне это хорошо видно на таком примере: последние годы заметно снизилось число пакетов обновлений для программных продуктов Microsoft и увеличилось время между их появлением.

С 2008 г. компания стала широко распространять свой опыт в ИТ-отрасли — в первую очередь среди партнеров и корпоративных заказчиков — в виде реферативной модели SDL Optimization Model, включающей в том числе рекомендации, помогающие организациям решать финансовые, плановые и кадровые проблемы разработки. Эта модель позволяет разработчикам самостоятельно оценить, насколько полно в процессе создания ПО учитываются вопросы безопасности и используется уже существующий мировой опыт.

PC Week: Почему Microsoft так активно и широко распространяет свои рекомендации, ведь, казалось бы, не поделись она ими, приобрела бы дополнительные конкурентные преимущества на рынке?

Г. П.: Да, использование SDL создает нам преимущества на рынке. Несколько активизируя усилия на начальной фазе проектирования и разработки, мы получаем существенное снижение затрат для всего жизненного цикла ПО. Эффект тут получается еще на этапе собственно создания ПО, до выпуска продукта на рынок, за счет оптимизации процесса тестирования. Еще значительней результат в виде экономии сил и средств в рамках поддержки продуктов в течение довольно долгого периода их эксплуатации на рынке. Независимые исследования показывают, что затраты на устранение ошибок в коде после выпуска продукта могут в 30 раз превышать затраты на устранение ошибок на этапе разработки. Возможно, еще важнее укрепление имиджа Microsoft как поставщика надежного, безопасного ПО.

Но проблема заключается в том, что ИТ-системы являются гетерогенными, практически нет случаев, когда заказчик мог пользоваться средствами исключительно одного поставщика. А известный закон гласит: надежность системы в целом определяется надежностью ее наиболее слабого звена. Самая безопасная ОС не спасет от уг-

роз систему, если в ней применяются недостаточно безопасные приложения. Поэтому принципам создания безопасного ПО должны следовать все разработчики, создатели всех программных компонентов.

Почему Microsoft волнуют проблемы не ее ПО? Тут все вполне очевидно: в этом проявляется роль лидера рынка, на которого всегда возлагается повышенная ответственность. Проще говоря, приложение какого бы разработчика ни сбоило, виновата в глазах общественности все равно будет Windows. С лидера всегда спрос выше.

PC Week: Какие интересные события или изменения произошли в сфере безопасной разработки ПО, скажем, за последний год?

Г. П.: Если посмотреть на историю нескольких прошедших лет, то главной тенденцией является, с одной стороны, продолжающееся увеличение числа угроз, в том числе появление качественно новых, а с другой — рост понимания необходимости использовать методы безопасной разработки. Хотя исследования аналитиков показывают, что реальное применение стратегии безопасной разработки еще находится скорее в зачаточном состоянии, но все же можно точно утверждать, что сейчас уже почти никому не надо объяснять саму суть проблемы.

Начиная продвижение методологии SDL на рынок, мы сначала делали акцент на разработчиков программных продуктов (ISV) и, добившись тут определенного взаимопонимания в последние год-полтора, перешли к более плотным отношениям с корпоративными разработчиками, теми, кто создает ПО внутри компаний-заказчиков. Так вот за последний год мы видим растущий интерес к данной теме со стороны именно этой категории разработчиков, в том числе руководителей ИТ-подразделений. Мы также постоянно расширяем географию тематики, и можно точно констатировать, что наша активность в России в этом деле также заметно повысилась. Развивается и сама методология SDL, и свидетельством тому является выпуск нынешней осенью очередной ее новой версии.

PC Week: В России сейчас уделяется повышенное внимание к вопросам более широкого применения ИТ в государственном секторе. Есть ли какая-то особая специфика вопросов надежности и безопасности кода применительно именно к этому сегменту рынка или тут нет никаких принципиальных различий по сравнению с коммерческим направлением?

Г. П.: Короткий ответ — и да, и нет. С технической стороны никаких особых различий нет. Но зато есть серьезные расхождения в плане менталитета потребителей, а менталитет — это очень важная вещь. Специфика государственного сектора заключается еще и в том, что правительство тут выступает в двух разных ролях: потребителя ИТ и регулятора рынка, причем его регулирующие функции в самой значитель-

ной степени связаны именно с вопросами безопасности, в том числе в виде сертификации ПО.

И еще нужно все же различать вопросы обеспечения безопасности и сертификации, это не одно и то же. Например, в банковской сфере безопасность — это вопрос номер один, но там не очень обращают внимание на наличие сертификатов как таковых. В государственном секторе на передний план обычно выходят именно свидетельства о сертификации.

Кстати, надо сказать, что в эпоху “до Интернета” проблема безопасности намного сильнее и чаще ставилась именно в государственном секторе, коммерческие же предприятия считали эти вопросы не столь актуальными. Потом с приходом Интернета в восприятии данной темы эти два сегмента в какой-то степени поменялись местами. Например, банки сегодня хотя и понимают не только, что для них делают разработчики ПО, но и как они это делают.

PC Week: Если говорить о сертификации ПО на предмет безопасности, то какие тут тенденции можно наблюдать? Есть какие-то национально-географические особенности в таких трендах?

Г. П.: Изменения, конечно же, есть, сохраняются и национальные различия в подходах к решению этих вопросов. Мы уже не раз констатировали: объем угроз и их спектр постоянно растут. Соответственно постоянно меняются и требования по безопасности. То есть выработка стандартов, процедур тестирования и сертификации — это развивающийся процесс, и к тому же весьма сложный, поскольку в его рамках всегда надо находить компромисс между определенными ограничениями на ПО и расширением возможностей все того же ПО. Поясню это на примере простой аналогии: использование антивирусных средств, безусловно, нужно, но они не должны превращаться в самоцель, иначе вы можете сделать идеальный антивирус, который при этом “посадит” производительность всей системы, в результате чего не останутся ресурсы собственно для приложений.

До недавнего времени сертификация была связана почти на 100% с изучением собственно конечного программного продукта. Как он создавался — это никого не интересовало. Но сейчас мы видим, что интерес государственных регуляторов постепенно смещается в сторону изучения процесса создания ПО. Понятно, почему это происходит: ПО становится все более сложным и объемным. Оценить его качество, в данном случае степень безопасности, только методом черного ящика, не понимая процессов его создания, становится невозможным. Причем такую тенденцию мы видим во всех сферах: именно поэтому еще в 1990-е фокус внимания при оценке качества любой продукции сместился от анализа собственно товаров к процессам их производства.

Безусловной тенденцией является процесс глобализации, затрагивающий, разумеется, и ИТ. Наверное, тут особые пояснения не нужны: Интернет не имеет границ, а злоумышленники — национальности. При этом, конечно же, у каждой страны есть свои интересы, которые она должна учитывать и защищать.

Сейчас основная деятельность в сфере информационной безопасности развивается в рамках международного стандарта Common Criteria for Information Technology Security Evaluation, ISO/IEC 15408 (общие критерии оценки защищенности информационных технологий), одна из идей которого заключается как раз в возможности сочетания общих требований и конкретных особенностей их применения, в том числе с учетом местного законодательства. В настоящее время к этому стандарту присоединились 26 стран. России, к сожалению, в этом списке пока нет.

Главный же подход, заложенный в “Общих критериях”, заключается в выработке единых требований по безопасности к системам защиты по различным классам программных продуктов — например, операционным системам или сетевым экранам. И в этом стандарте пока процесс разработки и сопровождения ПО не затрагивается, хотя, наверное, именно в этом направлении должна развиваться сертификация софта по безопасности.

PC Week: В чем вам видится отличие российской сертификации ПО от тех же “Общих критериев”?

Г. П.: Насколько я представляю, в вашей стране требования наличия сертификации по безопасности чаще, чем, скажем, в США, выходят за пределы государственного сектора и начинают распространяться и на коммерческие компании.

PC Week: Появляются ли какие-то новые требования к ПО в части безопасности в условиях расширения использования моделей облачных вычислений?

Г. П.: Я бы пока не стал говорить о каких-то изменениях к требованиям с появлением облаков. Мы еще находимся в начальной стадии использования облачных вычислений, возможно, поэтому нет еще специфических угроз, связанных именно с облаками. Одна из идей облачных вычислений — это консолидация вычислительных ресурсов. Соответственно тут действуют две разнонаправленные тенденции, которые в совокупности компенсируют друг друга, без резкого изменения уровня безопасности. С одной стороны, централизация резко повышает интерес злоумышленников и расширяет круг возможных последствий взлома, а с другой — именно централизация позволяет обеспечить более высокий уровень защиты. Мне кажется, что все же хранить деньги в крупном банке — это надежнее, чем в небольшом, а тем более в домашнем сейфе.

PC Week: Спасибо за беседу.

Dell и OCS. Яркие решения

Процессор Intel® Xeon®



реклама



Рабочие станции Dell Precision T7500 теперь на 22 складах OCS

- Процессоры Intel® Xeon серии 5600
- Высокая производительность, быстродействие и масштабируемость, заключенная в корпус нового поколения Tower
- Опциональный встроенный модуль безопасности TPM 1.2, опциональное полное шифрование диска
- Более 30 вариантов видеокарт
- До 5 лет гарантии, с выездом специалиста и 4-х часовым реагированием
- Широкие возможности увеличения объема памяти (до 192 Гбайт регистровой памяти DDR3 с ECC) для эффективной обработки огромных массивов данных
- Свыше 1 миллиарда возможных конфигураций практически для любой отрасли, области применения или среды



PartnerDirect

www.ocs.ru/dell dell@ocs.ru

OCS
DISTRIBUTION

Сервер Ubuntu нацелен на покорение облаков

ДЖЕЙСОН БРУКС

Хотя выросшая из Linux операционная система Ubuntu исторически тесно ассоциировалась с рабочими станциями, в последние годы стал расти интерес и к ее серверной версии, особенно в свете облачных вычислений.

Отсутствие любых лицензионных платежей и нацеленность основного спонсора, Canonical, на поддержку облачных вычислений повысили привлекательность Ubuntu для применения в облаке, сделав ее популярной гостевой операционной системой в Amazon EC2 и других вариантах инфраструктуры, предоставляемой как сервис (IaaS), и предпочтительным вариантом ОС для проектов OpenStack и Cloud Foundry.

Как показало наше тестирование Ubuntu Server 11.10, эта система сохраняет свою привлекательность для работы в облаке. Новая версия, представленная недавно вместе с версией для настольных компьютеров, включает инструменты для создания, управления и запуска облаков — как частных, так и публичных.

В особенности чувствуется недостаток документации по ключевым новым возможностям версии 11.10, таким как развертывание частных облаков на основе платформы OpenStack. В настоящее время большая часть документации Ubuntu по частным облакам ссылается на уже устаревшую функцию Ubuntu Enterprise Cloud, основанную в рамках проекта Eucalyptus.

В связи с этим версия Ubuntu Server 11.10 заставила нас с нетерпением ждать весенней LTS-версии, и мы были весьма впечатлены существующими возможностями системы управления поддерживать работоспособность версии в нашей лаборатории для обеспечения тестирования серверного и промежуточного ПО. Для промышленного применения мы рекомендуем использовать предыдущую LTS-версию Ubuntu Server 10.04.

Ubuntu Server 11.10 доступна для бесплатной загрузки (www.ubuntu.com/download/server/download) в отдельных версиях для процессорных архитектур x86 и x86-64.

Тестирование Ubuntu Server

Для тестирования Ubuntu Server 11.10 я использовал сервер с процессорами серии AMD Opteron 4000, предоставленный как сервис службой Amazon EC2, и несколько виртуальных машин VirtualBox, выполнявшихся на настольном компьютере. Этот



Для пользователей Amazon EC2 есть удобный AMI-локатор для поиска образов Ubuntu в любой региональной или версионной зоне

набор виртуальных машин мне понадобился для проверки включенных в Ubuntu Server инструментов автоматической сетевой установки Orchestra, при этом я следовал размещенной в Сети инструкции (<http://cloud.ubuntu.com/2011/09/oneiric-server-deploy-server-fleets-p1/>).

Orchestra объединяет в себе инструменты, разработанные в рамках нескольких проектов с открытым кодом, главным образом — Cobbler (установка и обновление ПО в сети) и Nagios (мониторинг серверов), и обеспечивает автоматическую установку серверов Ubuntu на “голые” компьютеры или виртуальные машины. Ubuntu упаковала эти компоненты в одну команду установки, что позволило в сжатые сроки “поднять” сервер Orchestra

и установить Ubuntu с помощью PXE.

После этого я расширил возможности сервера Orchestra еще одной новой функцией развертывания системы JuJu, входящей в состав Ubuntu Server и предназначенной для упрощения процесса установки многокомпонентных приложений. Например, механизм блогинга Wordpress состоит из базы данных и компонентов веб-сервера. JuJu позволяет администраторам сохранять этапы процесса установки отдельных компонентов для ускорения повторного использования в сценариях, получивших название Charms.

Процесс установки сервисов с помощью JuJu напомнил процедуру использования платформы как сервиса (PaaS). Установка Wordpress, например, включает развертывание базы данных и компонентов приложения Wordpress и затем — установление отношений между ними.

Я настроил JuJu для Amazon EC2 и сервера Orchestra, установленного ранее. Процесс для EC2 оказался лучше документирован (и проще в целом, поскольку Amazon берет на себя взаимодействие с виртуальной машиной), но потратив несколько часов на устранение ошибок в установке связки Orchestra—JuJu, мы смогли запустить сервисы и на этой платформе.

Как теперь ясно, JuJu достаточно требовательна к серверным ресурсам — простая установка Wordpress требует трех серверов: один для базы данных MySQL, другой — для веб-сервера и третий — для управления средой JuJu. Ведется работа по применению JuJu одновременно с функционалом Linux Container (LXC), входящим в состав Ubuntu Server. По своим возможностям LXC схож с инструментарием Solaris Containers и позволяет разделить виртуальную или физическую машину на несколько экземпляров операционных систем, что требует меньше ресурсов, чем полная виртуальная машина.

Что касается облачных вычислений, то я тестировал реализованный в Ubuntu Server облачный функционал OpenStack, установив в нашей лаборатории OpenStack на отдельный сервер. Установка прошла гладко, хотя не так хорошо, как во время состоявшегося ранее в этом году тестирования OpenStack с помощью специально изготовленного дистрибутива StackOps. Мне не хватало справочника StackOps по конфигурированию, особенно при настройке сетевой поддержки для моего частного облака.

Во время поиска информации по OpenStack в документации Ubuntu Server я заметил ссылки на установку OpenStack как через JuJu, так и с помощью Orchestra. Помимо более полной документации, которую я хотел бы увидеть до появления версии LTS-версии Ubuntu Server, считаю полезным получить возможность упрощенной установки OpenStack. Предыдущие версии Ubuntu на основе Eucalyptus выигрывали от возможности установки с диска для запуска нового облака — было бы замечательно увидеть подобную возможность для OpenStack.

Наиболее проработанная из возможностей Ubuntu Server в области облачных вычислений — готовность к применению сервера в качестве гостевой операционной системы для облачных или виртуальных платформ. Для пользователей Amazon EC2 есть удобный AMI-локатор для поиска образов Ubuntu в любой региональной или версионной зоне, и доступные здесь облачные образы хорошо работают с большинством платформ виртуализации.

Ubuntu Server также выступает как рекомендуемая операционная система для проекта Cloud Foundry, разрабатываемого VMware, и клиентские пакеты для применения Cloud Foundry присутствуют сейчас в репозитории версии 11.10. Серверные пакеты для Cloud Foundry пока еще не включены в официальный репозиторий этой версии, однако доступны в Personal Package Archive (PPA) (<https://launchpad.net/~cloudfoundry>).

Обзорная прогулка по oVirt

ДЖЕЙСОН БРУКС

Многие продукты и сервисы в виртуализационном пространстве включают в себя компоненты с открытым кодом, которые, в свою очередь, зачастую служат низкоуровневыми строительными блоками для провайдеров хранилищ, сетевых или вычислительных ресурсов в больших проприетарных системах. Как один из самых ярких примеров последних лет тут можно назвать серверный виртуализационный продукт Red Hat Enterprise Virtualization (RHEV) компании Red Hat, в котором хранилища, сетевые и вычислительные компоненты с открытым кодом объединяются с проприетарным сервером управления на базе Windows и набором инструментов администратора.

Red Hat заполучила базирующийся на .NET сервер управления в 2008 г., приобретя молодую фирму Qumranet, занимавшуюся виртуализацией рабочих станций, и начала портирование сервера на Java, в то же самое время продавая продукт Qumranet под брендом Red Hat. Недавно портированное ПО будет служить основой и для RHEV 3.0 (в настоящее время в бета-версии), и для нового проекта с открытым кодом, названного oVirt, который фокусируется на предоставлении открыто разрабатываемой системы виртуализации со свободной лицензией.

Проект oVirt стартовал в начале ноября на симпозиуме Red Hat в кампусе Cisco. Наряду с недавно появившимися руководствами по сборке на вики-сайте проекта (www.ovirt.org/wiki/Main_Page) после симпозиума начали функционировать репозитории Git для каждого подпроекта.

Ранний релиз

С новым открытым кодом oVirt я работал около недели. Это довольно молодой проект, и потребовались некоторые усилия для сборки сервера управления под названием oVirt Engine, размещения сервера Java-приложений Red Hat JBoss и подключения движка к вычислительным ресурсам и хранилищам в нашей лаборатории.

Получившуюся работающую систему я использовал для создания и эксплуатации небольшого количества виртуальных машин на Windows и Linux. На меня произвели впечатление основные возможности хостинга виртуальных машин (VM) в oVirt, веб-порталы для пользователя и администратора, которые весьма отзывчивы и довольно просты в использовании.

Я планирую ненадолго сохранить инсталляцию oVirt в лаборатории, чтобы испытать возможности системы и сравнить их с vSphere, которую мы используем в большей части нашего тестирования. На данный момент я не рекомендую бы использовать проект для производственных нагрузок, поскольку oVirt еще не имеет такого сообщества, которое собрали более авторитетные проекты с открытым кодом вроде Debian или CentOS.

Тем, кто заинтересован в проверке oVirt с минимальными хлопотами, было бы лучше дожидаться последней бета-версии RHEV 3.0 или ждать пакетов oVirt для Fedora Linux. Наряду с представителями Red Hat, Intel, NetApp, Cisco и IBM правление проекта oVirt включает членов от Linux-поставщиков Canonical и SUSE. Желательно, чтобы и Ubuntu или OpenSUSE включили oVirt в свои свободно доступные дистрибутивы.

Независимо от того, получит ли oVirt кулак рынка VMware, виртуализационное пространство заполнено сильными конкурентами — Microsoft, Citrix, Oracle и др.

Подобно тому, как поставка Microsoft Hyper-V с каждой копией Windows Server придавала ускорение этой системе виртуализации, переход Red Hat к свободному коду может дать oVirt такой же стимул — особенно если другие дистрибутивы Linux поддержат проект.

oVirt в лаборатории

oVirt был установлен на двух серверах с Fedora 16, один из которых служил для управления, а второй — в качестве хоста (для VM). Для разделяемого хранилища с Network File System (NFS) использовался сервер Openfiler. Я скомпилировал oVirt Engine и развернул его на JBoss 5.1, установил и сконфигурировал PostgreSQL для предоставления движку сервиса хранения данных.

На хост мною были установлены типичные для Linux виртуализационный стек Kernel-based Virtual Machine (KVM) и libvirt вместе с Virtual Desktop Server Manager (VDSM) из репозитория Git. Затем я зарегистрировал свой хост на сервере управления и настроил пару совместно используемых ресурсов на NFS — один для хостинга образов VM, другой для образов CD.

Для настройки машин я по большей части использовал веб-интерфейс oVirt, и хотя в целом работой веб-приложения я был удовлетворен, некоторые операции еще не реализованы в веб-интерфейсе. В этих случаях приходилось обращаться к oVirt REST API, который предоставляет доступ к функциональности продукта и предлагает пользователям путь к интеграции их собственных приложений с oVirt. Вики-сайт oVirt содержит мало информации по этому интерфейсу, но бета-

версия документации по RHEV 3.0 помогла мне найти путь к решению.

Создав несколько VM с Linux и Windows, я был впечатлен производительностью графической консоли oVirt, которая использует протокол RedHat SPICE. Когда же в одной из этих VM я установил предварительную версию Windows 8 для разработчиков, то заметил, что интерфейс рабочего стола функционирует без дополнительных настроек, так что можно смотреть видео с Youtube на удаленной VM практически без потери качества.

В дополнение к oVirt Engine проект включает несколько других компонентов, таких как oVirt Node — урезанная версия Linux для хостинга виртуальных машин. Я не тестировал oVirt Node, вместо этого обратившись к минимальной версии сервера Fedora 16 с работающим KVM, библиотек управления виртуализацией libvirt и VDSM, служащим посредником между oVirt Engine и копией libvirt на хосте.

Проект oVirt включает также хранилище данных и компоненты создания отчетности, базирующиеся соответственно на программных провайдерах с открытым кодом Talend и JasperSoft.

Большинство компонентов oVirt лицензировано под Apache Software License 2.0, но проект включает также код под GNU General Public License (например, код в библиотеке VDSM).

Другой реверанс в сторону проекта Apache заключается в том, что oVirt включает инкубационные процессы для вновь добавляемых субпроектов. Один из наиболее интересных проектов в инкубаторе — Nomad, посвященный поддержке мобильно-ориентированных приложений для управления oVirt. В настоящее время Nomad поддерживает устройства с Android; поддержка iOS запланирована.

УПРОЩАЙТЕ

построение сети хранения данных (SAN) с помощью масштабируемой и отказоустойчивой системы хранения.

HP P4000 G2 SAN (LeftHand)

Данная система имеет уникальную кластерную архитектуру, при которой каждый узел является полноценной СХД.

Благодаря тому, что все узлы работают как единое целое, HP P4000 G2 имеет следующие ключевые преимущества перед классическими системами хранения:

- **Двойная отказоустойчивость.** Так как данные защищены не только дисковым рейдом на уровне отдельного узла, но и сетевым рейдом на уровне всего кластера, то даже выход из строя целой ноды лишь незначительно влияет на общую работоспособность системы.
- **Линейная масштабируемость.** Так как у HP P4000 каждый узел – это отдельная СХД, то при апгрейде добавляется не только емкость, но так же линейно растет производительность и надежность всего кластера.

Кроме того, в начальной конфигурации HP P4000 G2 Вы **БЕСПЛАТНО** получаете целый набор полезных утилит:

- синхронная и асинхронная репликация;
- Snapshot;
- Thin Provisioning;
- SmartClone и т.д.

HP P4000 G2 применяется для виртуализации, баз данных, почтовых и веб-приложений, и т.д. А благодаря отличной масштабируемости и широкому модельному ряду, эти системы хранения используют как малые и средние организации, так и международные корпорации.

Более подробно о продукте
Вы можете узнать на сайте:
www.hp.ru/promo/P4000

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



Высокопроизводительные МФУ Samsung формата A3: *Cosmos* рядом

Аппетит приходит во время еды. Как показывает практика последних лет, эта старинная мудрость французских кулинаров применима не только к ресторанному бизнесу, но и к отрасли высоких технологий. В особенности — к индустрии высокопроизводительной печати и сканирования, ориентированной на средний и крупный бизнес. К примеру, ещё накануне кризиса многим, корпоративным даже, заказчикам не было до конца очевидно, зачем в офисе — самом обычном, рядовом, не в офисе полиграфической компании или дизайнерской фирмы — нужны аппараты с возможностью цветной печати по требованию. Теперь же исполненные в оттенках серого диаграммы и графики совместно бывает предъявлять коллегам и партнёрам по бизнесу — настолько общепринятой стала ситуационная цветная печать.

Каждому по потребностям

Схожая картина наблюдается и в области форматов многофункциональных устройств, находящихся применение в крупных и средних офисах. Десятилетиями стандартным форматом делового документооборота остаётся A4 — и он действительно наиболее удобен с точки зрения повседневного использования. Однако по аналогии с цветной печатью, потребность в которой время от времени всё-таки возникает (и чем дальше, тем более острая), иногда оказывается просто необходимо вывести какую-либо подробную таблицу или особенно детализированный график на лист формата A3. Кроме того, солидные МФУ с дополнительным оборудованием вроде брошюровщиков позволяют создавать из отпечатков A3 куда более удобные в работе многостраничные документы, чем привычно пробитые скрепками по краю листа стопки страничек A4.

По оценке аналитической компании IDC (прогноз 09'Q2) на рынке лазерных МФУ, по количеству, безусловно, доминируют монохромные аппараты формата A4 — и доля их на протяжении ближайших лет продолжит увеличиваться вместе с ростом потребности в них постоянно образующихся новых небольших компаний. Однако увеличение интереса серьёзных игроков рынка к более функциональным устройствам, а именно к цветным МФУ формата A3, проявится в том, что в денежном выражении именно они станут уверенно доминировать на рынке. Собственно, объём средств, затраченных на приобретение цветных лазерных МФУ формата A3, превысил таковой для монохромных аппаратов A3 уже в середине 2008-го. Дальнейшие тенденции аналитики из IDC видят в стабилизации рыночной доли монохромных МФУ A3, неторопливом росте продаж цветных и монохромных устройств A4, но главное — в стремительном взлёте востребованности цветных лазерных МФУ формата A3.

В 2013 году, таким образом, в штучном исчислении МФУ формата A3 будут со-

ставлять всего лишь 20% рынка многофункциональных устройств с лазерными печатающими узлами — но в денежном исчислении на них будет приходиться 77% объёма этого рынка. Причиной же тому станет (и уже становится прямо на наших глазах) растущая необходимость в ситуационной крупноформатной печати. Ещё в 2009-м, по оценке IDC, листы A3 составляли чуть менее 2,5% общего годового объёма офисных распечаток, однако их доля неуклонно увеличивается — по мере того, как всё больше предприятий среднего и крупного бизнеса удосуживаются распечатать, насколько же ситуационная крупноформатная печать облегчает жизнь и упрощает ведение бизнеса. Аппетит приходит во время еды!

Таким образом, вовсе не окажется неожиданным вывод о необходимости верно оценить потребность организации в крупноформатной печати и заблаговременно позаботиться о её удовлетворении — иначе «сэкономленные» сегодня средства окажутся потраченными впустую, когда всего через год-два придётся спешно заменять МФУ формата A4, ещё не выработавшие даже своего гарантийного срока, на ставшие вдруг решительно необходимыми устройства A3.

Выгодное и весьма заманчивое предложение такого рода устройств делает прямо сейчас компания Samsung в рамках своей новой инициативы *Cosmos*, направленной на упреждающее и наиболее полное удовлетворение запросов средних и крупных организаций в отношении офисного печатного оборудования. Цветные и монохромные лазерные МФУ формата A3 (соответственно модели CLX-9250ND, CLX-9350ND и SCX-8030ND, SCX-8040ND), оснащённые всеми необходимыми опциями, гарантируют надёжность работы (стабильность функционирования и малое время простоя), высокую производительность (большую скорость обработки заданий и обширную функциональность), простоту обслуживания (эргономичность и «прозрачность» эффективных органов управления). Всё, что действительно необходимо солидному корпоративному заказчику, воплощается в этом оборудовании в поистине космических масштабах.

Всё о самом важном

Оставляя приведённые чуть выше утверждения голословными попросту нельзя: средний и крупный бизнес, особенно в непростых отечественных условиях, не слишком-то падок на громкие и пустые заявления. Так что имеет смысл подробнее рассмотреть особенности новых лазерных МФУ Samsung, выделяющие их из общего ряда предложений на рынке многофункциональных устройств печати.

Первое, с чем сталкивается потенциальный покупатель, которого заинтересовывает неожиданно низкая цена на некое

МФУ в прайс-листе ритейлерской компании, — это необходимость трезво оценить: что же именно за эту цену ему предлагают. Как правило, чрезмерно завлекательная цена указывает на минимальную комплектацию устройства. Соответственно, чтобы в полной мере раскрыть все его возможности и достоинства, приходится

включены фотобарабан, тонер и контейнер для отработанного тонера.

В качестве же дополнительного оборудования клиент выбирает те аксессуары, которые необходимы для удовлетворения его конкретных потребностей. Это может быть тумба для более удобного расположения МФУ, дополнительный двойной лоток, податчик бумаги высокой ёмкости, разделитель работ (поистине необходимая в любом достаточно крупном отделе опция), стандартный финишер для печатных документов или же специализированный финишер-брошюровщик. Доступны и более изощрённые варианты дополнительной комплектации печатающих устройств, такие как факсимильный блок для нескольких телефонных линий, модуль перфорации или полнофункциональный финишер буклетов. Задача Samsung — предоставить конечному заказчику наиболее полный набор средств для оптимальной организации его бизнеса, и с этой задачей компания уверенно справляется.

Комплексный подход Samsung к удовлетворению клиентских потребностей проявляется и в том, как организован интерфейс новейших МФУ формата A3. Никакой россыпи кнопок, снабжённых непонятными значками, разобраться с которыми можно лишь выучив наизусть толстенное руководство! Удобный, интуитивно понятный интерфейс представлен разумно организованным меню с небольшим числом уровней вложенности, которое отображается на цветном широкоформатном дисплее с внушительной диагональю 8,9 дюйма. Большой выбор настроек меню позволяет задать оптимальный режим работы МФУ, а продуманная индикация даёт возможность разобраться в возникающих время от времени эксплуатационных неполадках. Понять, замаялась ли в печатном тракте бумага, не закончилась ли она внезапно в подающем лотке (и в каком именно), достаточно ли в бункерах устройства цветного тонера, всё ли в порядке с финишером-брошюровщиком — всё это теперь не составляет никакого труда как раз благодаря отлично организованной системе индикации состояния МФУ.

Говоря о многофункциональном устройстве, невозможно обойти вниманием то, как организован в нём режим сканирования. Часто, к сожалению, он не слишком продуман и не отвечает потребностям и запросам крупных корпоративных клиентов, — однако только не в случае новейших лазерных МФУ Samsung формата A3. Здесь предусмотрено множество режимов сканирования с предпросмотром и передачей готового цифрового документа непосредственно на файловый сервер организации, по электронной почте конкретному адресату или их группе, на временно



Цветное однопроходное МФУ Samsung CLX-9350ND

приобретать дополнительное оборудование отдельно — в результате чего итоговая стоимость МФУ оказывается уже совершенно иной.

В рамках инициативы *Cosmos* Samsung предлагает такую **минимальную комплектацию поставки** своих цветных и монохромных лазерных МФУ формата A3, которая содержит решительно всё необходимое для начала полноценной работы сразу же после распаковки и установки. Эта минимальная комплектация включает печатный модуль, цветной двусторонний сканер, сразу два лотка подачи бумаги, предустановленный жёсткий диск большой ёмкости. Клиент сразу получает возможность предпросмотра отсканированных изображений на собственном дисплее устройства, выбора оптимального варианта сканирования из множества доступных предустановок, поддержку всех основных языков описания страниц, а также обеспечение информационной безопасности процедур сканирования и печати, включая полную очистку жёсткого диска по требованию. Разумеется, в минимальную комплектацию поставки уже



присоединённый носитель с интерфейсом USB, на собственный жёсткий диск МФУ, на внешний сервер FTP/SMB.

Для среднего и крупного бизнеса особое значение имеют **вопросы информационной безопасности**, и здесь устройства проекта *Cosmos* готовы предоставить своим пользователям самые тонкие инструменты контроля за целостностью данных и доступом к ним. МФУ формата А3 обеспечивают печать в защищённом режиме, защищённый приём и отправку факсимильных сообщений, разграничение доступа пользователей к функциональности сканирования/печати/обмена факсами, защищённый режим хранения данных на встроенном жёстком диске, а также “последний предел обороты” — функциональность HDD Wipe, которая гарантирует полное и безвозвратное уничтожение данных на этом самом диске (если вдруг возникла необходимость извлечь его для замены на более ёмкий или отправить на сервисное обслуживание, например).

Обширный набор дополнительных опций комплектации, который предусмотрен для новейших лазерных МФУ Samsung формата А3, обеспечивает совершенно естественную и беспроблемную их **масштабируемость** — без дополнительных временных затрат и с гарантированным результатом. Простота модернизации этих устройств настолько велика, что не требует от производящего апгрейд сотрудника никаких особых навыков — лишь чёткого следования несложным и кратким инструкциям. Более того, предусмотрена эффективная “защита от дурака” — в том смысле, что “не то” и “не туда” попросту не удастся вставить; все дополнительные и опциональные компоненты монтируются лишь на специально предназначенные для них места. Так, если для установки модуля факса в сопоставимом по функциональности МФУ конкурента требуется снять заднюю крышку аппарата, открутив предварительно с десяток болтов и затратив в общей сложности больше часа на тринадцать достаточно сложных шагов, то устройство Samsung предусматривает установку модуля факсимильной связи в специально предусмотренное для этого наружное гнездо и закрепление его парой болтов — всего за четыре шага и за куда меньший промежуток времени.

Администрирование многофункционального устройства в крупном офисе может стать настоящей головной болью — однако программисты Samsung предусмотрели для новейших МФУ компании удобный, информативный и крайне простой в использовании веб-интерфейс. Детализированная статистика использования, общее состояние устройства, контроль заданий в реальном времени — всё это с лёгкостью доступно из администраторской консоли. Любому начальнику отдела наверняка придется по душе подробные и внятные отчёты о нагрузке, которая приходится на МФУ, — что позволит эффективно планировать затраты и изыскивать новые возможности для экономии.

В частности, такие возможности предоставляет особый **режим эко-печати** — тем более ценный, что, по известной статистике, “цикл жизни” 95% внутриофисной документации составляет от 1 часа до

1 суток. Такие документы вовсе не будут в идеальном, “представительском” качестве печати — значит, именно на них можно и нужно экономить. МФУ Samsung, выпущенные в рамках проекта *Cosmos*, предусматривают внушительный спектр настроек экономичной печати: выбор между цветным и монохромным режимами, одно- или двусторонней печатью, детали-



Монохромное МФУ Samsung SCX-8040ND

зированные настройки качества, а также автоматизированное масштабирование с выводом до 6 исходных страниц документа, презентации или информационной справки на один лист. Результатом регулярного применения эко-режима может стать экономия до 30% тонера, уменьшение износа механизмов печатного тракта, сокращение энергопотребления и, разумеется, меньший расход бумаги.

Наконец, особого внимания заслуживают традиционно привлекательные **гарантийные условия**, которые предлагает Samsung конечным пользователям своих МФУ. Это три года расширенной гарантии с обслуживанием в полутора сотнях авторизованных сервисных центров по всей России — причём гарантия сохраняется даже при самоустановке МФУ без привлечения сторонних сертифицированных специалистов, если таковые в распоряжении заказчика отсутствуют. Собственно, именно последний пункт красноречивее всего говорит о надёжности и высокой стрессоустойчивости этих аппаратов, добавляя им привлекательности с точки зрения простоты эксплуатации и обслуживания.

Предметная детализация

Скажем несколько слов и о конкретных моделях лазерных МФУ Samsung формата А3, представленных в новой корпоративной серии в рамках инициативы *Cosmos*. Цветные однопроходные модели **CLX-9350ND/9250ND** представляют собой функциональные и удобные устройства для работы с документами, отвечающие самым разнообразным потребностям современного офиса и разработанные для самого широкого круга потенциальных за-

казчиков. Первая из них обеспечивает копирование монохромных и цветных материалов со скоростью 35 копий/мин, вторая — 25 копий/мин. По результатам тестирования в лаборатории Buyers Laboratory Inc. в 2010 г. именно этим моделям были присуждены награды Pick (“Выбор года”) и Highly Recommended (“Лучшая рекомендация”) — за наиболее удачное со-

нообразнее по форме, чем прежде, что обеспечивает и повышенное разрешение печати, и более широкий диапазон цветов, а также придаёт отпечатанным с применением полимеризованного тонера копиям приятный блеск. Стойкий восковой слой и качественная термофиксация защитят отпечатки от помятостей и пятен, а эффективный режим переноса изображения позволяет сэкономить тонер и понизить температуру термофиксации, дополнительно снижая энергозатраты.

Практически та же функциональность (за исключением, разумеется, цветной печати) свойственна и монохромным многофункциональным копирам Samsung формата А3 — **SCX-8040ND/8030ND**. Эти решения, более простые, производительные и эффективные, чем цветные МФУ, позволяют оптимизировать офисную печать в подразделениях с максимальной производственной нагрузкой, которые не нуждаются и в ближайшие годы не будут нуждаться в выпуске многокрасочных документов, презентаций и брошюр.

Скоростные характеристики монохромных моделей ещё более впечатляют: SCX-8040ND обеспечивает 40 копий/мин, а 8030ND — 30 копий/мин. Они также стали лауреатами сравнительных испытаний 2010 года в тестовой лаборатории Buyers Laboratory Inc., получив награду Highly Recommended (“Лучшая рекомендация”) за великолепный дизайн и высокую производительность. Эти устройства способны работать с бумагой практически любого типа благодаря увеличенной емкости лотков — вплоть до плотности 216 г/м² — и крупных форматов до 305×457 мм. Кроме того, в многоцелевой лоток можно загружать не только стандартную бумагу, но и конверты, прозрачные пленки и другие носители.

Как цветные, так и монохромные МФУ Samsung формата А3 получают дополнительное преимущество, с точки зрения конечного пользователя, за счёт применения программного обеспечения XOA (eXtensible Open Architecture). Эта уникальная платформа Samsung с открытой архитектурой объединила технологии разработки встроенных служб и веб-служб, что позволило создать унифицированную платформу разработки, поддерживающую веб-приложения и встроенные приложения на основе Java. Внедрение платформы XOA ускоряет и упрощает интеграцию, позволяя рабочим группам использовать специально настроенную многофункциональную среду печати.

Ещё по данным IDC за 2009-й финансовый год, Samsung заняла первое место в Европе на рынке черно-белых лазерных принтеров и МФУ формата А4. Новая цель компании — занять столь же прочные позиции в области офисной печати, копирования и сканирования формата А3, предлагая конечным пользователям из сегментов среднего и крупного бизнеса высококачественные, высокопроизводительные устройства для уверенного решения самых разнообразных офисных задач. Анализируя особенности новейших МФУ Samsung, выпущенных в рамках инициативы *Cosmos*, можно с уверенностью сказать, что у компании есть все шансы справиться с этой задачей поистине космических масштабов.

четание великолепного дизайна и высокой производительности.

Имеет смысл выделить особо до сих пор актуальную в российских условиях функциональность факсимильного модуля этих МФУ, позволяющую получать, отправлять или перенаправлять документы в быстром и надёжном режиме Super G3. Этот модуль позволяет сохранять в собственной памяти 500 наиболее часто используемых номеров, обеспечивая быстрый и безопасный доступ к ним (включая запрет на автоматическую печать принятых факсов, чтобы они не попали в руки тех, для кого не предназначены).

Платформа безопасности Samsung нашла своё полное воплощение даже в стандартной комплектации лазерных МФУ А3 — и предоставляет широкие возможности по защите управления (контроль поступающих на печать заданий, настройка различных конфигураций безопасности для разных категорий пользователей), защиту документов (в том числе шифрование сканируемых документов в формате PDF), защиту локальной сети (от неавторизованного доступа по протоколам SSL/TLS, IPsec, IPv6 и др.), защиту от неавторизованного использования устройства в целом, а также автоматическое шифрование всей сохраняемой на встроенном жёстком диске информации.

Особым предметом гордости разработчиков Samsung стал фирменный полимеризованный тонер для цветной и чёрно-белой печати, позволяющий достичь зримого улучшения качества изображений. Линии их становятся значительно четче благодаря тому, что частицы в составе улучшенного тонера — мельче и од-

Клиентоориентированный ритейл в прицеле внимания Microsoft

ОЛЬГА ПАВЛОВА

Сегодня, когда в обществе возникает ощущение надвигающихся сложных времен, сфера розничной торговли становится предметом пристального внимания для бизнеса, поскольку она служит индикатором ситуации на

ОТРАСЛЕВЫЕ РЕШЕНИЯ

рынке в целом. Сама же торговля в условиях изменения потребительского спроса сталкивается с задачей повышения эффективности своей деятельности путем создания индивидуальных, интерактивных и интересных предложений для клиентов, формирования лояльности бренда. При этом важна интеграция всех каналов коммуникаций — Интернета, мобильного телефона и магазина. Программы лояльности и CRM-системы представляют собой базовую инфраструктуру развития сетевой розницы и один из основных инструментов реализации конкурентных преимуществ, считают в корпорации Microsoft, для которой сфера розничной торговли является одной из приоритетных.

Для построения эффективной системы взаимодействия с потребителями ритейлер должен знать своих покупателей. Кто они? Чем интересуются? Как нужно общаться с ними, используя разнообразные онлайн- и офлайн-каналы? Эти и другие вопросы стали темой проведенного Microsoft специального ток-шоу, в котором приняли участие представители компаний Digital Marketing Agency Ascension, X5 Retail Group, VIVID Interactive, Manzana Group и IVIS Group.

Персонализированные отношения с покупателями

По словам директора по развитию бизнеса в сфере розничной торговли и дистрибуции “Microsoft России” Андрея Пачикина, двусторонние коммуникации между продавцом и постоянным покупателем сегодня чрезвычайно актуальны: “Привлечь покупателя легко, но очень важно удержать его, а это уже намного сложнее. В наши дни наблюдается тенденция снижения эффективности массовых рассылок рекламной информации, поэтому необходимо строить персонализированные отношения с покупателями”.

Такие отношения начинаются с того, что покупатель заполняет анкету карты лояльности, рассказала менеджер по развитию системы взаимоотношений с клиентами и программ лояльности в компании X5 Retail Group Анна Аникеева. Эта анкета содержит ФИО и дату рождения человека; кроме того, компания интересуется его семейное положение, наличие детей. Однако с распространением использования CRM-систем такая потребность исчезает, поскольку семейное положение покупателя можно определить, анализируя его покупки.

На основании анализа покупок своих клиентов X5 Retail Group организует акции по рассылке персонализированных предложений, которые нацелены на увеличение прибыли от продаж путем расширения категорий товаров, приобретаемых покупателем, и повышение частоты посещения магазинов сети. Задачей персонализированного SMS-сообщения может быть приглашение покупателя прийти в магазин, причем такие сообщения нацелены не на конкретный товар, а на целую категорию товаров. “При этом мы побуждаем клиента к более сложным действиям, чем простое нажатие кнопки на экране компьютера, а в современном мире для этого нужна сильная мотивация”, — подчеркнула г-жа Аникеева.

Здесь следует обратить внимание на одну любопытную особенность, подмеченную Анной Аникеевой. Если оценивать статистику отказов от персонализированных рассылок и промо-кампаний, можно увидеть, что от последних отказываются чаще. И это при том, что персонализированные рассылки не содержат предложения купить что-то по выгодной цене, они лишь напоминают покупателю о том, что ему нужен некий товар. Но по непонятной причине такие рассылки имеют лучший эффект, чем промо-акции.

В вопросе персонализации отношений с клиентами Андрей Пачикин также видит интересную переломную тенденцию. Если раньше ритейлеры просили покупателей указывать в анкете свое имя и возраст, чтобы, например, поздравить с днем рождения, то сейчас они собирают информацию, связанную с предпочтениями, социальным статусом и стилем жизни своих клиентов. Такая информация помогает правильно планировать ассортимент и маркетинговую политику магазина, а также выбирать правильные каналы коммуникаций.

А вот руководитель региона Европа, Ближний Восток и Африка в компании Digital Marketing Agency Ascension Макс Романенко считает, что в настоящее время в онлайн- и офлайн-ритейле важное значение приобретает понятие контекстности сообщений, направляемых конкретным покупателям. Сообщение, отправленное не вовремя, не к месту или не по тому каналу, может вызвать огромное раздражение. Наглядный пример — почтовые рассылки, которые в лучшем случае оставляют покупателя равнодушным, а в худшем настраивают его против продавца.

Еще один интересный момент обсуждения на ток-шоу — возможно ли предлагать какие-либо товары и услуги тем людям, которые по разным причинам не хотят предоставлять свою персональную информацию. По словам Макса Романенко, такое сегодня выполнимо. Для этого ритейлеры могут использовать огромное количество аналитической информации, доступной через таких провайдеров, как Microsoft Advertising. Если сопоставить анонимного потенциального клиента, заходящего на сайт интернет-магазина, с неким профилем, который выводится на основе аналитической информации в соответствии с набором действий, то можно персонализировать контент, предложения и маркетинговые акции для данного человека, ничего о нем не зная. Однако у этого метода есть и свои недостатки, отметил г-н Романенко. Так, в ситуации, когда один компьютер используется всеми членами семьи, разработанные сценарии не дают однозначного ответа, снижая легитимность информации.

Другой удачный пример — поисковая система “Яндекс”, которая в начале сентября запустила сервис, позволяющий с высокой долей вероятности предположить по типу запроса, кто его сделал — мужчина или женщина, — и соответственно сформировать разные результаты поиска.

И наконец, своими мыслями о происходящем в России изменении требований к программам лояльности поделился Олег Паленов из компании Manzana Group. Сегодня для того, чтобы сделать покупателю предложение, совсем не обязательно знать его личную информацию. Если ритейлер

использует CRM-систему и программу лояльности, в его распоряжении имеется четыре типа данных. Во-первых, анкетные данные, которые указывает покупатель на



Андрей Пачикин: “Привлечь покупателя легко, но очень важно удержать его, а это уже намного сложнее”

начальном этапе, когда о его лояльности к бренду говорить еще рано. Во-вторых, поведенческие, т. е. чеки. В-третьих, различные социологические опросы, звонки по ключевой клиентской базе. И четвертый тип данных — это реакция клиентов на иницируемые ритейлером коммуникации. Исходя из такой классификации, г-н Паленов рекомендует не собирать на начальном этапе детальную информацию о покупателе, которая может не соответствовать действительности, а для адресной коммуникации анализировать данные о покупках с помощью современных технологий.

Сегментация покупателей

После сбора данных о покупателях встает вопрос об их сегментации. В прошлом веке людей было принято сегментировать по полу, возрасту и доходу; сейчас появляются новые виды сегментации с учетом ценности каждого конкретного человека, считают в Microsoft. Какие технологии могут быть использованы для решения данной задачи — этот вопрос был поставлен перед участниками ток-шоу.

Как рассказала Анна Аникеева, в X5 Retail Group осуществляется сегментация по стилю жизни: “Мы не просто хотим узнать нашего клиента, а пытаемся понять, как он живет. Нам важно знать, что ему интересно”. В этой ситуации, по ее словам, помогают мобильные приложения. Так, мобильный оператор позволяет узнать, каким устройством пользуется покупатель, и если выясняется, что у него телефон с Windows Phone, то компании нет смысла тратить деньги на SMS-сообщения, — можно просто предложить ему установить специальное мобильное приложение, через которое он сможет получать всю необходимую информацию. И если эта информация окажется ему интересна, он сам будет инициировать взаимодействие с продавцом.

В продолжение данной мысли Андрей Пачикин отметил, что, устанавливая мобильное приложение, покупатель дает согласие на коммуникации с ритейлером. В результате продавец получает информацию о том, в каком районе находится клиент, какие объекты он посещает, какую музыку слушает, тем самым формируя представление о нем.

Со своей стороны Олег Паленов обращает внимание на тот факт, что в компаниях, использующих CRM-системы и программы лояльности, накапливаются огромные объемы информации, из-за чего становится сложно ее анализировать. И тогда на помощь приходят ИТ, позволяющие выделять наиболее значимые характеристики для отнесения клиента к той или иной группе. Такими характеристиками, в частности, может быть близкое расположение магазина к дому, работа покупателя, семейный статус и пр. Вместе с тем здесь, по словам г-на Паленова, возникают вопросы, как управлять сегментами, насколько постоянен состав покупателей в каждом из них и почему клиенты переходят из одного сегмента в другой. Сейчас такие задачи очень востребованы, и для их решения может применяться методология поведенческой сегментации — например, по частоте покупок, по дате последнего посещения магазина, по сумме покупки.

Однако, как предупреждает Макс Романенко, сегментация — это такое занятие, которым очень легко можно увлечься, находя все новые и новые атрибуты и параметры для создания новых сегментов. Поэтому сегментация должна быть не слишком детальной и поддаваться управлению, а современные технологии позволяют сбалансировать сегментацию потребителей и учитывать контекст коммуникаций. “Сегодня мы все хотим, чтобы инициатором коммуникаций выступал покупатель. Это самый лучший показатель лояльности”, — резюмировал он.

Социальные сети как канал коммуникаций

Другая яркая современная тенденция, отмеченная представителями Microsoft, — использование социальных сетей как инструмента воздействия на поведение потребителя. Всего в мире социальными сетями пользуется более 350 млн. человек, там сосредоточено огромное количество информации. Более того, в последние годы можно наблюдать, как известные

компании с помощью этого инструмента продвигают свой бренд. По данным исследовательской компании Forrester Research, более 50% европейских покупателей уже сейчас обращаются за отзывами об интересующем их товаре именно в социальные сети.

В России, по данным ВЦИОМ на февраль 2011 г., учетную запись в социальных сетях имеет более 52% россиян, и лишь порядка 8% жителей страны никогда не слышали об этом явлении. При этом 26% пользователей Интернета в России хотели бы получать информацию о новинках и акциях именно из социальных сетей.

Всё это позволяет говорить о том, что важность социальных медиа для взаимодействия розничных сетей и их покупателей будет только расти, считают в Microsoft. А отношения между покупателями и ритейлерами все больше будут приобретать персональный характер.

В подтверждение этих выводов Анна Аникеева рассказала, что X5 Retail Group также считает социальные сети, такие как Facebook, эффективным каналом коммуникаций с клиентами. С их помощью компания может сообщать о новинках, о скидках или других акциях, однако заниматься продажей товаров там довольно сложно. Помимо этого Facebook — отличный канал для работы с жалобами клиентов, которые не любят обращаться на горячие линии по телефону. “В Интернете вас не видят и не слышат, но при этом вы можете получить всю необходимую информацию”, — подчеркнула она.

Вместе с тем, с точки зрения Макса Романенко, социальные сети не должны рассматриваться в качестве панацеи для повышения объемов продаж — это лишь мощный канал коммуникаций наряду с другими каналами. Так, согласно приведенным им данным, в социальных сетях совершается всего около 2% покупок. Но есть и позитивный пример: благотворительная международная организация World Vision смогла существенно увеличить привлечение людей в свои ряды благодаря социальным сетям и распространению в них полезной информации.

Хочется надеяться, что если продавцы будут думать о своих клиентах и использовать технологии, позволяющие сделать обслуживание более качественным, то через некоторое время мы увидим, что сфера розничной торговли действительно стала клиентоориентированной.



Анна Аникеева: “Мы побуждаем клиента к более сложным действиям, чем простое нажатие кнопки на экране компьютера, а в современном мире для этого нужна сильная мотивация”



Макс Романенко: “Сегодня мы все хотим, чтобы инициатором коммуникаций выступал покупатель. Это самый лучший показатель лояльности”

Сила цвета для успеха вашего бизнеса

Высокое качество цветной печати при экономичном расходе материалов



Авдеева Нина Владимировна
Начальник Управления функционирования
и мониторинга клиентского сервиса (УФКС)

Российская государственная библиотека (РГБ), в прошлом – Государственная Библиотека СССР им. В.И.Ленина, является крупнейшим собранием книжных фондов в Европе.

Управление функционирования и мониторинга клиентского сервиса входит в Комплекс информационных технологий РГБ. В процессе повседневной деятельности управления необходимо использование целого набора офисной техники, выполняющей разнообразные операции: копирование, сканирование, печать, отправка и прием факсов. С целью эффективного использования офисного пространства, а также снижения затрат на покупку и обслуживание оргтехники, более полугода назад было принято решение о приобретении цветного лазерного многофункционального устройства i-SENSYS MF8350Cdn.

Простой и удобный в эксплуатации, i-SENSYS MF8350Cdn сочетает в себе все необходимые для работы функции и, что очень важно, выполняет задачи сразу нескольких пользователей по локальной сети. Точная и яркая цветопередача помогает расставить

смысловые акценты в печатных материалах, которые готовятся в подразделении: отчетах, содержащих фотографии и графики, брошюрах, информационных листовках, буклетах, флаерах, бланках, бэйджах и пр.

Хотелось бы отдельно отметить, что i-SENSYS MF8350Cdn с легкостью справляется с большими объемами печати, при этом скорость его работы и качество печати остаются такими же высокими, как и на малообъемных работах.

Техническая возможность аппарата позволяет печатать до 40 000 страниц в месяц, что удовлетворяет все возможные рабочие потребности в полном объеме. Немаловажно и то, что при потрясающем качестве цветной печати i-SENSYS MF8350Cdn очень экономичен в расходе материалов. Устройство также обеспечивает высококачественное цветное и черно-белое сканирование в форматы PDF/JPEG/TIFF и дает возможность сохранять документ на USB-накопителе.

Русифицированное меню и удобный дисплей делают навигацию по функциям устройства простой и удобной, а для эффективного использования всех возможностей аппарата к нему прилагаются детально составленная инструкция и диск с набором прикладных программ, учитывающих любые потребности пользователя.

Canon i-SENSYS MF8350Cdn — это удобно, быстро, просто и качественно! Как раз то, что нужно нам.



**Цветное лазерное
многофункциональное
устройство
Canon i-SENSYS MF8350Cdn**

Струйная печать



Лазерная печать



Широкоформатная печать



Canon
www.canon.ru

Законодательство для межорганизационного ЭДО: что дальше?

ИНГА МАЙОР

Интерес к теме электронного коммерческого документооборота связан, с одной стороны, с ростом требований к оптимизации бизнес-процессов и глобальным развитием систем ERP, с другой — с недавним развитием законодательства в области электронных счетов-фактур. Попробуем понять, что нужно бизнесу в этой области и есть ли у него реальный шанс получить то, что ему нужно.

ДОКУМЕНТООБОРОТ

Терминология

Коммерческий документооборот — это в данном контексте не деловые письма, которыми обмениваются компании (практически все уже давно перешли на электронные коммуникации), и даже не контракты. Контракт один, а вот поставок по нему много, хотя, конечно, для тех бизнесов, где договор равен поставке, это проблема... но — речь в любом случае пойдет не о контрактах/договорах. Под коммерческим документооборотом в данном контексте понимаются все виды документов, сопровождающих поставку, включая первичную документацию, которой тоннами обмениваются покупатели и продавцы для ее отражения в бухгалтерском и налоговом учете. Помимо учетной документации есть документы, необходимые компаниям для организации бизнеса, например заказ. К счастью, эта область не регулируется специальным законодательством (нет специализированных требований к виду таких документов), и благодаря этому заинтересованные компании уже договорились об электронных процессах обмена. Есть также обязательные сопроводительные документы к поставкам товаров, такие как сертификаты качества, но перевод их в электронный вид — область специального исследования, выходящего за рамки нашей статьи, поэтому мы рассмотрим лишь документооборот цепочки поставок.

Итак, межорганизационный коммерческий документооборот цепочки поставок — это все сообщения цепочки от заказа до оплаты. Простейшие примеры: заказ, подтверждение заказа, счет, уведомление о поставке/накладная, уведомление о приемке/акт о различиях, счет-фактура (этот список можно расширить). Здесь можно говорить о сквозном процессе обработки, когда каждый последующий документ — как в системе поставщика, так и в системе покупателя — ссылается на предыдущий.

Основная потребность бизнеса с существенным количеством поставок — получить электронные первичные документы и обрабатывать их в ERP-системе, внутренней либо виртуальной, без использования ручного труда при заведении документов, так как вбивание документов вручную — это всегда риск появления многочисленных ошибок. Чего действительно хотят компании, так это автоматизации всего процесса поставки: обработки заказа, формирования поставки с сопутствующими документами (накладная, счет, счет-фактура), приемки, обработки входящих документов и проверки их на правильность. А при этом еще, естественно, возможности хранить всю входящую и исходящую документацию в электронном архиве.

Предыстория

Как только корпоративные монстры в сфере производства и дистрибуции готовых товаров быстрого спроса пришли с Запада и закрепились на российском рынке, участники рынка заговорили об интеграции цепочки поставок и о безбумажном документообороте. Несколько лет назад торговые сети и производители начали внедрять электронный обмен данными поставок (механизм обмена структурированными

сообщениями в определенном стандарте) между информационными системами поставщика и покупателя. Сами по себе торговые сети и крупные производители выступают движущей силой в продвижении электронного обмена данными, так как поставок в этом секторе много, все процессы очень быстрые и их нужно оперативно обрабатывать. Поэтому они крайне заинтересованы в автоматизации бизнес-процессов взаимодействия с контрагентами. Сообщения электронного обмена данными, которые в этом секторе в России уже используются, основаны на международном стандарте ООН EDIFACT. В ритейле

Наметить пути решения этих проблем можно, если ввести роль оператора как посредника электронного документооборота между компаниями

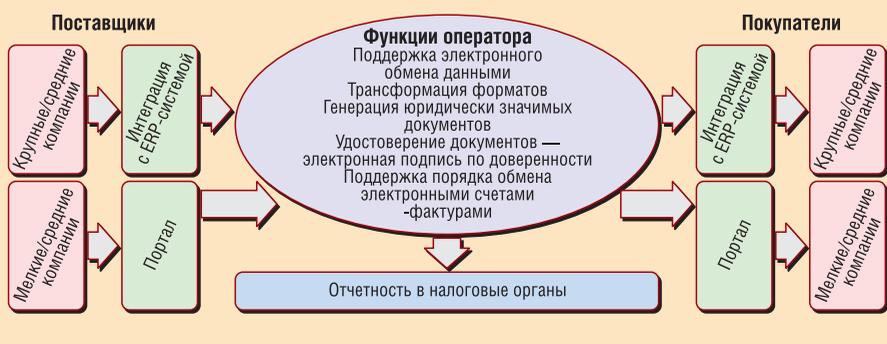
Функции оператора

Оператор получает данные от поставщика в стандартном сообщении, включающем всю необходимую для бизнеса информацию (см. рисунок). Сгенерировав из полученного сообщения первичный документ, он подписывает его по доверенности от поставщика. В этом случае генерация правильных первичных документов из полученных данных является

Функции оператора системы электронного документооборота (ЭДО)

Оператор системы ЭДО совмещает функции:

- 1) оператора электронного обмена данными между контрагентами
- 2) оператора ЭДО (счетов-фактур) для налоговых органов



используется подмножество этого стандарта — EANCOM 2002. Реализуя сообщения в таком стандарте, можно обмениваться всей информацией, которая должна содержаться в соответствующих первичных документах отчетности (накладных, счетах-фактурах), но не ограничиваться этим, так как зачастую для автоматизации процессов бизнесу нужна и другая информация, не содержащаяся в первичных документах: серийный код контейнера поставщика, штрихкод и т. п.

Проблемы электронного документооборота

В силу того, что пока не утверждены законодательно формат электронного счета-фактуры и регламенты ведения книги покупок и книги продаж в отношении электронных счетов-фактур, у компаний, использующих электронный обмен данными, сообщения о поставке дублируются бумажным документооборотом — счетами-фактурами и накладными. Между тем бизнес заинтересован в избавлении от бумаги вообще.

Другой вопрос, как совместить обмен данными между системами поставщиков и обмен юридически значимой «первичкой». Ведь структурированные сообщения перечисленных стандартов не могут заменить юридически значимые первичные документы. Поскольку сообщения электронного обмена данными содержат всю необходимую для бизнеса информацию, они весьма объемны и к тому же не являются человекочитаемыми. Даже если такое сообщение заверить электронной цифровой подписью (ЭЦП), тем самым подтвердив его аутентичность и неизменность, его невозможно будет прочитать без загрузки в ERP-систему, которая поймет это сообщение.

Другие индустрии в России, за редким исключением, пока не используют отраслевые стандарты обмена данными, хотя в мире они находят широкое применение в разных видах бизнеса. Это объясняется незавершенностью законодательства и, как следствие, отсутствием движущей силы для распространения отраслевых стандартов безбумажного документооборота. Между тем внедрение отраслевых стандартов перспективно, важно и неизбежно, ибо экономично.

ся обязательством оператора в рамках договора с клиентом и осуществляется в заранее согласованном формате. Этим путем пошли многие операторы в Европе — в тех странах, где фискальная система требует юридически значимого (обычно человекочитаемого) первичного документа, как правило, заверенного ЭЦП.

При этом возникает вопрос доверия оператору функции подписания первичных бухгалтерских и налоговых документов. Если компания-поставщик не захочет доверить это право оператору, ей придется параллельно с файлом обмена данными отправлять в электронном виде первичные документы, подписанные ЭЦП. Проблема в том, что данные в структурированном файле, который получатель будет обрабатывать в ERP-системе, и данные в первичном документе могут не совпадать. Кто в этом случае будет осуществлять функцию сверки? Если возложить её на получателя, то ему это будет экономически невыгодно. Если на оператора — это будет дорого стоить отправителю.

Электронный архив, где будут храниться юридически значимые первичные документы, также может быть организован оператором электронного документооборота.

Индустриальные стандарты, используемые разными бизнесами, являются предметом компетенции таких операторов. Поскольку в Европе основной первичный документ — это инвойс, такие операторы называются e-invoicing-операторами. Стоит заметить, что клиенты операторов зачастую не ограничиваются инвойсами, проявляя заинтересованность в электронном документообороте по всей цепочке поставок. В этом случае оператор, обладающий компетенцией в области индустриальных стандартов, может взять на себя и обучающую роль.

Для малого бизнеса характерно будет использование интернет-решений (порталов) и операторов электронного документооборота как посредников, развивающих данные решения и обеспечивающих юридическую значимость документов. В основном в этом классе решений в Европе распространены «вбивалки» — интернет-порталы, частично выполняющие функции простейших ERP-систем: в них

первичные документы создаются и хранятся в структурированном виде.

Для среднего бизнеса логично совместить использование интернет-порталов с простейшей интеграцией с ERP-системами пользователей. В этом случае электронные документы будут создаваться не в портальной среде, а в ERP-системе. Хотя в настоящий момент в России операторы налоговой отчетности развивают порталные решения электронного документооборота в отношении электронных счетов-фактур и доставки сопроводительных документов, тема интеграции таких решений с ERP пользователей находится в зачаточном состоянии, а индустриальные стандарты обмена данными в них не используются.

Архивы первичных документов

Другой важной перспективой развития электронного документооборота являются архивы юридически значимых первичных документов. Сейчас многие компании заинтересованы в подобных архивах. Традиционно, в случае бумажного оригинала первичного документа, процесс формирования электронного архива организован следующим образом: бумажный документ сканируется, распознается, привязывается к бухгалтерской проводке, и затем скан-образ хранится в электронном виде. Такой электронный архив решает вопросы быстрого доступа к оригиналу документа, поиска, создания выборок копий документов по запросам из ERP-системы. Но документ в электронном архиве не является юридически значимым и должен дублироваться оригиналом в бумажном архиве.

Рассмотрим перспективы развития электронных архивов и электронного документооборота в целом, учитывая последние изменения в российском законодательстве.

В настоящий момент развитие законодательства в области электронных счетов-фактур (см. документ Минфина России, от 25 апреля 2011 г. № 50н «Об утверждении Порядка выставления и получения счетов-фактур в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи с применением электронной цифровой подписи» www.rg.ru/2011/06/03/fakturi-dok.html) подразумевает, что оба контрагента — поставщик и покупатель — договорятся между собой об обмене электронными счетами-фактурами и будут использовать оператора ЭДО (электронного документооборота) как посредника ЭДО.

В упомянутом Порядке присутствие посредника — ЭДО-оператора — является обязательным условием электронного документооборота. В этом сценарии оператор наделяется доверием как со стороны государства, так и со стороны участников ЭДО.

Из Порядка следует, что весь процесс обмена первичными документами с контрагентом должен быть либо электронным для обеих сторон, либо бумажным. В то же время непонятно, как быть, если одна из сторон коммерческих отношений (например, покупатель) готова полностью перейти на ЭДО со всеми поставщиками, а другая (один из поставщиков) — не готова. В этом случае часть юридически значимых счетов-фактур, подписанных ЭЦП и полученных через оператора, покупатель будет хранить в электронном виде, а часть — в бумажном. Очевидно, что наличие двух разных бизнес-процессов сильно усложняет операционную деятельность. Как следствие, тот выбор, который должны сделать компании, — «либо электронный, либо бумажный процесс» — замедлит переход компаний к ЭДО, поскольку логично было бы дать им шанс переводить на электронные рельсы взаимоотношения со всеми поставщиками, даже с теми, которые не готовы к этому или не хотят. ▶

HITACHI
Inspire the NextHITACHI
Сделано в Японии,
работает в России!

Уже более ста лет мы создаем и воплощаем в жизнь технологии, которые помогают людям строить будущее. Мы придерживаемся этого принципа, разрабатывая системы хранения данных, электронные микроскопы, интерактивные системы и многое другое.



Платформа хранения данных Hitachi Virtual Storage Platform (VSP)



Система хранения данных



Электронные микроскопы



Интерактивные системы

* Инновация. Реклама.

www.hitachi.ru

Пути развития и перспективы

Как предлагается решить эту проблему: необходимо упростить требования к электронному процессу обмена счетами-фактурами. В частности, логично было бы наделить операторов ЭДО функциями посредничества при переводе первичных документов поставщика из бумажного вида в электронный. Скажем, поставщик отправляет бумажную накладную, подписанную и проштампованную печатью, оператору ЭДО, а тот сканирует документ, заверяет его ЭЦП по доверенности поставщика, создавая таким образом электронный оригинал документа. Как вариант оператор может также распознавать документ и создавать из него структурированный файл, что тоже практикуется в Европе. Процесс создания оператором юридически значимого электронного документа из бумажного называется сертифицированной оцифровкой, и оператор сертифицируется для выполнения этого действия. Такой подход сейчас широко обсуждается в Европе. По данным исследований, проводимых по этой теме в странах ЕС, механизм перевода бумажных документов в юридически значимые электронные документы через оператора заметно ускоряет процесс распространения электронных счетов в этих странах.

В недалеком будущем нам предстоит развивать системы электронного документооборота, одновременно удовлетворяя следующим потребностям бизнеса: обеспечение юридически значимого документооборота первичных документов между компаниями; электронный обмен данными и обеспечение сквозного процессинга цепочки поставок; электронный архив юридически значимых первичных документов. Аутсорсинг будет бурно развиваться в этой области: поскольку присутствие оператора ЭДО как посредника юридически значимого документооборота первичных документов требуется законом, такие операторы могут взять на себя функции обмена данными между компаниями. Либо операторы обмена данными расширят функции до полного цикла юридически значимого документооборота.

Следствием описанных выше процессов является и еще одна перспектива — развитие облачных технологий в сфере ЭДО це-

почки поставок, так как сервисы по конвертированию, удостоверению, пересылке электронных документов эффективнее выполняются посредником, который специализируется на экспертизе по этому предмету. Логично было бы предположить, что облачные сервисы будут развиваться также в сфере услуг хранения первичных документов и управления электронными архивами. Такие услуги могут предоставляться центрами обработки данных. Здесь напрашивается аналогия с организацией бумажных архивов за пределами офиса. Это услуги, которые в свое время рекламировались архивными компаниями как инновационные, и нельзя сказать, что они не пользовались спросом.

Однако, как показал опрос, проведенный фирмой TheInfoPro в 247 корпорациях из списка Fortune 1000, хранение документов в облаке “в голом виде”, без прикладных сервисов, пока нельзя назвать неизбежностью ближайшего времени. Относительно сегмента среднего и малого бизнеса М. Коултер, директор компании TheInfoPro, резюмировал: “Мы видим инфраструктуру в облаках. Мы видим приложения в облаках, электронную почту в облаках, управление кадрами и взаимоотношениями с клиентами в облаках <...> но [хранение] — это направление, которое для них [пользователей облачных сервисов] не имеет смысла”.

Другое дело — развитие прикладных сервисов, таких как конвертация в электронный вид или действия по приданию электронным копиям статуса значимых документов. В этом отношении возможно партнерство ЦОДов в контексте хранения, сервисов оцифровки и сбора подписей. Но здесь, если говорить о первичных документах и о перспективах развития этой области в России, мы возвращаемся к вопросу о сертифицированной цифровизации, т. е. о придании электронной копии документа с ЭЦП, сделанной сертифицированным оператором, статуса юридически значимой, а следовательно, к необходимости адаптации законодательства в области хранения юридически значимых электронных первичных документов.

Об авторе: *Инга Майор* — советник президента компании “Ай-Текс”.

ВКРАТЦЕ

Семь вопросов поставщику облачных сервисов

ИТ-директор, контролирующий миграцию в облако, должен быть уверен в безопасности сервисов, приобретаемых его компанией. Следует убедиться в том, что они управляются так же, как и любые дополнительные ресурсы организации. Чтобы проверить поставщика облака, ИТ-директор должен задать ему следующие трудные вопросы:

1. Что будет делать сервис? Каждый поставщик должен предоставить документальное описание функциональных возможностей своего продукта. Джон Паволоцки, адвокат по ИТ международной юридической фирмы Greenberg Traurig, советует: “Если поставщик не предоставил документацию, ее следует обязательно запросить. Вам необходима обоснованная уверенность в том, что в период подписки функциональность не будет уменьшена или изменена”.

2. Насколько полно поставщик составил договор об уровне обслуживания? Правильно составленное соглашение о качестве сервиса SLA должно точно определять время доступности, время реакции и время восстановления. Эти параметры следует обсуждать обязательно. Добейтесь возможности расторжения договора на случай их частого невыполнения.

3. Сколько будет стоить резервное копирование и сколько времени займет восстановление данных? Иногда перед восстановлением данных поставщики требуют оплатить все имеющиеся задолженности.

Рассчитывайте на то, что вы не договоритесь с поставщиком о сумме. Такие случаи имеет смысл специально отметить в договоре до начала ваших отношений.

4. Кому принадлежат интеллектуальная собственность? Если вы пользуетесь программным обеспечением как услугой, то программа и все ее модификации принадлежат поставщику. Расширения, сделанные по требованиям клиента, и его данные должны быть собственностью клиента. Убедитесь, что это зафиксировано.

5. Позволяют ли правила и процедуры поставщика говорить о соответствии требованиям HIPAA, SOX и других нормативных документов? От поставщика с большим списком клиентов будет тяжело добиться изменений каких-либо процессов под ваши нужды.

6. Где расположены мои данные? Если они, например, в Индонезии, то физический доступ к ним потребует двухдневной поездки. Возможно, что в государстве, где расположен ваш бизнес, это противоречит нормам о неприкосновенности частной жизни. Убедитесь, что поставщик не нарушает закон, пересылая данные за пределы страны.

7. Ограничивается ли физический доступ к серверам с данными? Узнайте, имеете ли вы формальные права на создание полного образа сервера, включая нераспределенные области диска, в которых находятся удаленные данные. Убедитесь, что вы можете изымать из обращения ленты с резервными копиями или отключать функции автоматического удаления.

Тони Концер

Карьера СЮ: почему ИТ не уважают

МАРК ДЖ. ШИЛЛЕР

В чем состоит профессиональная успешность СЮ? У каждого найдется свой ответ. Кто-то скажет, что главное в уровне технической квалификации и знаний, другие сделают упор на знании бизнеса, деловых связях или даже на удовлетворении личных амбиций. Понятно, все это необходимо, чтобы достичь определенного уровня репутации в своей организации. Но чтобы сделать завершающий шаг и стать настоящим членом команды управленцев С-уровня, необходимо еще одно качество: влияние.

“ИТ недостаточно уважают” — эта фраза звучит избито, но, куда ни глянь, это действительно так. Хотя эта проблема, по-видимому, повсеместна, ее реальные практические решения — редкое исключение. Как пример, сошлюсь на недавнюю статью в *InfoWorld* с разделом, озаглавленным “10 горьких истин, которые нужно усвоить в ИТ”. Пункт 10 в списке гласит: “Вы никогда не завоеуете заслуженного уважения”.

Печально, что дефицит уважения попал в Топ 10, но когда ждешь совета, как решить эту проблему, обычно слышишь затасканный рефрен: “Как лучше всего заслужить уважение? Зарабатывайте его каждый день, усердно стараясь принести максимальную пользу своей компании”. Спасибо за дельную рекомендацию. Как будто все мы ходим на работу с мыслью, что для заслуженного уважения достаточно трудиться по минимуму.

Всем ясно, что ИТ в целом и каждый специалист, менеджер и руководитель ИТ-коллектива должны ежедневно трудиться с высшей отдачей. Но вопрос состоит в том, что существует масса высококвалифицированных ИТ-руководителей и их команд, которые приносят реальную пользу бизнесу, но в своих компаниях пользуются недостаточным уважением. Понятно, тут что-то не срабатывает. В игре должен присутствовать некий дополнительный фактор.

Пристальным взглядом

Вопрос “недостатка уважения” одно время очень меня занимал. Надеюсь докопаться до корней проблемы, я решил провести предварительное социологическое исследование. Его целью было выяснить наиболее существенные пробле-

мы ИТ-лидеров в области управления и руководства бизнесом и их личное отношение к этим проблемам.

Как и ожидалось, изрядное количество респондентов назвало главной проблемой “недостаток уважения”. В числе наиболее часто упоминаемых фактов, подтверждающих этот “недостаток уважения”, были следующие:

- ИТ-подразделение не включается в большинство дискуссий по бизнес-стратегии; грубо говоря, у СЮ нет места за столом управленческих совещаний;

- ИТ-специалистов слишком поздно подключают к обсуждению новых инициатив, когда уже нет возможности повлиять на их реализацию или правильно спланировать их ИТ-компонент;

- ИТ-подразделению приходится с трудом выбивать бюджеты на проекты, в которых заинтересован бизнес, а тем более на модернизацию инфраструктуры;

- бизнес не принимает во внимание, сколько времени может потребоваться на качественную реализацию ИТ-проекта. Не имея выбора, ИТ-служба вынуждена соглашаться с предписанным планом и сроками работы, но даже при их соблюдении слышит пожелания еще больше поторопиться;

- бизнес-лидеры не оказывают надлежащей поддержки ИТ-проектам. Курирующие их старшие бизнес-менеджеры не уделяют им достаточно внимания и не выделяют для их выполнения нужных людей и необходимую часть их рабочего времени. Такое отношение со стороны бизнеса сильно снижает эффективность ИТ.

Об уважении ли идет речь?

Из вышеназванных примеров очевидно, что проблему “недостатка уважения”, на которую так часто жалуются ИТ-руководители, нельзя трактовать как “пренебрежение” в быденном смысле слова. Правильнее было бы сказать о недостатке влияния, выражающемся в неучете мнения ИТ по стратегическим вопросам на корпоративном уровне и в отсутствии адекватной поддержки ИТ на уровне тактики. Однако результат от этого не меняется. У ИТ-специалистов и менеджеров возникает ощущение, что их не уважают. Логика проста: если бы их уважали, к ним бы относились иначе.

Переформулируем вопрос

Теперь, когда мы лучше поняли ситуацию, можно сформулировать наш исходный вопрос несколько внятнее. Вместо того, чтобы спрашивать, почему ИТ не пользуется заслуженным уважением, зададим более точный вопрос: почему ИТ-руководители, при всей важности ИТ, недостаточно влиятельны?

Сердцевина проблемы

После многих формальных и неформальных исследований вырисовываются три основные причины сложившейся ситуации.

1. Природные склонности и интересы ИТ-специалистов. Совершенно очевидно, что большинство занятых в ИТ слишком ориентированы на цифры, на черно-белое видение вещей, на линейное мышление. Чтобы приобрести влияние и иметь свой голос за столом бизнес-лидеров, необходимы коммуникабельность, видение полутонов, способность понимать эмоции и нелинейность мышления — те самые качества, которые от природы не очень присущи работникам ИТ.

2. Пробел в профессиональной подготовке. Насколько мне известно, в вузовских программах по ИТ и вычислительным наукам нет даже намека на воспитание этих навыков и осознание их важности. Все вращается вокруг технологии, технологий и еще раз технологий. И даже тем из нас, кто понимает необходимость развития навыков влияния на людей и хочет научиться выстраивать правильные межличностные отношения, очень сложно найти хорошие вспомогательные ресурсы. Конечно, имеется масса семинаров и самоучителей. Но они, как правило, сфокусированы на развитии умения продавать и оказывать личное влияние. Они не затрагивают особые потребности ИТ-специалистов на их рабочем месте и не объясняют, как развивать коммуникативные навыки в ИТ-среде и как решать специфические проблемы взаимодействия ИТ с бизнес-сообществом.

3. Общераспространенная антипатия к развитию навыков влияния. Допустим, вы согласны с первыми двумя тезисами. Однако для большинства из нас остается еще один, самый крупный камень преткновения на пути развития навыков влияния внутри своей компании.

ИТ-специалисты привыкли считать, что влияние и уважение должны произрастать попросту из результатов их работы. В конце концов, либо система работает, либо не работает. Для них важны не разговоры, а конечный продукт. (Отсюда мы часто слышим слова о работе на конечные результаты.)

Сама идея развития влияния — особенно в том виде, как она изображается в популярной прессе, — вызывает у ИТ-специалистов эмоциональное неприятие. Она может ассоциироваться с грязной политикой, закулискими махинациями, секретными сделками. От нее отдают своекорыстными замыслами и использованием людей в личных целях. Для нас это органически неприемлемо.

Есть другой путь

Если ИТ-специалисты и менеджеры рассчитывают завоевать влияние (и уважение), в котором они нуждаются (и заслуживают), необходимо начать с корректировки личного настроения.

Вместо того чтобы думать о влиянии в терминах “что я могу выгадать?” и “как манипулировать другими для достижения своей цели?”, рассуждайте о нем в смысле “как я могу оказывать влияние для пользы дела?”. Добивайтесь такого влияния, чтобы ваша организация принимала разумные и обоснованные решения по своим ИТ-инвестициям. Размышляйте о том, чем важно ваше влияние, чтобы хорошо выполнять вашу собственную работу.

Итог

Первый и самый важный шаг на пути к приобретению заслуженного уважения состоит в том, чтобы изменить личную позицию и понять, что стремление к влиянию — вещь положительная. В стремлении быть влиятельным не только нет ничего плохого, но это к тому же достойно и этично с точки зрения вашего профессионального успеха, успеха ИТ-организации вашей компании и репутации более широкого сообщества ИТ-специалистов. □

Марк Дж. Шиллер, автор книги “The 11 Secrets of Highly Influential IT Leaders” (“11 секретов высоковлиятельных ИТ-руководителей”), является известным лектором, ИТ-стратегом и аналитическим экспертом, преданным идее превращения ИТ-руководителей во влиятельных бизнес-управленцев.

Как защитить оборудование в новогодние праздники

ПЕТР ПЕТРОВ

Приближается Новый год! Вместе с ним приходит пора новогодних капризов и хорошего настроения, которое хочется сохранить на весь 2012-й. В то же время мы должны помнить о том, что эти веселые недели нашей жизни становятся настоящим испытанием для домашних электрических сетей. Электрообогреватели, чайники, микроволновые печи, электрические духовки и варочные панели — привычные бытовые приборы, которые потребляют электричество большой мощности. Включение комбинации из нескольких таких устройств может не только привести к тому, что весь свет в квартире погаснет из-за вылетевших пробок, но и создать угрозы для чувствительной электроники, подключенной к электросети.

Перегрузка электросети, подключение крупногабаритной старой техники и устаревшее энергораспределительное оборудование могут спровоцировать всплески напряжения, которые особенно опасны для бытовой техники: телевизоров, видеоматричных дисков, спутниковых ресиверов, приставок цифрового телевидения, аудиотехники, холодильников, стиральных и посудомоечных машин. Эффект от таких всплесков аналогичен повреждениям, ко-

торые техника может получить от попадания молнии в электролинию в летнее время, — электроника может просто сгореть и перестать работать. Для того чтобы обезопасить себя от подобных угроз, мы рекомендуем подключать такое оборудование через сетевые фильтры, которые останавливают всплеск напряжения и не дают ему повредить ценную технику в вашей квартире. Сетевые фильтры с несколькими розетками позволяют защитить компьютерное оборудование, а их модификация с дополнительной защитой подключения телевизионного кабеля подходит для стабильной работы телевизора и видеотехники. Для крупных бытовых устройств, таких как холодильник или стиральная машина, подойдет компактный сетевой фильтр с одной розеткой.

Интенсивное использование электрообогревателей также становится причиной периодических резких колебаний напряжения в сети. При включении обогревателя (а тем более если он у вас не один) создается большое сопротивление и понижается напряжение в домашней сети. Например, напряжение с 230 В может за доли секунды понизиться до 170—180 В, что может существенно сократить срок службы домашней техники и также привести к

тому, что часть чувствительной электроники просто перестанет работать, пока уровень напряжения не придет в норму. Для того чтобы обеспечить электронику нормальным напряжением, рекомендуется включать ее в сеть через стабилизаторы напряжения, которые контролируют уровень напряжения и приводят его к нормальным значениям, безопасным для домашней техники. Обычную электронику, например телевизор, видео- и аудиоаппаратуру, удобно включать в стабилизаторы напряжения с евrorозетками, в то время как компьютерное оборудование, как правило, удобнее подключать к стабилизаторам с компьютерными розетками. Стабилизаторы напряжения позволяют оборудованию работать при различных скачках в электрической сети, а также помогут увеличить срок службы электроники.

Для доставки электричества в наши квартиры и дома используются воздушные линии электропередачи. В конце декабря, когда температура находится в районе нуля и выпадает много снега, появляется еще одна серьезная опасность — тяжелый мокрый снег способен оборвать провода электролинии, что может полностью обесточить квартиру, дом или дачу и оставить вас без света на несколько часов и даже дней. Напри-

мер, такие отключения, к большому сожалению, происходили в конце прошлого года, прямо в новогоднюю ночь, в Московской области. Конечно же, оборудование, поддерживающее необходимый уровень качества электричества в доме в течение суток, будет стоить неоправданно дорого. Справиться с проблемой, хотя и не радикальным образом, помогут обычные бытовые источники бесперебойного питания (ИБП), способные обеспечить электропитанием компьютер или ЖК-телевизор на 5—25 мин, чего будет вполне достаточно для того, чтобы сохранить компьютерную игру, дописать и отправить письмо по электронной почте или досмотреть предновогоднюю передачу. Для таких целей подойдут ИБП с евrorозетками. Перед приобретением источника бесперебойного питания для конкретного оборудования (например, для телевизора) рекомендуется уточнить у его производителя, совместима ли данная модель с выбранным ИБП.

Мы искренне желаем вам хорошего новогоднего настроения и счастливого Нового года! □

Автор статьи — менеджер по однофазной продукции APC by Schneider Electric в России и СНГ.

Заказ на ИТ-директора

ОЛЕГ СКРЫННИК

Представим себе топ-менеджера компании, скажем, генерального директора, у которого появилась задача поиска и найма подчинённого — ИТ-руководителя. Традиционный способ решения такой задачи подразумевает

КАРЬЕРА привлечение руководителя отдела по управлению персоналом либо стороннего кадрового агентства. Большинство компаний выбирают один из указанных путей, а то и их комбинацию, однако эти способы обладают существенным недостатком: по правде говоря, ни генеральный директор, ни руководитель HR-отдела, ни специалист кадрового агентства не имеют необходимой компетенции для оценки профессиональных качеств кандидатов на должность директора по ИТ. Безусловно, они могут оценить личные качества, проверить рекомендации, наличие формальных сертификатов... Но для компании, которая опирается на информационные технологии, этого, очевидно, недостаточно. Очень важно не ошибиться в выборе директора по ИТ, ведь от его компетенции, знаний и опыта будет зависеть слишком многое.

Именно с таким вопросом к нам в компанию Cleverics обратился генеральный директор одной международной финансовой корпорации — лидера в своей области, обслуживающего десятки тысяч клиентов в разных странах мира. Собственники корпорации поставили амбициозные задачи: существенный рост клиентской базы, запуск новых услуг, увеличение числа партнёров, выход на новые зарубежные рынки. Её бизнес основан на использовании ин-

формационных технологий: клиенты работают на программном обеспечении, которое она сама и предоставляет, и даже небольшой простой ИТ-систем в 10—15 мин может обернуться для компании значительными прямыми убытками.

Технология поиска

Следует отметить, что незадолго до поступления запроса Cleverics уже выполняла для этого клиента работы по оценке управления ИТ. Мы познакомились с организацией ИТ-деятельности, помогли сформировать требования основного бизнеса к информационным технологиям, оценили работу ИТ-персонала, зоны ответственности, применяемые ИТ-системы. Таким образом, консультанты уже составили представление о сути бизнеса компании и степени её зависимости от ИТ, а также о текущем положении дел в ИТ-подразделении.

Работая над поступившим запросом на поиск ИТ-директора, мы сформировали и согласовали с клиентом технологию, которая по своей сути сводится к следующим шагам.

1. Составление заявки на подбор ИТ-директора.
2. Поиск кандидатов.
3. Отсев резюме.
4. Первичное собеседование с помощью HR-специалистов.
5. Отправка кейса и постановка задачи кандидатам.
6. Анализ выполнения кейса.
7. Профильное собеседование.

Для уменьшения расходов на консультационные услуги привлечение специалистов Cleverics было “точечным”: мы

помогли составить заявку на подбор, разработали кейс и соответствующее задание для кандидатов, оценивали решённые кейсы и проводили профильное собеседование. Самые ресурсоёмкие шаги — второй, третий и четвёртый — выполняли специалисты по управлению персоналом клиентской компании, являющиеся профессионалами в области поиска сотрудников.

Примечательно, что разработанная технология подразумевает многоступенчатую фильтрацию кандидатов. После ширококвотельного оповещения рынка труда о вакансии (использовались и личные связи, и кадровые агентства, и публикация на профильных сайтах в Интернете) нас буквально завалили своими резюме желающие стать ИТ-директорами — очередное размещение такой информации могло вызвать сразу несколько сотен откликов.

Очевидно, что большинство желающих отпадало на этапе отсева резюме по причинам, которые я опишу чуть ниже. Следующий “фильтр” был на первичном собеседовании — успешно его проходили немногие. “Счастливым” отправлялся разработанный заранее кейс и задание к нему, и на этом шаге некоторые кандидаты принимали для себя решение, что кейс для них слишком сложен, и на связь больше не выходили. Наконец, те, кто прошёл все этапы и подготовил достойный ответ, приглашались на профильное собеседование, которое проводил консультант из Cleverics при участии генерального директора и директора по персоналу компании-клиента. Отмечу, что по сравнению с сотнями кандидатов “на входе” до этапа профильного собеседования дошли лишь единицы. При этом не могу сказать, что наш отбор был слишком жёстким. Что же послужило причиной такого отсева?

Их становилось всё меньше и меньше

На первых шагах оценка кандидатов выполнялась по формальным признакам: профильное образование (техническое или управленческое), сертификаты об окончании курсов (хотя бы “Основы ИТЛ” или “Введение в ITSM”) и о сдаче дополнительных экзаменов (желательно в области управления ИТ, а не по настройке ИТ-систем и сетей). Если кандидат в своём резюме не может продемонстрировать подходящие под описание вакансии образование, опыт и масштабы решённых в прошлом задач, то шансов на продолжение разговора у него весьма немного.

На первичном собеседовании, во-первых, подтверждались сведения, изложенные в резюме, а во-вторых, проверялись личные качества кандидата. ИТ-директор имеет широкий круг общения внутри компании, ему приходится работать с совершенно разными людьми. Умение строить отношения, располагать к себе с первой встречи, проявлять деловые качества — всё это крайне важно для будущей работы, поэтому оценивалось довольно строго.

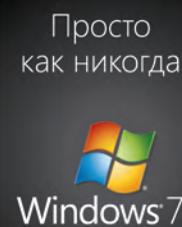
Что же касается работы с кейсом и профильного собеседования, то основных требований у консультантов из Cleverics было всего два: мы оценивали в кандидатах умение управлять, а не исполнять и способность понимать и слышать основной бизнес. Оказалось, что эти два критерия являются непреодолимой преградой для очень многих на первый взгляд хороших специалистов. В том, что вчерашний системный администратор хочет стать ИТ-руководителем, нет ничего плохого — большинство ИТ-директоров в прошлом как раз были техническими специалистами. Однако помимо желания и устремлений необходим опыт управления пусть пока небольшим, но

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 38 ▶

ВЫ ВЕРИТЕ В ЛЮБОВЬ С ПЕРВОГО ВЗГЛЯДА?

ASUS ZENBOOK™ с подлинной ОС Windows® 7 Домашняя расширенная

ASUS рекомендует Windows® 7.



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

Всемирная гарантия 2 года

WWW.NEVEROYATNOE.RU/ZENBOOK

ASUS
Дух инноваций • Путь к совершенству

Эксклюзивная сервисная программа ASUS Pick up & Return для ноутбуков UX21/UX31. Специальные условия обслуживания для ноутбуков ASUS особых серий. Подробности на <http://www.asusnb.ru/PUR>

Реклама.

“ИТ-Лидер 2011”: как добиться эффективности

ИГОРЬ ЛАПИНСКИЙ

Какую компанию можно назвать по-настоящему эффективной? Наверное, на этот вопрос можно отвечать по-разному, но после прошедшей недавно в Москве очередной конференции “ИТ-Лидер” могу предложить,

КОНФЕРЕНЦИИ

например, такой вариант — это компания, которая в условиях кризиса чувствует себя даже более уверенно по сравнению с конкурентами, чем в период роста рынка, а потому получает дополнительные возможности для своего развития тогда, когда другие борются за выживание. Вопрос, однако, в том, как стать такой компанией.

Вот уже третий год все говорят об эффективности (толчком послужил кризис 2008 г.), но приходится признавать, что по сути большинство компаний находится лишь в начале пути к эффективности реальной. “Все успели испугаться, что-то быстро предпринять — заклеить ранку и побежали дальше. А то, что это не ранка и надо бы в гипсе походить, поняли только сейчас” — вот так образно характеризовал текущую ситуацию Руслан Заединов, заместитель генерального директора компании КРОК. Трудно не согласиться и с дополненным



Александр Микоян: “Очередь за тем, чтобы проводить оптимизацию по-настоящему и по всему рынку, еще не выстроилась”



Геннадий Столяров: “Сейчас вещи, связанные с виртуализацией, с облачными вычислениями, аутсорсингом, действительно преобладают, и они позволяют бизнесу более рационально и более плавно потреблять необходимые услуги”

Новые условия, упомянутые г-н Столяровым, это, надо полагать, те, в которых все мы живем с осени 2008 г. Можно спорить о том, был ли конец у того кризиса и наступит ли вторая волна, но для большинства компаний, по большому счету, это мало что меняет. Практически все участники состоявшейся в рамках форума дискуссионной сессии, посвященной росту бизнеса в условиях дефицита денежных средств, полагают, что легко больше уже не будет никогда. DHL, например, продолжает следовать тому сценарию, который выработала для себя в кризис. Причем, как считает г-н Столяров, его компания оказалась в более выгодном положении по сравнению с другими, поскольку несколько лет назад (еще до 2008 г.) перешла на своеобразный внутренний аутсорсинг. Тогда значительная часть ИТ-инфраструктуры DHL была вынесена в три крупных международных дата-центра, которые, будучи частью компании, одновременно являются самостоятельными юридическими лицами и предоставляют ей свои услуги. После кризиса 2008 г. в DHL фактически началась вторая волна оптимизации, в ходе которой сервисы, разрабатываемые, используемые и предоставляемые клиентам на локальном рынке, реализуются на базе инфраструктуры местных провайдеров (в частности, КРОК).

Именно в таком (или примерно таком) подходе большинство приглашенных на форум в качестве экспертов представителей вендоров и компаний-заказчиков из разных индустрий сегодня усматривают принципиальные возможности для оптимизации ИТ-инфраструктуры и повышения эффективности бизнеса с помощью ИТ. “В последнее время ИТ преобразуются, — подчеркнул Руслан Заединов. — И самое основное преобразование заключается в том, что они превращаются в инструмент, не связанный уже с большими начальными затратами, которые еще нужно умудриться окупить. ИТ превращаются в инструмент, стоящий ровно столько, на сколько он нужен сейчас. Это очень важное преобразование — и чисто финансовое, и техно-

нологическое. Потому что технологии должны позволять так работать. И чем больше технологии будут развиваться, тем, как нам кажется, всем станет легче достигать целей в непростой экономической ситуации. Эти технологии называются облаками”.

Известная поговорка гласит: “Сколько ни говори ‘халва!’, во рту слаще не станет”. Но желание попробовать халву, наверное, зародить можно. Или же отбить напроочь. Распространяя эту аналогию на облака и судя по реакции зала на заданный из президиума вопрос: “Кто из присутствующих планирует переход на облачные технологии?” (было поднято не более пяти рук), — можно сказать, что первого (зарождения практического интереса) еще не произошло. Что касается стойкого

неприятия, то это вопрос дискуссионный. В любом случае, видимо, нужно признать, что сомнения в отношении новой модной терминологии пока преобладают. Впрочем, и вендоры, всячески пропагандируя облака на различных конференциях и форумах, сами зачастую признают, что проблем в этом направлении предстоит решить немало. Нет ясности и в том, как далеко можно зайти в оптимизации своих ИТ с помощью облачных технологий. Так, Сергей Карпов, генеральный директор “ЕМС России и СНГ”, полагает, что по крайней мере в ближайшее время нельзя будет купить ERP-систему как программный сервис (SaaS), а в лучшем случае лишь как платформу-как-сервис (PaaS). Соответственно на нее еще нужно будет перенести уникальные бизнес-процессы компании, для чего, как и прежде, потребуется описать эти бизнес-процессы и привлечь программистов для их реализации. А Александр Микоян, в свою очередь, считает распространенную в России практику “карежить” под себя стандартную систему, в которую “заложено немало интеллектуальной собственности не самых глупых людей”, в нынешней ситуации не совсем правильной. “Мне кажется, что в условиях кризиса, когда внедрения должны быть быстрыми и эффективными, спрос на настроенные под собственную “шизофрению” ERP-системы может уменьшиться, — пояснил он. — И более востребованными будут стандар-

тизованные для конкретных отраслей решения”. А таковые, надо полагать, уже могут быть реализованы в виде программных сервисов.

Вообще говоря, спорных тем вокруг облаков можно насчитать немало, и многие из них очередной раз были затронуты в ходе прошедшего форума. Это и традиционно поднимаемые вопросы безопасности (где данные будут сохранены — непосредственно у заказчика или во внешнем ЦОДе крупного сервис-провайдера?), и вопросы выбора сервис-провайдера (крупная западная компания с размещенными за рубежом ЦОДами или уступающий ей по масштабам, но зато местный провайдер?), и не-



Руслан Заединов: “Когда заказчик, не общаясь с провайдером, может нарастить объем услуги или, наоборот, уменьшить его, вот тогда начинается высокотехнологичный аутсорсинг, который принято называть облачными вычислениями”

которые другие. Но вот с чем поспорить сегодня уже трудно, так это с тем, что уже есть реальные проекты, демонстрирующие, как утверждали их участники, преимущества облаков, а точнее, тех технологий, которые сейчас принято называть облаками.

В этом смысле весьма интересным оказалось воспроизведенное на форуме в записи интервью с топ-менеджером компании eBay Динном Нельсоном. Кстати, по его мнению, то, что сегодня называется облаками, мало чем отличается от того, что вчера подразумевалось под термином Grid, а завтра может быть названо словом “Fabric”. “Облако — это на самом деле ответ на вопрос, как можно сделать ваши ИТ эффективнее”, — считает он. Компании eBay, бизнес которой целиком базируется на ИТ и которая, по словам г-на Нельсона, выстроила собственное облако, это, похоже, действительно удастся. Она каждые два года обновляет все свои серверы, чтобы нарастить вычислительные мощности без увеличения площади ЦОДов (в соответствии с законом Мура). Впрочем, как признался г-н Нельсон, уже понятно, что в ближайшие годы придется удвоить и площади, поскольку объем данных, которыми оперирует компания, стремительно растет (на данный момент это 15 Пб).

Вместе с тем благодаря оптимизации и эффективному использованию ИТ оборот eBay в прошлом году достиг 64 млрд. долл. (2000 долл. в секунду). У нее насчитыва-



Сергей Карпов: “Мы считаем, что никто лучше местных сервис-провайдеров не сможет предоставить облачные сервисы заказчикам, особенно в России”

ется около 100 млн. активных пользователей. В четыре раза за последние годы вырос объем покупок через мобильные телефоны, а совсем недавно через iPhone здесь была приобретена машина Porsche Carrera GT стоимостью 369 тыс. долл. (факт, согласитесь, сам по себе удивительный). Но главное — это, пожалуй, то, что компания чувствует себя уверенно и в хорошие, и в трудные годы.

Не столь масштабный, но вполне показательный опыт уже есть и в России. Некоторые примеры эффективного

использования облачных технологий, не называя, правда, заказчика, привел, в частности, Руслан Заединов. Крайне интересно будет посмотреть в настоящее время проектом по переносу ИТ-инфраструктуры и ИТ-систем компании “Рольф” в облачную инфраструктуру НР. По словам Александра Микояна, уже сегодня видны плюсы, которые извлекает “Рольф” из этого проекта: “Первое — это, безусловно, сокращение расходов. Может быть, не колоссальное, но это то, что идет в чистую прибыль. Второе — понятная структура расходов в будущем. Что важно для “Рольфа”? Возможность открытия новых или закрытия не оправдавших себя салонов. И то, что в случае сокращения числа салонов компания уже с очередного месяца может платить меньше, не задумываясь о том, что делать со ставшим ненужным оборудованием, — это колоссальное преимущество. Третье — это безопасность”.

Пожалуй, именно таких примеров сейчас не хватает нашему рынку, чтобы набрать необходимый объем информации, позволяющий выделить полезный сигнал на фоне маркетингового шума. (Собственно, мы уже неоднократно отмечали это в наших публикациях.) А до тех пор облачные вычисления, видимо, останутся уделом ИТ-лидеров, которые, как заметил Руслан Заединов, “несмотря на все ограничения и сомнения могут найти такой способ использования облачных вычислений, который, не нарушая принятых в компании стандартов безопасности, позволит воспользоваться их преимуществами”.

АНОНСЫ

19-я специализированная выставка “Бухгалтерский учет и аудит — 2012”

С 24 по 28 января в московском ВВЦ состоится 19-я специализированная выставка “Бухгалтерский учет и аудит — 2012”. Ее организатором выступает компания “Экспосервис-1”.

По оценкам организаторов, в ней примут участие более 110 компаний, работающих на рынке информационных, финансовых, консалтинговых, аудиторских услуг; посетят мероприятие более 10 тыс. специалистов.

Некоторые тематические разделы выставки:

- финансово-экономические системы для комплексной автоматизации предприятий;
- справочные правовые системы;
- ПО управленческого, бухгалтерского и налогового учета;
- ПО торгового, складского и кадрового учета;

- автоматизация аудиторской деятельности;
- автоматизация финансово-хозяйственной и административной деятельности бюджетных организаций;
- специализированные отраслевые бухгалтерские решения (строительство, риэлтерская деятельность, медицина, др.);
- технологии передачи отчетности через Интернет;
- налоговое консультирование;
- аудиторские услуги;
- консалтинговые услуги.

В рамках выставки пройдут семинары и практикумы по составлению годовой отчетности, планированию финансово-хозяйственной деятельности; конференции по вопросам бухгалтерского учета и налогообложения, внедрения ИТ, автоматизации предприятий; консультации специалистов.

Зарегистрироваться и получить электронный приглашающий билет на выставку можно на сайте www.expos.ru.

Александр Чубуков

Актуальные проблемы защиты от фрода

ВАЛЕРИЙ ВАСИЛЬЕВ

В сентябре 2011 г. более 38% населения России были зарегистрированы как пользователи Интернета и 163% — как пользователи мобильной телефонной связи (т. е. на одного россиянина сегодня приходится более чем по полторы SIM-карты). К 2014 г. Интернет будет применяться уже более 71% населения страны. При этом не стоит забывать, что информационные технологии служат инструментом для совершения преступлений как против отдельных граждан, так и против населения целых регионов и стран. В этом году преступлений с использованием ИКТ ожидается в 1,5 раза больше, чем в прошлом. Согласно данным Group-IB, в 2010 г. в мире киберпреступниками было похищено 7 млрд. долл., а в России — 1,3 млрд. долл.

Как отметил на конференции Antifraud Russia — 2011 начальник бюро специальных технических мероприятий (БСТМ) МВД РФ Алексей Мошков, мошенничество сегодня является самым распространенным видом преступлений в ИТ-среде, и их количество растет с каждым годом. Если за первые девять месяцев 2010 г. на основании данных, собранных управлением «К» БСТМ МВД РФ, было возбуждено 736 уголовных дел, то за аналогичный период текущего года их уже 1031 (а с поправкой на высокую латентность этого вида преступлений — гораздо больше).

Одной из главных проблем выявления киберпреступников г-н Мошков назвал относительную анонимность пользователей Интернета. Помимо внутренне пришедших Сети свойство, реализующих анонимный режим работы в ней пользователей, он обратил внимание на некоторые бизнес-схемы и даже явные нарушения лицензионных условий деятельности, способствующие этому. Алексей Мошков, например, считает, что работу по выявлению киберпреступников усложняют возможность приобретения SIM-карт на подставных лиц и отсутствие логирования пользовательских сессий у ряда интернет-провайдеров (этот факт был зафиксирован его структурой). Г-н Мошков призвал не путать анонимность (которая на руку только преступникам) с личными свободами граждан и не критиковать МВД за попытки сделать регистрацию интернет-пользователей более жесткой.

Согласно данным БСТМ МВД, наибольший ущерб клиентам банков в настоящее время причиняют преступления в сфере дистанционного банковского обслуживания (ДБО). По словам главы этого бюро, банки в случаях хищений через ДБО часто перекладывают вину на клиентов, ссылаясь на несоблюдение ими правил информационной безопасности. «Низкая техническая грамотность клиентов ДБО является одной из причин процветания мошенничества в банковской сфере. Более серьезным фактором этого является использование в ДБО программного обеспечения низкого качества», — констатирует г-н Мошков. Исправить ситуацию, как он полагает, позволило бы введение стандартизации и сертификации программных систем ДБО, что способствовало бы повышению надежности этих систем и разграничению ответственности между банками, разра-

ботчиками ПО и сертификационными структурами в случаях инцидентов.

Обращаясь к проблеме высокой латентности преступлений в банковской среде, представители банков и МВД отмечают, что взаимодействие между этими структурами остается непростым и положительные сдвиги там только-только намечаются. Представители правоохранительных органов говорят, что они нередко сталкиваются с массой препятствий как технического, так и правового характера в процессе получения сведений, позволяющих документировать преступления в сфере ДБО. При этом действующие нормы, обеспечивающие тайну банковских счетов, становятся практически непреодолимой преградой при проведении проверок и сборе материалов для возбуждения уголовных дел, от чего, как считают в МВД, страдают как сами кредитные организации, так и их клиенты.

Многие банки, опасаясь за свою деловую репутацию, крайне неохотно делятся сведениями с правоохранительными органами, чем способствуют сохранению высокой латентности преступлений в ДБО. Они отказываются сотрудничать, если деньги похищены со счетов других кредитных организаций, а некоторые из них препятствуют работе правоохранителей в рамках возбужденных уголовных дел, до предела затягивая сроки проведения следственных действий. Глава БСТМ обратил внимание на то, что в некоторых банковских платежных системах не ведется журналов финансовых операций.

Вместе с этим г-н Мошков охарактеризовал как успешный опыт взаимодействия возглавляемой им структуры с операторами связи при пресечении и профилактике мошенничества, связанного с переводом денег на короткие телефонные номера. Благодаря этому взаимодействию, по его оценкам, уже в начале 2010 г. удалось сбить вал подобных преступлений, захлестнувший Россию в конце 2009 г., поскольку операторы связи, арендующие короткие номера, стали блокировать скомпрометировавшие себя префиксы номеров на основании заявлений от потерпевших и мотивированных обращений правоохранительных органов.

На конференции было отмечено, что скорость появления новых видов преступлений в сфере информационных технологий значительно превосходит скорость адаптации к ним российской законодательной базы. Так, начальник департамента по гарантированию доходов и управлению фродом компании «МегаФон» Сергей Хренов обратил внимание участников на то, что российский рынок цифрового контента с оборотом в 50 млрд. руб. в год все еще находится вне правового поля, т. е., по его мнению, слабо регулируется законами.

По практически единодушному мнению участников конференции, отставание отражения в действующих российских законах динамики процессов, происходящих в ИКТ, тормозит развитие самих ИКТ и их распространение, является барьером для инвестирования в них, а также потворствует злоумышленникам, активно использующим ИКТ при совершении преступлений.

Председатель Комитета Госдумы РФ по информационной политике, ИТ и

связи Сергей Железняк напомнил, что в настоящее время в нижней палате Думы на рассмотрении находится проект федерального закона о внесении изменений в Уголовный кодекс и отдельные законодательные акты РФ. Эти изменения нацелены на усиление ответственности при правонарушениях в сфере ИТК, на уточнение и изменение устаревших терминов, расширение области применения ряда статей, связанных с ИКТ. Он сказал, что будут модернизированы законы «О связи», «О банках и банковской деятельности» и другие. Эта модернизация помешает дискредитировать формирующуюся в стране систему электронных госуслуг (на которую, без сомнения, по мере ее развития будут все активнее нацеливаться атаки киберпреступников) и поможет минимизировать последствия от правонарушений в области ИКТ.

Однако, выражая (в первую очередь) мнение тех из участников конференции, кто ежедневно сталкивается с правоприменительной практикой в области ИКТ, генеральный директор компании Group-IB Илья Сачков отметил, что проект планируемых изменений в УК и отдельные законодательные акты, который Президент России подпишет 22 декабря, не прошел надлежащего обсуждения в профессиональном сообществе, мнения большинства экспертов не были услышаны и учтены в проекте, в результате этот документ устарел, не будучи еще принятым, хотя, конечно, с ним будет работать про-

ше, чем с прежним УК, принятым еще в 1996 г.

По мнению г-на Сачкова, в упомянутый проект изменений УК прежде всего необходимо внести точное определение места совершения компьютерного преступления и места проведения расследования, ввести понятие электронных (цифровых) доказательств и описания связанных с ним процедур, а также понятия соответствующей судебной и следственной практики. Он также считает, что настала пора на постоянной основе заняться ознакомлением судей, прокуроров, следователей, полицейских с современными методами использования преступниками ИКТ при совершении противоправных действий. По практически единодушному мнению участников конференции, ответственность за преступления в сфере ИКТ необходимо ужесточить.

Как следует из слов г-на Железняка, российские законодатели ожидают, что законодательные инициативы будут исходить не от них и правоохранительных структур, а от профессиональных сообществ и общественных объединений граждан. Со своей стороны он заверил, что все обращения, поступающие в возглавляемый им комитет Госдумы, анализируются специально формируемыми рабочими группами и выкладываются на ее сайт для общественного обсуждения.

Г-н Сачков неоднократно обращал внимание общественности на то, что сверхприбыли киберпреступников угрожают стране возможностью проникновения криминалитета во властные структуры, что, согласно информации, которой он располагает, уже происходит на местах.



Алексей Мошков: «Мошенничество сегодня является самым распространенным видом преступлений в ИТ-среде»



Сергей Железняк: «Российские законодатели ожидают законодательных инициатив от профессиональных сообществ и общественных объединений граждан»



Илья Сачков: «Законотворчество не успевает за реалиями развития ИКТ в стране»

МФУ

Доходы

Panasonic
ideas for life

Илья Молотков
Директор

KX-MB2061RU

Экономия расходов с МФУ Panasonic

Часто меня спрашивают — что помогло Вам создать крепкий бизнес? Как директор могу посоветовать: минимизация затрат дает отличный эффект. Рекомендую в офисах использовать МФУ Panasonic! Устройство помогает сократить расходы благодаря использованию отдельных расходных материалов и функции PC-факс. А высокая скорость печати (24 стр./мин.) экономит время сотрудников для новых задач.

■ ПРИНТЕР ● СКАНЕР ▲ КОПИР ▣ ФАКС ★ ДЕСТ

Решения
для офиса

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

Маркетинг и продажи ИТ: Тактика и стратегия рынка B2B

АЛЕКСЕЙ ВОРОНИН

Чтобы успешно продавать ИТ-продукты на рынке B2B, сегодня от компаний требуется внесение серьезных изменений как непосредственно в технологию продаж, так и в организацию маркетинга. Связано это и с распростра-

КОНФЕРЕНЦИИ нением новых технологий (в частности, облачных вычислений, изменяющих парадигму корпоративной ИТ-системы), и с появлением новых каналов маркетинга (например, социальных медиа), и даже с такими нерациональными, но ставшими актуальными моментами, как необходимость формирования у клиентов положительного эмоционального отношения к компании—поставщику ИТ. Эти и другие вопросы организации современных продаж и маркетинга рассматривались на конференции “Маркетинг и управление продажами в ИТ (сектор B2B): лучшие стратегии и практики”, организованной и проведенной ANConferences.

Новый маркетинг: удовлетворять корпоративные запросы в формате B2C

Доклад Дмитрия Ведева, директора по маркетингу компании “АйТи”, отличался взвешенностью (“то, что получилось у одних, не факт, что получится у других”) и известным консерватизмом (например, в отношении социальных медиа — “неясно пока, чего ожидать”). Тем не менее, по убеждению представителя “АйТи”, сам B2B-рынок ИТ-продуктов (и соответственно методы работы на нем маркетологов) изменился, и очень серьезно.

К числу основных трендов рынка докладчик отнес изменение парадигмы корпоративной ИС, связанное в первую очередь с активным распространением модели облачных вычислений. В рамках этих изменений ИТ-сервисы становятся все более внешними, типизированными, доступными; как результат — теряется традиционная монополия ИТ-службы на закупки ИТ-продуктов. Кроме того, становится все менее актуальной модель лояльности клиента по отношению к поставщику решения, что называется, “по гроб жизни”. Более того, подчеркнул докладчик, компания уже два года развивает облачные проекты и убедилась, что лояльность клиентов в рамках таких проектов практически нулевая (“косячишь — клиент уходит к другому провайдеру”). В целом, по мнению Дмитрия Ведева, облачная модель — путь к модели “ИТ из розетки”, ведущий к существенному снижению ИТ-расходов на одно рабочее место. В подтверждение докладчик привел статистику Gartner за 2011 г., согласно которой использование облачных технологий позволяет снизить расходы на 80% по сравнению с традиционной моделью ИТ (так называемой in house).

Второй важный тренд B2B рынка ИТ-продуктов — изменение ситуации в части маркетинговых каналов: традиционные (выставки, семинары, отраслевая пресса) работают плохо, а новые (и в их числе в первую очередь социальные медиа) еще только формируются, в связи с чем компании пока вынуждены использовать старые каналы.

Наконец, третий немаловажный фактор перемены — изменение модели поведения корпоративных клиентов, а точнее — на рынок B2B фактически переносится модель потребления частного клиента, т. е. рынка B2C, гораздо более жесткого и конкурентного. В любом корпоративном ресурсе начинает цениться доступ в один клик, возможность заказа услуг по каталогу, наличие спецпрограмм и скидок, прямой и быстрый доступ к экспертизе, воз-

можность оценки поставщика решений по независимым рейтингам, отзывам потребителей, т. е. на основании мнений общества, и другие параметры, свойственные запросам к ИТ-системе, представляемым частным клиентом. Вместе с тем большинство корпоративных ресурсов, по мнению Дмитрия Ведева, по-прежнему представляют собой “замок из слоновой кости”, в ворота которого клиенту приходится стучаться.

В новых условиях маркетинговая служба, уверен представитель “АйТи”, должна сфокусироваться на социализации бизнеса, повышении его открытости, а также на стремлении развивать не только собствен-

ИТ-сервисы становятся все более внешними, типизированными, доступными; как результат — теряется традиционная монополия ИТ-службы на закупки ИТ-продуктов. Кроме того, становится все менее актуальной модель лояльности клиента по отношению к поставщику решения, что называется, “по гроб жизни”.

ный бизнес, но и рынок в целом. В плане социализации необходимо обеспечивать постоянное присутствие компании в социальных медиа (в том числе путем ведения блогов руководителей компании), сотрудничество компаний в рамках профессиональных сообществ с целью выработки стандартов и их продвижения на рынке. Для обеспечения открытости бизнеса необходимо в первую очередь сосредоточиться на доступности сайта компании с любых устройств в любое время, на возможности чата с ключевыми специалистами, доступности основных спикеров — лидеров компании, а также в целом на удобстве и простоте коммуникаций с заказчиками.

Вышеперечисленная активность маркетинговой службы должна привести к изменениям в методике оценки удовлетворенности заказчиков и программ лояльности, а также к ревизии маркетинговых штатов и бюджетов. Уже сегодня, отметил в завершение докладчик, бюджет на выкладки фактически “схлопнулся”, на рекламу в бумажных СМИ — существенно сократился. Что касается бюджета на социальные медиа, то он, по оценке Дмитрия Ведева, пока на начальном уровне.

Вывод на рынок новых продуктов — опыт Microsoft

Опытном выведении на рынок ERP-системы для сектора СМБ Microsoft Dynamics NAV и организации продаж в облаке системы управления взаимоотношениями с клиентами Microsoft Dynamics CRM поделились с участниками конференции представители Microsoft Russia Владимир Егоров (руководитель направления продвижения ERP-решений) и Юрий Колеров (заместитель директора по маркетингу MBS).

Владимир Егоров отметил важность всех этапов разработки и выведения на рынок нового продукта, начиная с предварительной стадии, правильного выбора момента и формата старта проекта и заканчивая (а точнее, продолжая) последующей организацией разнообразных

коммуникаций и их постоянной поддержкой в активном состоянии.

Уже на предварительном этапе, еще до вывода Microsoft Dynamics NAV на рынок, с целью генерации будущего спроса был создан российский центр разработки продукта, занявшийся адаптацией решения под требования российского рынка, в том числе в части поддержки изменений российского законодательства. Кроме того, была сформирована сеть партнеров и решен вопрос о ступенчатом ценообразовании — предусмотрен базовый комплект и расширенный (с целью снятия психологического барьера перед дорогими западными решениями). Запуск проекта был осуществлен на специальной пресс-конференции, на которой присутствовало высшее руководство в лице вице-президента корпорации Microsoft, руководителя направления MBS Кирилла Татарникова и президента Microsoft Russia Николая Прянишникова, что позволило привлечь к старту нового продукта внимание влиятельных деловых СМИ. После успешного запуска проекта на первый план вышли налаживание и поддержка всесторонних коммуникаций, включающая, в частности, максимальное использование собственных ресурсов (баннеры на домашней странице, специальный промо-сайт, новостные рассылки, активность в социальных сетях и многое другое), а также совместные с партнерами-продавцами мероприятия (семинары, Web-семинары, конференции). Потребовались и рекламные кампании в СМИ — реклама на радио, ведение спецпроектов вроде публикации серии аналитических статей на протяжении длительного времени. С целью организации сбора контактов через сайт эффективным приемом оказалось предложение бесплатного DVD с демоверсией продукта и обучающим видеокурсом в обмен на контактные данные. Главное в коммуникациях, подчеркнул Владимир Егоров, — их постоянная, активная поддержка, а ни в коем случае не “разовые активности”.

В завершение своего доклада представитель Microsoft перечислил некоторые негативные моменты, на которые следует обратить внимание при выведении нового продукта на рынок. Во-первых, при снижении цены длительность цикла продаж кардинально не меняется — для этого нужно менять технологию продаж. Во-вторых, при запуске продукта необходимо правильно выбирать момент старта, учитывая сезонность (декабрьский запуск, как показала практика, — это несколько поздно). И наконец последнее: ключевой фактор успеха — активность продавцов. Для ее обеспечения нужно постоянно ставить продавцам конкретные цели в виде конкретных показателей (например, количество новых клиентов, привлеченных в отчетный период).

Другой представитель Microsoft, Юрий Колеров, рассказал об опыте интернет-продаж сектора B2B, конкретно — решения Microsoft Dynamics CRM в облаках. Докладчик отметил парадоксальную ситуацию, с которой пришлось столкнуться в самом начале проекта: партнеры, хорошо продававшие традиционную CRM, плохо продавали вариант системы управления взаимоотношениями с клиентами в облачной реализации. Одна из причин, по мнению Юрия Колерова, в том, что в случае внедрения облачных вычислений многое оказалось по-другому, нежели чем привыкли продавцы. Например, при традиционном подходе установка и настройка CRM занимают, как известно, от нескольких дней до нескольких месяцев — в зависимости от масштабов проекта, в то время как создание индивидуального

экземпляра CRM при облачном подходе — несколько минут. В случае облачного подхода все “продажные” процессы фактически осуществляются через Интернет. Зарегистрированным пользователям предоставляется возможность бесплатно поработать с системой в течение 30 дней. Уже в первые дни после начала работы с системой в облачном режиме с каждым пользователем связываются представители контакт-центра и выясняют профиль покупателя. Обслуживание “бабушек и студентов” переводится в “спокойный” режим, а вот тех пользователей, у которых, согласно предварительной оценке, есть реальная заинтересованность и бюджет, начинают персонально вести так называемые архитекторы. Задача архитектора — регулярно связываться с потенциальным клиентом, проводить тренинги по работе с системой, предложить и помочь сделать первый шаг — импортировать исторические данные в систему (в день архитектор тратит на общение с клиентом не менее 4 ч). Как показывает практика, при таком подходе те, кто действительно заинтересован в покупке системы, примерно на 25 день действительно ее покупают (архитектор ведет клиента только до момента продажи). Что касается процентного количества “состоявшихся покупателей” от общего числа потенциальных, то этот показатель, по сравнению с технологией продаж без персональных архитекторов, вырос в 10—15 раз и достиг уровня 60—70%. Юрий Колеров отметил, что основные клиенты Microsoft Dynamics CRM на сегодня — предприятия сектора СМБ, а также напомнил слушателям, что все решения линейки Microsoft Dynamics в скором времени будут доступны клиентам в облачном варианте.

Не будьте жадными, и будет вам счастье

Оказывается, в таком прагматичном и сугубо меркантильном, казалось бы, процессе, как продажи, есть место эмоциям и даже музыке. Заместитель генерального директора по маркетингу компании КРОК Вероника Тараба провозгласила в своем докладе неожиданный в контексте специфики конференции лозунг: “Не будьте жадными, и будет вам счастье”. Этот тезис она подтвердила, рассказав участникам о позитивном опыте спонсорства футбольного клуба ЦСКА, принесшего компании в итоге приличные дивиденды (не только материальные), сполна оправдавшие потраченные на спонсорство средства. Представитель КРОК выразила уверенность в необходимости формирования эмоционального отношения к компании в глазах массового пользователя (задача — “быть на слуху разными способами”) и рассказала в числе прочего об опыте проведения конкурса граффити на бетонном заборе возле офиса компании и даже о позитивном опыте проведения фестиваля рок-музыки “КРОК-рок”. В практическом ключе Вероника Тараба отметила, что эффект от маркетинговых акций будет заметен, если компанией практикуется комплексный подход, а предыдущие активности становятся базисом для последующих. В числе технологических приоритетов компании докладчик обозначила продвижение аутсорсинга ЦОДов (компания уже имеет два и строит третий), а также облачных решений. Касательно последних Вероника Тараба отметила, что пока заинтересованность в использовании облачных технологий проявляют в основном мелкие и средние компании. Данный сегмент не является целевым для компании, пояснила она, но тем не менее облачные проекты лежат в русле стратегии компании — стать “лидером в умах”. Представляется, что такой глобальный подход к реализации маркетинговых акций вполне оправдан — как известно, возделенной гавани достигнет только тот корабль, который знает, куда плывет. □

PC WEEK RUSSIAN EDITION

КОРПОРАТИВНАЯ ПОДПИСКА

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.

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)

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

16. Какое прикладное ПО используется в Вашей организации?

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

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

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

12. Не установлено никакое

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

- Да Нет

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

- Да Нет

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

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

14. Не используем

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

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

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

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

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

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

22. Сканеры
23. Модемы
24. ИБП (UPS)

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

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

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

- Внешние сервисы**
46. _____
 47. _____

- 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

РАСПРОСТРАНЕНИЕ PC WEEK/RUSSIAN EDITION

Подписку можно оформить в любом почтовом отделении по каталогу:

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

Альтернативная подписка в агентствах:

• **ООО “Интер-Почта-2003”** — осуществляет подписку во всех регионах РФ и странах СНГ.
Тел./факс (495) 580-9-580; 500-00-60;
e-mail: interpochta@interpochta.ru; www.interpochta.ru

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

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

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

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ
ООО “УРАЛ-ПРЕСС”

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

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ
ООО “УРАЛ-ПРЕСС”

Тел./факс (812) 962-91-89

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В КАЗАХСТАНЕ
ООО “УРАЛ-ПРЕСС”

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

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

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

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

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

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

СПЕНСЕР Ф. КЭТТ

Siri заставляет Кэтта разговаривать с самим собой



Недоумевающий Кот может только с удивлением наблюдать, как массовое распространение смартфонов странным образом вызывает рост числа людей, которые бормочут, лопочут и даже кричат,

разговаривая сами с собой на улицах наших больших и малых городов.

В прежние годы это можно было бы объяснить тем, что они являются несчастными психически больными, которые слишком часто лишены медицинской помощи и брошены на улице, предоставленные сами себе. Но сегодня, как правило, разговаривающие как бы сами с собой весьма прилично одетые люди, их можно встретить то тут, то там в общественных местах — это, скорее всего, владельцы смартфонов, использующие Bluetooth или какую-то сходную технологию для общения.

А теперь, как считает Тот, Кто Опутан Проводами, какофония голосов разговаривающих сами с собой людей станет еще громче в связи с появлением персонального помощника Apple Siri для iPhone 4S. Siri использует технологию распознавания голоса для выполнения различных команд, таких, например: найти ближайший ресторан, зарезервировать там столик и вывести на дисплей карту, показывающую местонахождение ресторана.

Вскоре мы можем увидеть, как и сам Странствующий Кот кричит своему iPhone: “Найти, где

продается корм для домашних животных”, “Упорядочить список магазинов в порядке возрастания цены на кошачий корм Lil Friskies”, “Купить билет на бейсбол с участием команды Red Sox”, “Найти ближайший бар”.

Проницательный Полосатик опасается, что мы приближаемся к тому дню, когда распознавание голоса станет естественным способом взаимодействия с компьютерами. Мы будем, как в сериале Star Trek, звать “Компьютер!”, чтобы привлечь внимание машины.

Это как раз то, что является главным чудом в Siri. Производители компьютеров и разработчики ПО уже много лет возятся с технологиями распознавания голоса и обработки естественного языка. Одно время Google и Microsoft рекламировали собственные разработки, но сделать эту технологию пригодной, по крайней мере, для повседневного использования в качестве массового мобильного приложения удалось только с помощью Apple iPhone.

Необходимо дальнейшее совершенствование распознавания голоса. Остается открытым вопрос, сочтут ли пользователи Siri действительно эффективным в качестве инструмента поиска и персонального помощника.

Спенсер и другие пользователи iPhone могут сколько угодно бормотать в свои новехонькие устройства, но это не значит, будто они получают искомые ответы на задаваемые вопросы.

Какофония голосовых команд для Siri выводит Спенсера из себя



Заказ...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 33

коллективом, опыт решения задач не самостоятельно, а руками других, своих подчиненных или коллег. ИТ-руководитель среднего и высшего звена в любом случае не сможет выполнить всю работу вверенного ему подразделения сам — от него ожидают совершенно иного. Он должен уметь *выстраивать* работу, *контролировать* её исполнение, *управлять эффективностью* использования трудовых и финансовых ресурсов.

Требование “быть ближе к бизнесу” не менее важно. В большинстве компаний ИТ-отдел — вспомогательное подразделение, обеспечивающее работу основных бизнес-процессов. ИТ-директор должен иметь четкие ответы на следующие вопросы: в чём заключается основной бизнес компании? На чём она зарабатывает деньги и на чём теряет их? Как в этом процессе участвует ИТ-подразделение, как используются информационные технологии? Кто, как, когда и с какой информацией работает в компании, зачем? В чём ИТ могут помочь основному бизнесу, а в чём создают риски для компании?

Бесценные советы желающим сменить работу

Рынок труда постепенно оживает. Увеличивается количество

хороших вакансий, растут вознаграждения сотрудников на руководящих должностях, ценные кадры снова в дефиците. Да и кандидаты теперь собираются менять работу не от безысходности, а для построения собственной карьеры — для многих пришла пора делать следующий шаг. Желаящим сделать такой шаг в нужном направлении я готов дать несколько простых советов.

Как отмечалось выше, первым фильтром, который может перечеркнуть для вас хорошие перспективы, является отсев по резюме. Резюме хорошего кандидата должно быть кратким и занимать максимум две страницы — никто не будет тратить время на изучение всей вашей биографии. Из резюме должны быть четко видны ваше образование, опыт и масштаб решенных ранее задач. Важные пункты следует выделить так, чтобы они были заметны. Главные вопросы, на которые должно ярко отвечать резюме кандидата на позицию ИТ-директора, — как и чем конкретно вы помогли компаниям, в которых работали ранее? Являетесь ли вы руководителем или исполнителем?

Если вас пригласят на интервью, подготовьтесь к нему. Помимо опрятного внешнего вида, одеколона и галстука позаботьтесь о том, чтобы узнать об организации, в которую вы приглашены. В Интернете, как правило, достаточно сведений о бизнесе

компании, о её успехах и неудачах, о собственниках, планах развития и так далее. Если вам предельно дали задание или кейс, — не забудьте его выполнить и принести результаты. Не лишними будут и примеры документов, которые разработали вы лично или которые были написаны непосредственно при вашем участии, — документов, регламентирующих работу, формирующих механизмы обеспечения качества, эффективного использования ресурсов.

Помните, что интервью — это проверка на прочность. Будьте готовы держать удар, демонстрировать свой опыт, приводить подходящие примеры. Вам нужно уметь располагать к себе, доказывать и убеждать. Это не означает, что всё время нужно гнуть свою линию — напротив, гибкость и хорошие аргументы могут помочь выйти из любой ситуации.

В заключение не могу не отметить, что описанная в данной статье технология сработала: после долгих поисков был найден почти идеальный кандидат, сумевший доказать свою профессиональную пригодность и проявивший требуемые личные качества. Именно такого мы и искали, и всем участникам процесса поиска было очень приятно поздравить его с выходом на работу в новую компанию.

Автор статьи — генеральный директор компании *Cleverics*.

PCWEEK RUSSIAN EDITION

№ 35 (785)

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"/> INTEL | 11 |
| <input type="checkbox"/> РОСКО | 21 | <input type="checkbox"/> INTEL | 13 |
| <input type="checkbox"/> ASUS | 33 | <input type="checkbox"/> INTEL | 15 |
| <input type="checkbox"/> CANON | 29 | <input type="checkbox"/> INTEL | 19 |
| <input type="checkbox"/> HEWLETT-PACKARD | 25 | <input type="checkbox"/> MARVEL | 40 |
| <input type="checkbox"/> HITACHI | 31 | <input type="checkbox"/> MERLION | 17 |
| <input type="checkbox"/> IBM | 9 | <input type="checkbox"/> MERLION | 39 |
| <input type="checkbox"/> INTEL | 3 | <input type="checkbox"/> OCS | 23 |
| <input type="checkbox"/> INTEL | 5 | <input type="checkbox"/> PANASONIC | 35 |
| <input type="checkbox"/> INTEL | 7 | <input type="checkbox"/> SAMSUNG | 26-27 |

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.

lenovo

НЕ МЕЧТАЙ

ДЕЙСТВУЙ

СРЕДСТВО,

ДОСТОЙНОЕ

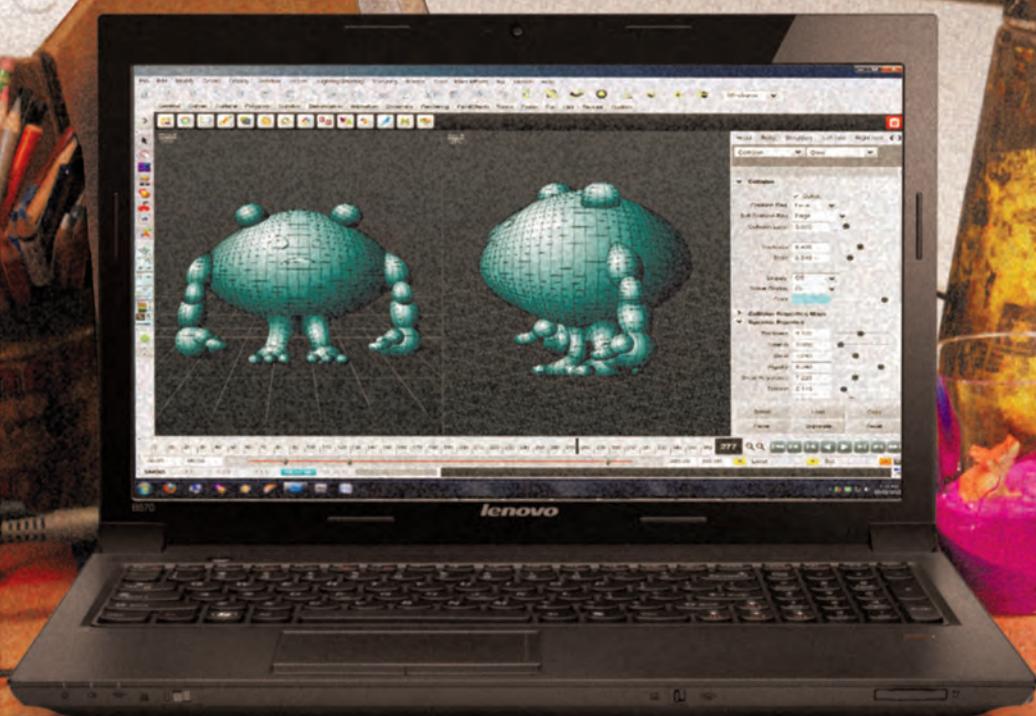
ВАШИХ ЦЕЛЕЙ!

E2

VISION

AMD

ДВА ЯДРА,
ГРАФИКА
AMD RADEON™



МАЛЫЙ БИЗНЕС – НЕ ИГРУШКИ.

Даже если Вы делаете именно их.

Вы не ищете компромиссов и нацелены на результат. Вы заботитесь о производительности – именно поэтому оцените новый ноутбук Lenovo B575 на базе технологии VISION E2 от AMD. Надежный – в элегантном дизайнерском корпусе. Быстрый – с 2-х ядерным гибридным процессором AMD E-350. **Lenovo B575. Прекрасно выглядит. Отлично работает.**

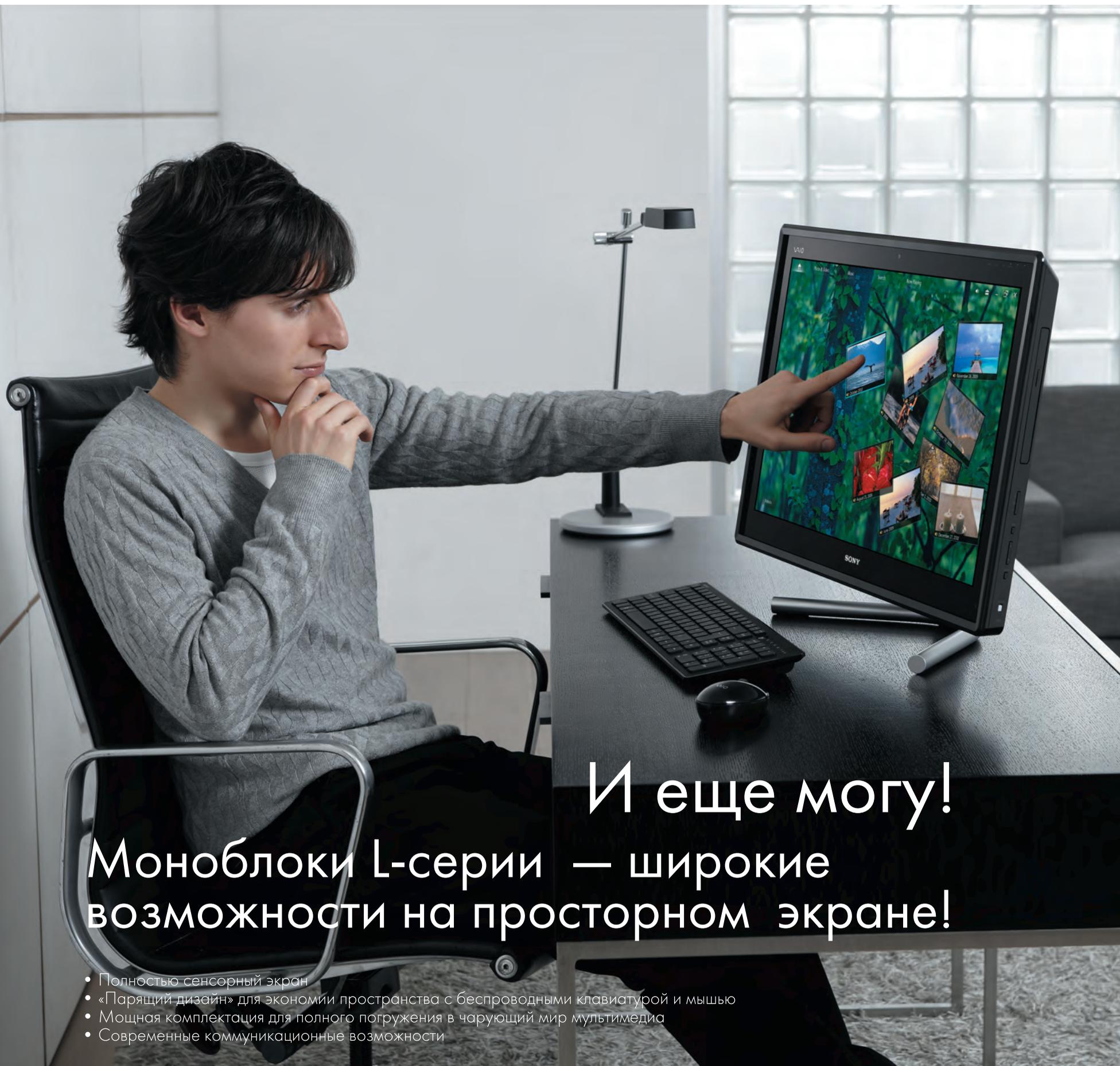
AMD, логотип стрелка AMD, Radeon и любые их комбинации являются товарными знаками компании Advanced Micro Devices, Inc.

m≡rlion

MERLION – официальный дистрибьютор продукции Lenovo в России. Ноутбуки Lenovo B575 доступны для заказа в компании MERLION.

SONY
make.believe

VAIO



И еще могу!
Моноблоки L-серии — широкие возможности на просторном экране!

- Полностью сенсорный экран
- «Парящий дизайн» для экономии пространства с беспроводными клавиатурой и мышью
- Мощная комплектация для полного погружения в чарующий мир мультимедиа
- Современные коммуникационные возможности

ООО «АЛЕКТРОНА» – официальный дистрибьютор Sony

MARVEL
дистрибуция

Москва
Тел. (495) 745-80-08

Санкт-Петербург
Тел. (812) 326-32-32

www.marvel.ru