

PCWEEK

RUSSIAN EDITION



№ 23 (808) • 18 СЕНТЯБРЯ • 2012 • МОСКВА

<http://www.pcweek.ru>

РЕГИОНАЛЬНЫЕ
КОНФЕРЕНЦИИ
**РЕШЕНИЯ 1С
ДЛЯ БИЗНЕСА**

ИРКУТСК 10 – 11 сентября 2012 г.
КРАСНОЯРСК 13 – 14 сентября 2012 г.
КАЗАНЬ 15 – 16 октября 2012 г.
САМАРА 18 – 19 октября 2012 г.



www.1c.ru
regconf@1c.ru

Intel предлагает единую процессорную архитектуру Haswell

СЕРГЕЙ СТЕЛЬМАХ

На своем ежегодном мероприятии Intel Developer Forum (IDF) в Сан-Франциско процессорный гигант рассказал о наиболее значимых продуктах и технологиях, запланированных к выпуску на ближайшие годы. Главной новостью нынешнего форума стала новая процессорная архитектура Haswell, решения на базе которой найдут применение в самом широком спектре электроники.

«При разработке Haswell основным лейтмотивом были такие понятия, как мобильность и универсальность, — говорит Дэвид Перлмуттер, генеральный менеджер Intel architecture group. — Перед нами стояла задача охватить ею как можно больший спектр устройств, от планшетов и ультрабуков до настольных рабочих станций».

Для тех, кто хотя бы изредка интересуется новостями процессорного рынка, информация об архитектуре Haswell не является неожиданной новостью — Intel на протяжении уже почти года методично, но строго порционно вбрасывала в открытый доступ данные о ней. Пожалуй, наиболее важная особенность архи-

тектуры Haswell состоит в том, что процессоры на ее основе смогут работать в планшетах, ультрабуках, ноутбуках, ПК и серверах. Пожалуй, вряд ли кого можно удивить тем, что основной упор в Haswell корпорация сделала именно на портативную категорию электроники.

Дэвид Перлмуттер рассказал об общих особенностях чипов данного семейства. По его словам, выпуск новых чипов будет постепенным: первыми процессоры с микроархитектурой Haswell получат мобильные категории продуктов, затем серверы и лишь потом настольные ПК. Для ПК чипы Haswell будут именоваться Intel Core четвертого поколения. Intel сообщила, что вначале появятся экономичные процессоры Haswell для клиентских машин. Они будут оснащены всего двумя — четырьмя ядрами, и их релиз ожидается в 2013 г. Затем появятся серверные процессоры с большим количеством ядер. Информацией о них Intel обещает поделиться позднее.

По словам Перлмуттера, одним из преимуществ чипов Haswell станет единое конвергентное ядро. С практической точки зрения это значит, что программисты, оптимизирующие свои программы



Intel рассчитывает, что время автономной работы ультрабуков с процессорами Haswell удвоится

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ►

Очередное обновление платформы разработки Microsoft

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Microsoft официально объявила о выходе на рынок новой версии своей платформы разработки ПО — пакета Visual Studio 2012 и среды исполнения .NET Framework 4.5 (по подписке MSDN эти продукты были дос-

тупны с 15 августа). Это заявление сделал 12 сентября в Сиэтле корпоративный вице-президент корпорации С. Сомасегар. С помощью новых средств разработчики смогут создавать приложения, обеспечивая поддержку всего их жизненного цикла, включая промышленную эксплуатацию, для всего спектра операционных систем и сред Microsoft (Windows 8, Windows Phone, Windows Azure и пр.). Локальные представления продукта одновременно прошли во многих странах, в том числе в Москве.

Visual Studio 2012 в целом предназначен для профессиональных разработчиков ПО, распределенных команд, реализующих масштабные программные проекты, но при этом имеет облегченные бесплатные редакции Express, с помощью которых начинающие программисты и разные категории технических энтузиастов смогут создавать собственные программы для клиентских платформ и Web. Вызвы имеют возможность оформить подписку DreamSpark Premium за 499 долл. в год и получить неограничен-



С. Сомасегар: «Visual Studio 2012 позволяет создавать приложения для всех программных платформ Microsoft»

ное количество лицензий Visual Studio 2012 и Windows 8 для использования в учебных целях как внутри университета, так и для работы студентов из дома. Российские же стартапы могут зарегистрироваться в программе BizSpark и также бесплатно получить самую полную версию Visual Studio 2012 Ultimate, предполагающую профессиональные возможности для разработки приложений.

Предыдущая версия Visual Studio (2010) была выпущена в апреле 2010 г., а уже спустя год компания объявила о работе над нынешним вариантом продукта, который тогда получил кодовое имя

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ►

В НОМЕРЕ:

PadFone — два в одном

3



Sputnik компании Dell

10

Ритейлер уходит в облака

10

Технопарки будут жить

12

PC Week Review:
Документооборот

16

Apple представила iPhone 5

СЕРГЕЙ СТЕЛЬМАХ

12 сентября Apple представила в Сан-Франциско свой новый смартфон шестого поколения — iPhone 5, а также ряд других новинок, включая обновленные плееры iPod. Предварил презентацию глава Apple

Тим Кук, сообщивший, что количество приложений для мобильных устройств Apple в каталоге App Store превысило 700 000 (250 000 — специально для iPad), при этом 90% приложений скачиваются регулярно. Кук также проинформировал, что Apple продала 84 млн. iPad и занимает 68% рынка планшетов, тогда как годом ранее ее доля составляла 62%. Глава Apple также отметил, что компания постепенно развивает свою розничную сеть — сейчас ее официальные магазины работают в 12 странах, а их общее количество достигло 380.

Наиболее ожидаемую новинку мероприятия представил старший вице-президент по продуктовому маркетингу Apple Филип Шиллер. Он заявил, что iPhone 5 стал на 18% тоньше и на 29% легче своего предшественника, назвав его «самым красивым продуктом Apple». Корпус нового смартфона выполнен из анодированного алюминия 6000-й серии — такой же используется в ноутбуках Apple. На задней панели корпуса

вверху и внизу есть белые вставки из керамического стекла. Толщина корпуса составляет 7,6 мм, а масса устройства — 112 г. Шиллер заявил, что новый iPhone является самым тонким смартфоном в мире.

iPhone 5 оснащен 4-дюймовым дисплеем Retina с разрешением 1136×640. Для сравнения: iPhone 4S и iPhone 4 обладают дисплеем с разрешением 960×640. Во всех iPhone предыдущих поколений диагональ дисплея оставалась неизменной и составляла 3,5 дюйма. Разрешающая способность нового экрана составляет 326 точек на дюйм, и, по заявлению компании, его цветопередача улучшена на 44%.

Смартфон получил поддержку сетевых протоколов GPRS, EDGE, EV-DO, HSPA, HSPA+, DC-HSDPA и LTE. В сетях HSPA+ устройство поддерживает скорость до 21 Мбит/с, DC-HSDPA — до 42 Мбит/с, LTE — до 100 Мбит/с. Впрочем, поддержка LTE ограничена и вне пределов США гарантирована не везде. Все технологии связи поддерживаются с помощью динамической антенны. iPhone 5 способен автоматически переключаться в сетях в режиме реального

времени. Поддерживается двухканальная (2,4 ГГц и 5 ГГц) передача данных по Wi-Fi 802.11 a/b/g/n с максимальной скоростью 150 Мбит/с.

Управлять iPhone 5 будет процессор Apple A6. Сообщается, что новый процессор обладает удвоенной вычислительной и графической производительностью по сравнению с процессором A5. Он на 22% меньше в размерах и энергоэкономичнее предшественника. Для иллюстрации его работы компания привела скорость загрузки некоторых приложений. Согласно приведенным примерам, время запуска текстового редактора и приложения для работы с презентациями сократилось вдвое. Графические возможности чипа продемонстрировал гоночный симулятор Real Racing 3, в котором изображения в зеркалах заднего

вида автомобиля обрабатываются в режиме реального времени.

По сравнению с iPhone 4S новый смартфон сможет предложить увеличенное время автономной работы: до 8 часов веб-серфинга в сетях 3G или LTE (iPhone 4S — 6 часов) и до 10 часов веб-серфинга по Wi-Fi (iPhone 4S — 9 часов). Время разговора в сетях 3G и LTE составляет до 9 часов (iPhone 4S — 8 часов в сетях 3G).

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ►



Новый iPhone 5

ISSN 1560-6929



12023

9 771560 692004

ЗАРЯЖЕН ПО ПОЛНОЙ

В 2 РАЗА БОЛЬШЕ СТРАНИЦ НА СТАРТЕ



Лазерный картридж в 2 раза большего объема
в комплекте с принтером¹ плюс три года гарантии².

Картридж большего объема поставляется в комплекте со следующими моделями принтеров:
HP LaserJet Pro P1102, HP LaserJet Pro P1102s, HP LaserJet Pro P1102w, HP LaserJet Pro M1132, HP LaserJet Pro M1132s,
HP LaserJet Pro M1212nf, HP LaserJet Pro M1217nfw, HP LaserJet Pro M1536dnf.
Подробности на сайте hp.ru

Подробности уточняйте у партнера MERLION
www.merlion.ru

merlion



ASUS PadFone в трёх ипостасях

АЛЕКСАНДР ЧУБУКОВ

Компания ASUS, один из лидеров захватывающей гонки на рынке мобильной техники, объявила о выходе в нашей стране очередной весьма оригинальной новинки — трансформера Padfone. С тем чтобы не только удивить, но и, главным образом, привлечь потенциальных клиентов, разработчики пошли нетрадиционным путем: два мобильных аппарата разных классов конструктивно размещены в едином пространстве: смартфон вставляется в планшет.

ПЛАНШЕТЫ

При этом пользователю предоставляется возможность работать с каждым из них по мере необходимости. Впервые PadFone был анонсирован более года назад, и в апреле гибридный планшет и телефона уже можно было купить на Тайване.

Теперь очередь дошла и до России. Такую задержку компания ASUS объясняет дефицитом процессоров Qualcomm, спрос на которые в этом году оказался неожиданно высоким.

Тайваньский производитель позиционирует новинку как трансформер в трех ипостасях — смартфон, планшетный компьютер и нетбук с клавиатурой. На презентации, прошедшей в Москве, его называли “матрешкой” (этот образ придуман вендором), поскольку смартфон PadFone, включающий память и все вы-

числительные ресурсы и потому являющийся интеллектуальной базой трансформера, может вставляться в планшет, которым является специальный модуль ASUS PadFone Station. В результате пользователь становится обладателем полноценного 10,1-дюймового планшета. При этом планшету доступны модули Wi-Fi и 3G, встроенные в смартфон.

Кроме того, имеется возможность превратить PadFone в полноценный нетбук, подключив ещё и третий компонент — клавиатурный модуль PadFone Station Dock.

PadFone, размерами 128×65,4×9,2 мм и массой 129 г, представляет собой современный смартфон с 4,3-дюймовым экраном, функционирующий под ОС Android 4 ICS (Ice Cream Sandwich) и рассчитанный для работы в сетях стандартов 3G и GSM 850/900/1800/1900 с поддержкой технологий передачи данных HSDPA, GPRS, EDGE, HSUPA. Он оснащен высококачественным дисплеем Super AMOLED с разрешением QHD (quarter high-definition — 540×960) и двухъядерным 1,5-ГГц процессором Qualcomm Snapdragon S4. На его борту имеется графический ускоритель Adreno 225, 1 Гб ОЗУ и 16 (либо 32) Гб



PadFone: смартфон и планшет

встроенной памяти, которую можно расширить с помощью слота microSD. В смартфоне предусмотрены две камеры — 8-Мп тыловая (диафрагменное число — F/2,2) с видеопроцессором Fuji, автофокусировкой и светодиодной вспышкой и VGA-фронтальная, а также акселерометр, датчик освещенности, гироскоп, электронный компас. Аккумулятор устройства емкостью 1520 мА·ч позволяет вести общение в сети GSM, как утверждает,

до 650 минут.

Планшет PadFone Station размером 273×176,9×13,55 мм и массой 724 г располагает 10,1-дюймовым емкостным дисплеем с разрешением 1280×800, фронтальной 1,3-Мп камерой (1280×800) и тыловой 8-Мп камерой (в ее роли выступает задняя камера PadFone), встроенным вибросенсором, а также двухъядерным светодиодным индикатором заряда аккумулятора 24,4 Вт·ч, рассчитанного на подзарядку смартфона при его установке на эту платформу.

Оба экрана (смартфона и планшета) выполнены по технологии Corning Gorilla Glass (с пленкой HCLR), надежно (как было продемонстрировано на презентации) защищающей от повреждений (царапин и пр.) при воздействии со значительным усилием на поверхность острыми предметами.

Клавиатурный модуль PadFone Station Dock (его размеры 271×185×28 мм и масса 640 г) снабжен двумя интерфейсами

IBM предлагает PureSystems российским заказчикам

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

Спустя пять месяцев после анонсирования корпорацией IBM ее нового семейства интегрированных программно-аппаратных комплексов PureSystems они стали доступны и российским заказчикам. PureSystems представляют собой полностью готовые к развертыванию комплексы, включающие шасси на 14 серверных вычислительных узлов на базе процессоров Intel Xeon либо IBM Power, систему хранения IBM Storwize V7000 с функцией виртуализации внешних дисков, сетевые коммутаторы и модуль управления, дополненные так называемыми экспертными моделями (шаблонами), в которых отражен богатый опыт корпорации и ее партнеров в области инсталляции и обслуживания корпоративных прикладных систем в самых разных отраслях.

ИНФРАСТРУКТУРА

Утверждается, что подобные модели существенно упрощают установку программно-аппаратных ресурсов и управление ими, в частности, в частных облачных средах. Поддерживаются ОС Linux, Windows, а также IBM System i и AIX. Для решения задач виртуализации можно применять гипервизоры VMware, Hyper-V, KVM и PowerVM. Как заявил директор департамента аппаратного обеспечения московского офиса IBM Андрей Филатов, системы PureSystems без каких-либо ограничений масштабируются как вертикально (в пределах одного шкафа), так и горизонтально (при установке в дата-центре любого числа подобных комплексов).

По словам директора IBM по продажам PureSystems в Центральной и Восточной Европе Тома Байне, к настоящему времени в мире насчитывается более 700 партнеров, участвующих в продвижении указанных программно-аппаратных комплексов. Среди них наряду с реселлерами и дистрибьюторами немало и

ISV-разработчиков, представивших около 160 новых приложений, оптимизированных для развертывания на PureSystems. Появились и первые клиенты, причем наиболее активными оказались заказчики из восьми отраслей (госсектора, финансового, ИТ, здравоохранения, транспорта и дистрибуции, образования, страхования, энергетики).

В России первым таким клиентом стал Федеральный научно-клинический центр (ФНКЦ) детской гематологии, онкологии и иммунологии им. Дмитрия Рогачёва, использующий решения IBM с 1996 г. Как рассказал руководитель отдела эксплуатации автоматизированных систем и информационной безопасности ФНКЦ Игорь Пятница, использование комплекса IBM PureFlex поможет объединить серверные вычислительные ресурсы, системы хранения данных, сетевые соединения, средства виртуализации и управления в единую ИТ-инфраструктуру научно-клинического центра, где они будут поддерживать средства передачи и архивации медицинских изображений и радиологическую информационную систему. Предполагается организовать хранение результатов диагностических исследований, таких как компьютерная томография, магнитно-резонансная томография, ультразвуковые исследования, рентгенография и рентгенодиагностика.

Впрочем, объясняя выбор ФНКЦ в пользу системы PureFlex, Игорь Пятница отметил лишь те преимущества, которые обеспечит ее СХД IBM Storwize V7000 для организации архива диагностической информации, который прежде базировался на довольно медленных и неудобных ленточных библиотеках. Не были упомянуты какие-либо возможности виртуализации, гибкого управления ИТ-ресурсами и балансировки нагрузки, а также имеющиеся у IBM экспертные модели для отрасли здравоохранения. ■

“Фабрика печати Epson” перевооружается

АЛЕКСЕЙ МАКСИМОВ

Компания Epson провела в Москве презентацию обновленного модельного ряда своих продуктов для бизнеса. Изменения произошли практически во всех линейках оборудования и показали, что фокусной технологией Epson остается струйная печать, которая становится все более качественной и экономичной и претендует на новые области применения.

Очевидно, чтобы преуспеть в высококонкурентном сегменте струйной печати, надо постоянно находить какие-то новые технологические решения (Lexmark, например, только что заявила об уходе с рынка струйной печати). И надо признать, Epson это удается. Так, визитной карточкой компании в этом сегменте рынка можно назвать оригинальную серию устройств под названием “Фабрика печати Epson”, уже более года присутствующую на российском рынке.

Напомним, что впервые эта серия была объявлена год назад, и включала она модели L100 (офисный принтер), L200 (офисное МФУ) и L800 (шестицветный фотопринтер). Теперь “Фабрика печати Epson” пополнилась сразу несколькими моделями — принтерами Epson L110 и L300, МФУ Epson L210, L355 и L550. Аппараты этой серии построены на базе пьезоэлектрической технологии печати Epson Micro Piezo и визуально отличаются от стандартных устройств с картриджами наличием прикрепленного сбоку модуля со встроенными 70-мл емкостями для чернил, благодаря которым удается при печати больших объемов достичь крайне низких для струйников показателей стоимости отпечатка. Рассчитанные на основе стоимости чернил, эти показатели, как утверждает Epson, составляют для новых моделей рекордные 11 и 5 копеек для

USB 2.0 и картридером (SD/MMC/SD-NC). Его аккумулятор, как утверждается, увеличивает время работы комплекса в режиме разговора до 102 часов.

Стоит отметить и дополнительное устройство PadFone Stylus Headset (размеры 148×12×13 мм, масса 26,5 г) — удобный стилус, совмещенный с Bluetooth-гарнитурой, что позволяет делать заметки в приложении ASUS SuperNote и принимать телефонные звонки на расстоянии до 10 м в режиме разговора до семи часов, ожидания — до десяти дней.

В ASUS считают, что новинка в первую очередь интересна пользователям, которым необходим выход в Интернет, а также для общения (телефонные звонки, обмен SMS/MMS и т. п.) через мобильную сеть 3G как со смартфона, так и с планшета или нетбука. В этом случае в любом варианте можно будет пользоваться одной SIM-картой и одним тарифным планом, что, как полагают в ASUS, дает пользователю неоспоримые преимущества. Использование единой базы данных и одних и тех же приложений во всех ситуациях предоставляет клиенту дополнительные преимущества, повышающие, как считают в ASUS, удобство при работе с PadFone во всех трех вариантах. Специальная технология DynamicDisplay обеспечивает моментальное переключение между режимами смартфона и планшета: большинство приложений при этом автоматически изменяют свой размер на экране в соответствии с текущим режимом.

Розничная цена на комплект PadFone и PadFone Station с чехлом и стилусом PadFone Stylus Headset составит 34 тыс. руб.; отдельно смартфон PadFone будет доступен по цене 23 тыс. руб., а мобильную док-станцию PadFone Station Dock можно купить за 6 тыс. руб. ■



МФУ Epson L355

цветного и черно-белого отпечатков формата А4 соответственно. Кроме того, новые модели на 10% компактнее предшественников. Все представленные новинки поддерживают четырехцветную печать формата А4 водорастворимыми чернилами с минимальным размером капли 3 пл и максимальным разрешением 5760×1440 точек на дюйм. Скорость печати весьма высока: 27 стр./мин для L110 и L210 и 33 стр./мин для L300, L355 и L550. Разрешение встроенного сканера составляет 600×1200 у L210 и 1200×2400 у моделей L355 и L550. Все аппараты располагают портом USB 2.0, у модели L355 есть адаптер Wi-Fi, а у L550 — порт Ethernet. МФУ L550 также оснащено двусторонним ЖК-дисплеем.

МФУ L355 и L550 поддерживают функцию Epson iPrint, которая позволяет печатать и сканировать с мобильных устройств на базе iOS и Android.

Epson предоставляет на L110 и L210 гарантию 12 мес. или 15 тыс. отпечатков, а на L300, L355 и L550 — 12 мес. или 30 тыс. отпечатков. Цены на новинки пока не объявлены.

Как видно из списка новинок, с выпуском обновленной линейки ставка делается на повышение функциональности и экономичности офисной печати, тогда как обновления фотопринтера L800, сообщили в Epson, пока не ожидается. ■

СОДЕРЖАНИЕ

№ 23 (808) • 18 СЕНТЯБРЯ, 2012 • Страница 4

НОВОСТИ

- 1 **Процессоры** на основе новой архитектуры Intel Haswell смогут работать в планшетах, ультрабуках, ноутбуках, ПК и серверах
- 1 **Новая версия** платформы разработки Microsoft — пакета Visual Studio 2012 и среды исполнения .NET Framework 4.5
- 1 **iPhone 5** стал на 18% тоньше и на 29% легче своего предшественника
- 3 **ASUS объявила** о выходе в нашей стра-

не весьма оригинальной новинки — трансформера PadFone

- 3 **Том Байне:** “В мире насчитывается более 700 партнеров, участвующих в продвижении PureSystems”
- 3 **Фокусной технологии** Epson остается струйная печать

ЭКСПЕРТИЗА

- 8 **“ЭР-Телеком Холдинг”** построил единую систему управления рабочими станциями

УПОМИНАНИЕ ФИРМ В НОМЕРЕ

АйТи	18	Altiris	8	Dell	10	Lexmark	3
ИнтерТраст	16	Apple	1	DIRECTUM	16,19	Microsoft	1,8,10
Логика бизнеса 2.0	16,18	Arbite	8	Epson	3	Paybot LLC	16
Электронные офисные системы	16	ASUS	3	Ericsson	11	Podio	14
ЭР-Телеком Холдинг	8	Canon	10	Intel	1	SingTel	11
АВВУ	16	China Mobile	11	Jasper Wireless	11	Vodafone	11
		Citrix	14	LANDesk	8		

НОВОСТИ PC WEEK/RE — в App Store и Google Play

PC Week/RE в App Store



PC Week/RE в Google Play



Чтобы ознакомиться с последними публикациями сайта PC Week Live, читатели нашего издания, имеющие смартфоны или планшеты под управлением Apple iOS и Google Android, могут воспользоваться бесплатным мобильным приложением PC Week/RE. Приложение открывает доступ как к материалам уже выпущенных бумажных номеров PC Week/RE, так и к ежедневной обновляемой онлайн-ленте. И главное — почитать их можно в любое удобное время и в любом месте даже в отсутствие качественной связи (в офлайне), если предварительно вы потратите пару минут, чтобы запустить приложение и загрузить свежие публикации. Приложение можно скачать из онлайн-магазинов App Store и Google Play, воспользовавшись, например, представленными QR-кодами.

- 10 **Алексей Боровский:** “Сейчас без информационных технологий не может обойтись ни одно розничное предприятие”
- 10 **Dell Sputnik** предоставит разработчикам законченное решение “клиент — облако”

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

- 11 **Фундаментальные проблемы** рынка М2М
- 12 **Государство** опять будет уделять должное внимание технопаркам
- 14 **Компания Citrix** активно расширяет

свое традиционное поле деятельности

PC WEEK REVIEW: ДОКУМЕНТООБОРОТ

- 16 **Что можно** ожидать на рынке СЭД в ближайшей перспективе
- 18 **Мария Каменнова:** “Любой ЕСМ-проект около трети своего бюджета должен выделять на трансформацию у заказчика бизнес-процессов”
- 19 **Проблемы реализации** внутривладельческого документооборота

БЛОГОСФЕРА PCWEEK.RU

Виноваты не электронные документы, а мы сами...

Андрей Колесов,

www.pcweek.ru/ecm/blog/ecm/

“Вот ты постоянно пишешь о преимуществах электронного образа жизни, а смотри, что получается: из-за этих электронных документов у людей сплошные проблемы”.

С этой фразы моего давнего знакомого началась наша с ним беседа по телефону. — Какие проблемы и у кого именно? — Вот опять по ТВ передали: большая группа наших туристов “зависла” на Балканах, потому что обратные билеты на самолет оказались неоплаченными турфирмой! — А при чем тут электронные билеты? — Так ведь раньше выдавали нормальные бумажные билеты, что являлось свидетельством того, что “услуга оплачена”, что рейс будет и пр. — А кто мешает сейчас, используя электронные билеты, заранее убедиться, что услуга оплачена, что рейс существует и пр.? — А как это сделать? Ведь турфирма говорит, что теперь никаких билетов не нужно и их нет как таковых. Надо просто приехать в аэропорт, показать паспорт, и всё. А что делать, если приезжаешь, показываешь, а тебе в ответ: “Вашего билета у нас нет” или “Билет забронирован, но не оплачен”?

Этот пример довольно типичен: с одной стороны, имеет место “создание мифов” (в данном случае негативных, бывают и позитивные, но от них проблем часто еще больше, ведь миф не соответствует действительности), а с другой — использование этих мифов, чтобы душить голову (“надувать” — проще говоря)...

Мобильная работа — это очень непростое дело

Андрей Колесов,

www.pcweek.ru/ecm/blog/ecm/

“Если вы управляете автомобилем, то не стоит одновременно обнимать девушку, которая сидит на соседнем сиденье, — и то и другое вы будете делать ПЛОХО!”

Этот известный автомобильный афоризм-совет можно вполне применить и к мобильной работе. В общем случае работать мобильно — это совсем не просто, а порой даже тяжело. Говоря о этом, я базируюсь на собственном опыте, поскольку мобильность — уже давно привычный режим моей работы.

Итоговая производительность труда в поездках, в том числе в деловых

командировках, в два-три раза ниже по сравнению с вариантом в стационарных, специально приспособленных для работы условиях. И роль тут играют совсем не только (и не столько) форм-фактор используемого устройства, удобство кресла, быстрый доступ ко всей нужной информации. Намного важнее другое: трудно совмещать разные дела.

Да, можно изучать документы, сидя на заднем сиденье лимузина... Но это довольно сложно делать, если вы сидите за рулем автомобиля. Это в том числе небезопасно и чревато как автодорожными последствиями, так и деловыми — можно пропустить в документе нечто важное, подмахнуть его, отправить на исполнение, а через день увидеть, что вы подписали такое...

Значит ли это, что мобильная работа — это плохо, что так не нужно работать? Нет, не значит...

Мобильно-планшетные новости для разработчиков

Сергей Бобровский,

www.pcweek.ru/idea/blog/idea/

Первая декада сентября порадовала разработчиков множеством важных анонсов. Вот относящиеся к мобильным и веб-системам.

Открытые исходники бета-версии webOS от Hewlett-Packard развивают мобильную интригу: удастся ли этой ОС влезть в схватку с Android, iOS и Windows Phone?

Опубликованная webOS ориентирована в основном на программистов, имеется версия для разработчиков под Ubuntu. Возможно, сейчас, с учетом юридической шумихи вокруг клонов айфона, самое время для запуска webOS, которая подразумевает native-разработку на JavaScript. Если вы — независимый производитель трубок и не хотите связываться с Android, из серьезных открытых альтернатив останется webOS.

Понимает это и Microsoft: все замерли в ожидании Metro, риски несовместимости и цена переноса с WP7 могут быть весьма высокими (точнее, уже сейчас можно сказать, что совместимости между WP7 и WP8 практически не будет), поэтому корпорации приходится показывать программистам пока еще совсем сырую Windows Phone 8 SDK как можно раньше. Сейчас эту библиотеку можно получить для изучения, если вы докажете, что действительно разрабатываете под

WP (открытая бета-версия SDK выйдет в конце года).

Схожими странными тропами движется и та Amazon, которую мы хорошо знаем прежде всего по электронным книгам...

ДИТ трехкратно сокращает для себя сроки рассмотрения электронных обращений

Денис Воейков,

www.pcweek.ru/gover/blog/

Департамент ИТ (ДИТ) Москвы снова становится ИТ-примером для российских чиновников. Цитирую по сообщению департамента:

“Столичные власти утвердили регламент обработки жалоб, поступающих через городские интерактивные порталы и мобильные приложения. На содержательный ответ по электронному обращению органам исполнительной власти отвели 8 рабочих дней вместо 30 дней согласно закону “О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации”. Ограничен также срок регистрации жалобы — не более суток в обычные дни и 72 часов — в праздники”.

Правда, нетрудно заметить, что сравниваются 8 рабочих и 30 календарных дней, но все равно это явный прогресс.

Еще важный фрагмент:

“Ужесточаются требования к ответам госорганов, они должны быть содержательными и доступными для понимания — запрещается использовать обильные ссылки на нормативные акты и сложные аббревиатуры. Чиновники не смогут отвечать по шаблону — текст но-

вого комментария должен быть уникальным не менее чем на 50%”...

Сентябрьские вести для разработчиков БД, облаков и кластеров

Сергей Бобровский,

www.pcweek.ru/idea/blog/idea/

Восемь миллионов записей за 88 секунд, загружаемые в БД из формата CSV — такой рекламный тест продемонстрировала VMware на своей СУБД-в-памяти vFabric SQLFire (использует JDBC и ADO.NET). Сорок гигабайт обрабатываются за час на двух виртуальных машинах с 18 Гб ОЗУ каждая. Обещана также некая таинственная совместимость с MySQL, Oracle, IBM DB2, MS SQL Server, Sybase и Postgres.

NoSQL СУБД MongoDB, в которую недавно инвестировали десятки миллионов долларов, добралась до важной версии 2.2: появилась оболочка для агрегации данных (некий аналог sql-ских group by и join, без которых комбинированные выборки приходилось программировать вручную), заметно улучшены поддержка распределенных кластеров и механизм параллельных запросов (в частности, исключена глобальная блокировка).

Вышла кластерная СУБД MariaDB Galera, позиционируемая как альтернатива MySQL 5.5 с режимом синхронной репликации.

PostgreSQL 9.2 за прошедший год ускорила в пять раз: в секунду читает 350 тысяч записей, а записывает 14 тысяч. Важно, что появилась поддержка JSON — символический шаг в сторону NoSQL...

АНОНСЫ

23-я ежегодная выставка Softool 2012

С 30 октября по 2 ноября в московском ВВЦ состоится 23-я ежегодная выставка информационных и коммуникационных технологий Softool 2012. Ее организатором выступает компания “ИТ-экспо” при официальной поддержке Российской академии наук (РАН), Минкомсвязи РФ, Российского фонда фундаментальных исследований.

По замыслу организаторов, Softool выступает одной из крупнейших площадок, предназначенной для диалога и объединения усилий научного сообщества, предпринимателей и государства в области ИКТ. Разделы выставки соответствуют основным подпрограммам госпрограммы

“Информационное общество (2011—2020 годы)”. Одноименный форум станет одним из главных событий выставки.

Мероприятия выставки:

- всероссийская конференция “Электронное государство XXI века”;
- заседание Совета главных конструкторов информатизации регионов РФ;
- третий Московский суперкомпьютерный форум;
- конкурс перспективных ИТ-решений “Softool: Продукт года 2012” и др.

Как ожидается, свои уникальные разработки предложат как молодые перспективные фирмы, так и лидеры российского рынка ИТ.

Регистрация для участия в выставке открыта на сайте www.softool.ru.

Александр Чубуков

Один печатает. Другой пачкает.

Исправно работают только оригинальные картриджи HP. Поддельные картриджи могут по виду не отличаться от оригинальных, но внутри у них все по-другому. Из них может высыпаться тонер и пачкать документы, вредить принтерам и репутации вашей компании. Убедитесь, что покупаете оригинальный картридж HP — на нем должны быть:



- +Логотип HP
- +Запаянная внешняя полиэтиленовая упаковка
- +Защитная голографическая наклейка HP и проверочный QR-код — для проверки подлинности достаточно отсканировать код смартфоном

Это важно для вашего бизнеса. Выбирайте HP.
Подробнее на hp.com/go/anticounterfeit





**Учредитель и издатель
ЗАО «СК ПРЕСС»**

Издательский директор
Е. АДЛЕРОВ
Издатель группы ИТ
Н. ФЕДУЛОВ
Издатель
С. ДОЛЬНИКОВ
Директор по продажам
М. СИНИЛЬЩИКОВА
Генеральный директор
Л. ТЕПЛИЦКИЙ
Шеф-редактор группы ИТ
Р. ГЕРР

Редакция

Главный редактор
А. МАКСИМОВ
1-й заместитель главного редактора
И. ЛАПИНСКИЙ
Научные редакторы:
В. ВАСИЛЬЕВ,
Е. ГОРЕТКИНА, Л. ЛЕВИН,
О. ПАВЛОВА, С. СВИНАРЕВ,
П. ЧАЧИН
Обозреватели:
Д. ВОЕЙКОВ, А. ВОРОНИН,
С. ГОЛУБЕВ, С. БОБРОВСКИЙ,
А. КОЛЕСОВ

Специальный корреспондент:

В. МИТИН

Корреспондент:

М. ФАТЕЕВА

PC Week Online:

А. ЛИВЕРОВСКИЙ

Тестовая лаборатория:

А. БАТЫРЬ

Ответственный секретарь:

Е. КАЧАЛОВА

Литературные редакторы:

Н. БОГОЯВЛЕНСКАЯ,
Т. НИКИТИНА, Т. ТОДЕР

Фотограф:

О. ЛЫСЕНКО

Художественный редактор:

Л. НИКОЛАЕВА

Группа компьютерной верстки:

С. АМОСОВ, А. МАНУЙЛОВ

Техническая поддержка:

К. ГУЩИН, С. РОГОНОВ

Корректор: Л. МОРГУНОВСКАЯ

Оператор: Н. КОРНЕЙЧУК

Тел./факс: (495) 974-2260

E-mail: editorial@pcweek.ru

Отдел рекламы

Руководитель отдела рекламы

С. ВАЙСЕРМАН

Тел./факс:

(495) 974-2260, 974-2263

E-mail: adv@pcweek.ru

Распространение

ЗАО «СК Пресс»

Отдел распространения, подписка

Тел.: +7(495) 974-2260

Факс: +7(495) 974-2263

E-mail: distribution@skpress.ru

Адрес: 109147, Москва,

ул. Марксистская, д. 34, к. 10,

3-й этаж, оф. 328

© СК Пресс, 2012

109147, Россия, Москва,

ул. Марксистская, д. 34, корп. 10,

PC WEEK/Russian Edition.

Еженедельник печатается по лицензионному соглашению с компанией

Ziff-Davis Publishing Inc.

Перепечатка материалов допускается только с разрешения редакции.

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

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

Газета зарегистрирована Комитетом РФ по печати 29 марта 1995 г.

Свидетельство о регистрации № 013458.

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

Тираж 35 000.

Цена свободная.

Использованы гарнитуры шрифтов "Темза", "Гелиос" фирмы TypeMarket.

Intel предлагает...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

под Haswell, могут использовать одни и те же инструменты для написания программ как для планшетов, так и для серверов. При этом многие разработки и приемы в Haswell будут заимствованы из предыдущего поколения чипов семейств Ivy Bridge и Sandy Bridge.

В Intel говорят, что намеренно применяют одно и то же типизированное ядро для самых разных видов устройств. Производитель уверяет, что в этом нет никакой ошибки: секрет кроется в том, какие задачи выполняет само ядро, а какие — вспомогательные элементы чипа. Как раз последние у разных типов процессоров будут различаться, и именно в этом состоит ключевое отличие

будущих процессоров друг от друга. Если, к примеру, планшетный четырехъядерный процессор Haswell будет потреблять около 10 Вт, то восьмиядерный серверный — в 13 раз больше, хотя оба работают под управлением единой архитектуры.

Процессоры нового поколения создаются по модульному типу, что, с одной стороны, делает их более универсальными, а с другой — снижает затраты Intel на их производство. Перлмуттер придерживается той точки зрения, что модульность — это подход, который позволяет кастомизировать процессоры без изменения микроядра, упростив тем самым процесс производства. "В целом модульный подход дает нам возможность быстро проектировать чипы, адаптированные для каких-либо специфических нужд", — отметил он.

Вторым важным следствием модульности является возможность изменения таких параметров, как тактовая частота, размер кэша, особенности графики и т. д., без существенных конструктивных изменений. Что касается графики, то в Haswell она будет представлена тремя типами — GT1, GT2 и GT3, различающимися по мощности. Модульность предусматривает и различные интерконнекты, от которых зависит энергопотребление процессора.

Как ожидается, улучшения в технологии производства и конструкции платформы помогут снизить потребление энергии в режиме ожидания более чем в двадцать раз по сравнению со вторым поколением Intel Core (Sandy Bridge) без снижения производительности. Также заявлена в два раза большая про-

изводительность GPU по сравнению с Ivy Bridge. В Haswell используются трехмерные транзисторы Tri-Gate, а производство осуществляется в соответствии с нормами 22-нм техпроцесса.

В числе прочего компания поделилась информацией о двух будущих процессорах Intel Xeon, предназначенных для ЦОДов. Сообщается, что обновленные версии процессоров Xeon семейств E5 (кодовое название Ivy Bridge-EP) и E7 (кодовое название Ivy Bridge-EX) также будут созданы на основе 22-нм производственного процесса, который включает трехмерные транзисторы Tri-Gate. Новые процессоры будут обеспечивать высокую производительность и аппаратные функции защиты, в том числе Secure Key. Ожидается, что их выпуск будет налажен в 2013 г.

Очередное...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

Visual Studio vNext (11-я версия по порядковому номеру). Тогда же было сказано, что одним из главных направлений развития этого ПО станет акцент на поддержку метода разработки, а также на обеспечение связи между командами разработчиков и специалистами сопровождения. Несколькими годами ранее стало известно о намерении Microsoft расширить возможности параллельного программирования, а затем о Visual Studio все чаще говорилось в контексте создания приложения для Windows 8 и мобильных систем, а также для облачных сред Windows Azure.

По данным Microsoft, представленный сейчас продукт отличается повышенной скоростью загрузки рабочей среды и открывает разработчикам доступ к конкретным проектам буквально через считанные секунды. Кроме того, все длительные процессы выполняются в Visual Studio 2012 в фоновом режиме, что не замедляет скорость рабо-

ты среды и не отвлекает разработчика от основных задач. Также рабочая среда Visual Studio 2012 имеет новый контекстно-зависимый интерфейс. Главная его особенность в том, что он предлагает программисту только те функции и инструменты, которые ему нужны на данном этапе работы. Таким образом, панель инструментов не содержит ничего лишнего и не затрудняет поиск нужных функций.

В продукте улучшены средства, помогающие в выборе наилучших решений. Например, функция Code Clone ищет одинаковые по функционалу коды и объединяет их в соответствующие модули для того, чтобы разработчик впоследствии мог воспользоваться уже готовым кодом при создании нового приложения.

Visual Studio 2012 также позволяет эффективно управлять полным жизненным циклом приложения — от этапа его разработки до стадии эксплуатации. Такой подход предполагает командную работу и участие в процессе большого количества специалистов разного профиля:



Руководитель департамента стратегических технологий Microsoft в России Александр Ложечкин: "Бета-версию Visual Studio 2012 скачали 50 000 пользователей"

от архитекторов и разработчиков до дизайнеров и заказчиков проекта. Консолидацию всех циклов работы над приложением и взаимодействие рабочей группы в Visual Studio 2012 обеспечивает усовершенствованное решение Team Foundation Server. С его помощью все участники процесса разработки могут отслеживать состояние проекта, видеть его динамику, контролировать сроки и получать аналитические отчеты о каждом периоде работы. Кроме того, Visu-

al Studio 2012 содержит обновленные инструменты проверки качества и работоспособности приложения, что позволяет тестировщикам моделировать поведение приложения в момент его использования, а также вовремя обнаруживать недочеты в разработке. А функция PowerPoint StoryBoarding позволяет техническим специалистам представлять макет будущего решения заказчику в понятном для него формате.

Microsoft объявила о планах выпуска дополнительных компонентов Visual Studio 2012, которые должны расширить возможности применения продукта. Так, до конца текущего года выйдет Visual Studio 2012 Update 1, обеспечивающий поддержку методов гибкой разработки, в том числе в среде Microsoft SharePoint. В октябре будет доступен для загрузки набор Productivity Power Tools for Visual Studio 2012. А в первом квартале следующего года с выходом новой версии Windows Embedded Compact появятся и новые средства разработки ПО для встроенных систем.

Apple...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

Камера в iPhone 5 сохранила характеристики предыдущей модели: 8 Мп, объектив из пяти элементов, диафрагменное число f/2,4. Кроме того, за счет более производительного процессора смартфон способен на 40% быстрее снимать и записывать готовый кадр. Модуль фотокамеры получил сапфировое стекло и улучшенные возможности для съемки в условиях недостаточной освещенности. Помимо этого, появилась возможность создания панорамных 28-Мп снимков, получаемых за счет объединения нескольких снимков. Присутствует система распознавания лиц. В режиме видео улучшена стабилизация. Обновленная фронтальная камера получила матрицу с обратной подсветкой и возможность записи видео в формате 720p. В камеру интегрирована технология распознавания лиц и возможность фотографирования во время записи видео.

iPhone 5 укомплектован тремя динамиками и системой шумо-

подавления — опция, необходимая для более качественной работы функции распознавания голоса, когда собеседник находится в условиях повышенного шума.

Появился в iPhone 5 и новый штекер для подключения кабеля питания под названием Lightning. Новый разъем на 80% меньше универсального разъема, который использовался Apple в течение девяти последних лет, является цифровым и содержит восемь контактов. Кроме того, он симметричен — пользователю не придется переворачивать его, чтобы поместить в гнездо. iPhone 5 укомплектован SIM-слотом под карты нового стандарта nano-SIM.

Помимо аппаратного обновления устройство получило и новые программные возможности. Новый смартфон поступит в продажу с предустановленной ОС нового поколения iOS 6. Были обновлены приложения пакета iWork, iMovie и GarageBand — все используют преимущества нового экрана. Apple отмечает, что разработчики в скором времени оптимизируют свои программы под новое решение iPhone 5.

Браузер Safari получил облачную синхронизацию вкладок и полноэкранный режим, обновилась почтовая программа, в которой присутствует новый вид сортировки писем — теперь контакты можно добавить в VIP-список, служба iCloud получила более глубокую интеграцию. На презентации была продемонстрирована работа собственного картографического сервиса Apple, который в режиме 3D-моделирования позволяет осуществить кинематографический облет над зданиями и другими объектами.

Особое внимание было уделено обновлению голосового помощника Siri, который теперь "научился" разбираться в спорте, фильмах и умеет запускать установленные приложения.

С помощью голоса можно будет обновить информацию в Facebook, отправить SMS или совершить звонок через FaceTime по сотовой сети (раньше был доступен только режим "Wi-Fi").

Пользователи iPhone 3GS, 4, 4S, iPad, iPad 2, нового iPad и iPod, iPod Touch четвертого поколения получат доступ к iOS

6.0 в виде бесплатной загрузки с 19 сентября.

iPhone 5 будет выпускаться в двух цветах: черном и белом. Обратная сторона белого корпуса выполнена из чистого алюминия, а черного — из анодированного.

Что касается стоимости нового iPhone 5, то в США она составит 199 долл. за 16-Гб версию, 299 долл. за 32-Гб и 399 долл. за 64-Гб (цена указана с учетом двухлетнего контракта с оператором сотовой связи).

Примечательно, что Apple отказалась от продаж iPhone 3GS, теперь младшей моделью в ее линейке является iPhone 4 с 8 Гб памяти, а в средней ценовой категории выступает 16-Гб iPhone 4S.

Приём заказов на новый смартфон начинается 14 сентября, старт продаж — 21 сентября в США, Канаде, Англии, Германии, Франции, Австралии, Японии, Гонконге и Сингапуре; в октябре — ещё в 20 странах. О дате официальных продаж в России не сообщается, вероятно, это случится ближе к Новому году.

SONY
make.believe

Сила творчества и развлечения

VAIO серии F

- Процессор Intel® Core™ i7
- Развлечения в формате 3D
- Проигрыватель Blu-ray Disc®

VAIO



VAIO DISPLAY Premium



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

Телеком-оператор повысил эффективность работы системных администраторов

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

“ЭР-Телеком Холдинг” — телекоммуникационная компания с центральным офисом в Перми, которая предлагает услуги широкополосного доступа в Интернет, кабельного и цифрового телевидения, а также

ПРОЕКТЫ фиксированной телефонной связи. Компания имеет филиалы в 42 городах и более 4,2 млн. абонентов. В связи с динамичным развитием компании появилась необходимость повышения эффективности работы ИТ-ресурсов в центральном офисе и филиалах.

Как рассказала Екатерина Марценюк, администратор службы ИТ-инфраструктуры “ЭР-Телеком Холдинг”, основная проблема состояла в отсутствии единой системы управления рабочими станциями. Поэтому была поставлена задача повысить эффективность работы системных администраторов в филиалах за счет автоматизации рутинных процедур и уменьшения времени на решение текущих заявок от пользователей. Вместе с тем это дало бы возможность администраторам уделять больше времени повышению своей компетентности и саморазвитию.

С такой целью в первую очередь было решено разобраться с компьютерным парком: провести инвентаризацию аппаратного и программного обеспечения рабочих станций, получить необходимые отчеты и запланировать необходимые мероприятия по его модернизации. Кроме того, нужно было научиться обеспечивать и контролировать установку и обновление приложений на большом количестве компьютеров. Отдельным пунктом также стояло повышение информационной безопасности.

Поскольку у “ЭР-Телеком Холдинг” большой компьютерный парк, проект разделили на несколько этапов. В первую очередь было необходимо реализовать эффективное управление рабочими станциями, затем серверами и, наконец, мобильными устройствами. Выбор решения, по словам Екатерины Марценюк, начался с обзора рынка: “Мы выяснили, какие продукты предлагают поставщики, и отобрали те, которые наилучшим образом соответствовали нашим потребностям и целям. Остановились на двух системах — LANDesk Management Suite и Altiris IT Management Suite Symantec. Чтобы выбрать одну из них, понадобилось около трех месяцев. Для этого составили сравнительную таблицу, в которую записывали требуемый функционал и его реализацию в рамках обеих систем. Для оценки использовали систему баллов, куда в числе прочих параметров входила и цена решения в расчете на одно рабочее место. Мы также развернули тестовые площадки для обеих систем и выбрали группу рабочих станций для ознакомления с функционалом обеих систем и его сравнения в более наглядном виде. Это позволило нам принять окончательное решение”.

В результате компания остановила выбор на нескольких продуктах LANDesk: LANDesk Management Suite для управления рабочими станциями и серверами, LANDesk Security Suite для управления информационной безопасностью, а также относительно новом продукте LANDesk Mobility Manager для управления мобильными устройствами. Как объяснила Екатерина Марценюк, несмотря на то, что по возможностям и цене решения Altiris и

LANDesk примерно совпадали, тем не менее функционал последнего, а также более удобный и понятный интерфейс оказались решающими пунктами. Кроме того, наличие у российского представителя вендора, компании Arbyte, достаточного количества обучающих вебинаров, хорошей базы знаний и руководств на русском языке позволило достаточно быстро разобраться с механизмом его работы.

Внедрение и обучение

Проект стартовал в начале этого года. В первую очередь, ИТ-специалисты “ЭР-Телеком Холдинг” прошли пятидневное обучение в Москве по стандартному курсу, который проводил Антон Ступин, технический директор компании Arbyte (сертифицированного платного партнера LANDesk). Основную часть работ по первоначальному развертыванию сервиса на площадке заказчика выполнил инженер Arbyte. “Когда он уехал, мы продолжили внедрение самостоятельно, а при возникновении вопросов, которых вначале было достаточно много, обращались в техническую поддержку Arbyte, — рассказала Екатерина Марценюк. — Через месяц после



Екатерина Марценюк: “Основные трудности при реализации проекта были связаны не с технологией, а с людьми”

начала проекта было проведено отдельное обучение для системных администраторов филиалов, которое также проводил Антон Ступин. На данный момент я уже написала несколько концепций по реализации того или иного функционала LANDesk с учетом особенностей ИТ-инфраструктуры нашей компании. Для администраторов филиалов также был составлен отдельный пакет инструкций, которые помогают им разобраться с функционалом и выполнять различные задачи с помощью LANDesk”.

В настоящее время проект движется к завершению. Программные агенты LANDesk установлены на 95% рабочих станций, собрана необходимая инвентарная информация, определены моменты, на которые следует обратить особое внимание, создано несколько наборов дистрибутивов для установки на рабочих станциях. Активно идет внедрение модуля Security Suite, а для контроля установки критических обновлений используется Patch Management.

Первые результаты

На сегодняшний день проект уже приносит свои плоды — проведена инвентаризация ИТ-парка, удалось повысить информационную безопасность, гораздо удобнее стало проводить обновление программного обеспечения. Благодаря тому, что Patch Management поддерживает работу с программным обеспечением не только Microsoft, но и других вендоров, появилась возможность управлять процессом обновления операционной системы и приложений: “Например, мы выбираем определенные уязвимости, для которых хотим установить обновления, выделяем группу машин и выполняем установку только для них. Таким образом, мы контролируем весь процесс от начала до конца — смотрим, на какие компьютеры ставили обновления, установились ли они, а если нет, то почему”, — рассказала Екатерина Марценюк.

В Security Suite также входит система Host Intrusion Prevention System (HIPS). Это целый комплекс защитных мер по обеспечению информационной безопасности рабочих станций. В качестве примера Екатерина Марценюк привела блокировку USB-портов: “Есть определенные

группы пользователей, которым нужно закрыть USB-порты, но при этом оставить работающими USB-клавиатуру и мышь. Security Suite позволяет управлять таким разграничением, а также, в случае необходимости, выдавать временное разрешение на разблокировку отдельного устройства или выделить группу с устройствами, которые будут или не будут блокироваться. Другими словами, управление очень гибкое. На данный момент этот функционал передан на контроль менеджерам по информационной безопасности”.

Она также отметила возможность формирования черных и белых списков программ, разрешенных или не разрешенных к запуску на компьютерах, и наличие в системе режима обучения: “Можно задать обучающий период, чтобы определить, какие программы запускаются на данном компьютере, и на основании собранной информации тиражировать этот список на другие машины, периодически его обновляя. Управлять данным процессом можно гибко, скажем, настроить его так, чтобы обучение шло в пределах определенного времени, а потом либо начался мониторинг, либо сразу блокировка запрещенных программ. При этом все события по вызову программ отслеживаются, так что в любой момент можно выявить какие-то несъёмки”.

Важную роль для “ЭР-Телеком Холдинг” также играл функционал развертывания операционных систем, поскольку одна из задач проекта состояла в унификации рабочих мест. “Раньше администраторы устанавливали ОС разными способами: кто с диска, кто через какие-то специальные программы. Такой разницей в настройках и версиях усложняет процесс диагностики проблемы и увеличивает время ее решения, — рассказала Екатерина Марценюк. — Для подготовки к унификации рабочих мест мы сделали образ на основе Windows 7, который включили в provisioning-шаблон, предназначенный для развертывания ОС на рабочих станциях. Помимо установки ОС выполняется ряд других операций — с помощью механизма НИИ (Hardware-independent Imaging), автоматически устанавливаются необходимые драйверы, компьютер вводится в домен, устанавливается базовый набор приложений. Работа администратора упрощается до нескольких щелчков мыши — через пару часов ему остается только принять готовую систему”.

Через LANDesk также был реализован функционал миграции пользовательских профилей, который позволяет автоматизировать процесс переноса настроек пользователя, включая ярлыки и картинку рабочего стола, на новый компьютер или восстановить их при переустановке ОС.

По словам Екатерины Марценюк, развертывание операционной системы на новых компьютерах на данный момент занимает около двух с половиной часов при параллельной загрузке восьми — десяти машин. Для одного компьютера отработка шаблона занимает до полутора часов. При этом нет необходимости переносить компьютеры с места на место — весь процесс осуществляется через загрузку по сети.

Подводные камни

Как известно, практически ни один проект по внедрению сложного решения не обходится без проблем. Не стал исключением и наш случай. Екатерина Марценюк отметила, что основные трудности были связаны не столько с технологией, сколько с людьми: “Хотя конечные пользователи у нас — администраторы филиалов, т. е. люди технически грамотные, это не значит,

что удалось избежать проблем. Не все и не всегда готовы сразу переходить на новый софт. А так как LANDesk — инструмент с широким функционалом, для работы с ним необходимо первоначальное обучение и практика. Даже сейчас, несмотря на наличие подробных инструкций, остаются люди, которые не готовы начать пользоваться непривычным для них инструментом. Поэтому мы продолжаем обучать их и параллельно ставим различные задачи, например, по сбору инвентарной информации, развертыванию приложений, установке обновлений, развертыванию операционных систем. Это также обеспечивает нам дополнительную тестовую площадку для проверки и отладки того или иного функционала, так как бывает, что по ходу выявляются какие-то неполадки”.

Что касается технических проблем, то, по словам Екатерины Марценюк, их можно разделить на три вида: “Первые связаны с некорректной работой установленных продуктов. В таких случаях ведется работа с технической поддержкой вендора. Второй вид — это когда продукт работает, но настройки не дают нужного результата. Тогда проводится диагностика и зачастую вопрос решается. Тем не менее, иногда для изучения ситуации требуется много времени, так как некоторые проблемы связаны с особенностями инфраструктуры предприятия. Третий тип — необычные проблемы, которые возникают непредсказуемо и, как правило, вылечиваются либо сами, либо путем переустановки ОС или агента”.

Защита мобильных пользователей

“ЭР-Телеком Холдинг” приобрел также систему LANDesk Mobility Manager — решение для управления мобильными устройствами, подключенными к сети, и обеспечения их безопасности. Это одно из первых внедрений данного продукта в России.

Антон Ступин объяснил принцип работы системы: “На устройства под iOS или Android устанавливается программа-агент, и тогда пользователь может самостоятельно подключить его к корпоративной сети, введя свой логин, пароль и почтовый адрес. После этого на устройство загружаются политики безопасности, которые что-то блокируют, что-то настраивают, а что-то предлагают пользователю настроить самому”.

В результате пользователь получает устройство, настроенное для работы с корпоративной почтой и документами. При необходимости отдельно настраивается корпоративный портал, в котором организация может размещать аудио- и видео-файлы, документы и другую нужную для данного сотрудника информацию. В нем также можно размещать ссылки на Apple AppStore и Google Play для установки программ на iOS- и Android-устройства. В ближайшем будущем планируется интеграция Mobility Manager с LANDesk Management напрямую через устройство LANDesk Management Gateway. Сейчас она осуществляется через облака Google и Apple.

По словам Екатерины Марценюк, этот продукт планируется использовать для решения трех основных задач: проведения инвентаризации, применения настроек и политик безопасности, а также обеспечения пользователей мобильных устройств удаленной поддержкой: “Например, можно сбросить пароль на блокировку устройства, если человек его забыл, или автоматически отправить ему настройки Wi-Fi-соединения. В случае потери или кражи мобильного устройства в Mobility Manager также предусмотрена функция полного или избирательного удаления данных — wiping”.

Сейчас “ЭР-Телеком Холдинг” использует Mobility Manager только в тестовом режиме на нескольких устройствах. В ближайшее время планируется охватить и других корпоративных пользователей, особенно тех, кто часто ездит в командировки.



Серверы, которые заботятся о себе сами

300 млн. долл. инвестиций в разработку новых технических решений >> 2 года исследований и тестирования у 150 заказчиков по всему миру >> более 900 заявок на патенты

- Процессоры Intel® Xeon® серии E5-2600
- 24 слота памяти DDR3 1600 МГц (до 768 ГБ)
- Гибкий выбор сетевых портов на материнской плате
- До 25 жестких дисков SFF на борту сервера
- Поддержка Always-On Support
- Автоматизация большинства задач администрирования благодаря новым технологиям управления и мониторинга от HP*

HP ProLiant DL380p Gen8
Самый продаваемый в России сервер* стал умнее.



www.hp.ru/gen8



* Источник см. на www.hp.ru/gen8/

Intel, логотип Intel®, Xeon® и Xeon® inside являются товарными знаками корпорации Intel на территории США и других стран

Частное облако в "Леруа Мерлен": эффект уже ощути

ИГОРЬ ЛАПИНСКИЙ

Как утверждают эксперты, частные облака подходят не любым компаниям. Но мнения относительно того, кому имеет смысл строить частное облако, а кому нет, не всегда совпадают. Одни, например, считают, что для крупных территориально-распределенных предприятий это не лучший (по крайней мере сегодня) вариант построения ИТ-инфраструктуры, а другие — что именно такие предприятия могут рассчитывать на значительный экономический эффект. Однозначно сказать, кто же в данном случае прав, невозможно — все зависит от особенностей конкретной организации и преследуемых ею целей.

ПРОЕКТЫ деленных предприятий это не лучший (по крайней мере сегодня) вариант построения ИТ-инфраструктуры, а другие — что именно такие предприятия могут рассчитывать на значительный экономический эффект. Однозначно сказать, кто же в данном случае прав, невозможно — все зависит от особенностей конкретной организации и преследуемых ею целей.

В компании-ритейлере "Леруа Мерлен Восток", специализирующейся на продаже товаров для строительства, отделки и обустройства дома, дачи и сада и насчитывающей уже 20 магазинов в десяти городах России, решили в пользу построения частного облака и недавно объявили о завершении соответствующего проекта, выполненного на базе технологии Microsoft Hyper-V и средств управления Microsoft System Center.

Как пояснил Алексей Боровский, руководитель ИТ-инфраструктуры и коммуникаций "Леруа Мерлен Восток", в жизни его компании, как любого крупного бизнеса, ИТ играют очень важную роль: "Сейчас без информационных технологий не может обойтись ни одно розничное предприятие. Торговля — очень динамичный бизнес, и ИТ-подразделение должно оперативно реагировать на любые запросы, будь то внедрение новых сервисов, модернизация существующих, тиражирование решений и т. д."

Однако активный рост компании, по его словам, в определенный момент привел к тому, что ИТ-инфраструктура уже не позволяла оказывать необходимую поддержку бизнесу, а это, в свою очередь, влекло за собой необходимость увеличивать капитальные затраты. Кроме того, устаревшее аппаратное обеспечение зачастую затрудняло управление инфраструктурой, в результате чего ИТ-специалисты "Леруа Мерлен" были вынуждены много сил тратить на администрирование ИТ-ресурсов; соответ-

ственно меньше времени оставалось на реализацию стратегических проектов.

Все это и подтолкнуло ИТ-руководство "Леруа Мерлен" сначала к модернизации ИТ-инфраструктуры с помощью технологий виртуализации, а затем к реализации проекта по созданию частного облака.

"Сегодня частное облако становится собирательным образом того, как должна выглядеть ИТ-инфраструктура современного предприятия, — поясняет Василий Маланин, менеджер по продуктам для ЦОД Microsoft в России. — И его отличие от давно обсуждаемых оптимизации, автоматизации, ITSM заключается в том, что оно создавалось, чтобы быть понятным не только для ИТ-службы, но и для бизнеса. Для последнего облако является неким объектом со скрытой внутренней структурой, из которого бизнес может получать ИТ-сервисы, и ему совсем неважно, как этот объект устроен. Для ИТ-службы облако — это описание правильной архитектуры построения ресурсной базы (эластичные пулы, виртуализация, автоматизация и т. д.) и правильных процессов взаимодействия с пользователем (ITSM, каталог сервисов и т. д.). С их помощью ИТ-служба взаимодействует с потребителем и помогает ему решить задачи бизнеса".

Почему в "Леруа Мерлен" остановились на технологиях Microsoft? "Во-первых, лицензирование Microsoft Hyper-V R2 намного выгоднее по сравнению со стоимостью других рыночных решений, — пояснил Алексей Боровский. — Наши ИТ-специалисты имеют большой опыт работы с решениями Microsoft, и освоение нового продукта заняло минимум времени. Кроме того, у нас уже были развернуты продукты семейства System Center, что упростило интеграцию средств управления виртуальной средой (VMM), мониторинга сервисов (SCOM) и резервного копирования (DPM)".

Как рассказали в "Леруа Мерлен", виртуализация на платформе Hyper-V внедрялась поэтапно. Сначала роль Hyper-V была установлена на двух серверах, объединенных в кластер и подключенных к общей системе хранения данных HP MSA 2324. С помощью технологии P2V на серверы под управлением Hyper-



Алексей Боровский: "Для успешной миграции в частное облако прежде всего необходимо четкое планирование всей процедуры"

V были перенесены серверы и сервисы, специально выбранные для данного пилотного проекта. Главным образом их переносили со старого оборудования, уже не поддерживаемого производителем. На втором этапе, используя утилиту Microsoft Assessment and Planning Tool Kit (MAP), ИТ-специалисты провели аудит имеющихся систем и определили кандидатов на дальнейшую виртуализацию.

Интересно, что весь проект, который по времени занял около двух месяцев, выполнялся силами сотрудников отдела инфраструктуры и коммуникаций "Леруа Мерлен". Тем не менее, как утверждает г-н Боровский, каких-либо серьезных трудностей в ходе его реализации не возникло. Отчасти он связывает это с тем, что все критически важные службы и сервисы переносились в облако в вечернее время или в выходные дни, когда число обращений к ним было невелико либо их вообще не было.

Сегодня в частном облаке "Леруа Мерлен" работают почтовая система Microsoft Exchange 2010, часть доменных контроллеров, сервер печати, DNS-серверы, Windows Server Update Services, система банк — клиент, сервер контактов, сервер развертывания (Deployment Server), серверы, которые используются финансовой дирекцией, ресурсы для тестирования решений (например, для перевода SCCM на версию 2012, проверки обновлений для Microsoft Exchange и др.). Это, естественно, не все ИТ-ресурсы, используемые сегодня в "Леруа Мерлен". Некоторые планируются перенести в облако в ближайшее время, другие же пока будут функционировать в рамках традиционной ИТ-инфраструктуры.

Вместе с тем в компании уже говорят о реальном экономическом эффекте, выражающемся в экономии ИТ-ресурсов и рабочего времени ИТ-специалистов. И это, пожалуй, то, на чем стоит остановиться подробнее. Вот как сформулировал составляющие полученной экономии Алексей Боровский.

1. Экономия на лицензиях для операционных систем. Это главная составляющая экономического эффекта.
2. Экономия на оборудовании. После создания частного облака в него были переведены некоторые используемые в компании сервисы и приложения, ранее размещавшиеся на выделенных серверах. Одна часть этих освободившихся

серверов была задействована для наращивания вычислительной мощности облака, другая — под новые внедрения.

3. Снижение затрат на услуги по гарантийной поддержке оборудования. Раньше такие услуги приобретались для двенадцати серверов, а после создания частного облака — только для пяти. При этом часть оборудования, на тот момент уже снятого с производства, а потому требовавшего неоправданно высоких затрат на услуги поддержки, просто списали и теперь используют только в тестовых целях.

4. Снижение затрат времени ИТ-специалистов на серверную поддержку. Обусловлено прямым уменьшением количества обслуживаемых серверов.

5. Ускорение развертывания сервисов и приложений. Для данных целей созданы шаблоны, что экономит время специалистов и позволяет избежать возможных ошибок.

6. Повышение отказоустойчивости ИТ-инфраструктуры без вложений. Для этого не пришлось закупать дополнительное оборудование.

7. Дополнительная экономия "на мелочах". Уменьшилось число используемых портов СКС, освободилось место в коммутаторах, снизилось общее энергопотребление серверов и систем охлаждения при том, что увеличилось время работы систем бесперебойного энергоснабжения серверной группы в автономном режиме, упростился апгрейд виртуальных машин.

Проект в "Леруа Мерлен" продолжает развиваться. В настоящий момент готовится к запуску портал самообслуживания для автоматического выделения ИТ-ресурсов сотрудникам в разных подразделениях и разных магазинах. Для него будет использован новый System Center Virtual Machine Manager, который сейчас обновляется в компании до версии 2012. Портал самообслуживания планируется интегрировать с внутренним порталом на базе Microsoft SharePoint 2010, а его пользователями станут прежде всего сотрудники ИТ-отдела (в частности, занимающиеся тестированием решений), но потенциально применять его смогут и бизнес-пользователи (например, финансовая дирекция для тестирования обновлений своих систем).

"В дальнейшем мы планируем использовать данные технологии во всех магазинах компании", — сказал Алексей Боровский. □

Первое знакомство с Ubuntu-ноутбуком Dell Sputnik

СТИВЕН ВОАН-НИКОЛС

Портленд, шт. Орегон. Здесь запущен Sputnik. Бартон Джордж, руководитель проекта Sputnik и директор вертикального интернет-маркетинга корпорации Dell, сообщил мне на конференции OSCop, что отныне осуществляемый на протяжении шести месяцев исследовательский пилотный проект по созданию ноутбука для разработчиков на базе Ubuntu Linux представляет собой не просто идею. Осенью Dell превратит пилотный проект Sputnik в продукт.



Этот ноутбук создан на базе Dell XPS 13 с Ubuntu 12.04 Long Term Support (LTS). Он предоставит разработчикам законченное решение "клиент — облако". Sputnik позволит им создавать на ноутбуке микрооблака, моделируя соответствующую масштабную среду, а затем без использования дополнительных средств переносить эту среду в облако. Джордж пояснил, что для создания микрооблаков будут применяться контейнеры виртуальных сред LXC. В дальнейшем облачные

приложения можно развертывать под управлением экземпляров Ubuntu, работающих в облаках Amazon, OpenStack, на "голом железе" в сочетании с услугой "управление как сервис" (Management as a Service, MaaS) и, возможно, в облаках Microsoft Azure.

Sputnik предназначается не только разработчикам облачных приложений. По словам Джорджа, интерес к проекту был огромен: "Когда я впервые рассказывал о нем, я считал, что 4000 откликов можно считать успехом. Сейчас уже получено 50 тыс." Разработчики подробнейшим образом сообщают Dell, чего они хотят от такого ноутбука, а Dell к ним прислушивается.

Помимо поддержки разработчиков облачных приложений Sputnik будет содержать профили, включающие все инструменты программирования, которые могут потребоваться программисту, использующему конкретный язык или среду программирования. "Для начала профилей разработчика будет три: JavaScript, Ruby

on Rails и Android. Другие — в зависимости от пожеланий программистов. Мы изучаем идею настраиваемых профилей", — сообщил Джордж. Так, желающие смогут загрузить профиль разработчика Android Тима Брея, одного из ведущих специалистов Google по Android.

Компания Canonica, разрабатывающая Ubuntu, сотрудничала с Dell с самого начала проекта. В самом деле, как сообщил Джордж, проект стартовал после того, как Шаттлворт посетил офис Dell и выразил ему свою поддержку, а также высказал собственные идеи относительно того, что он хотел бы видеть на оптимальном ноутбуке разработчика.

Sputnik, который, по словам Джорджа, может получить название XPS 13 Developer Edition или open-source Edition, создается на базе высококачественного ноутбука Dell XPS 13. У него будет 13,3-дюймовый экран со стеклом от кромки до кромки и разрешением 1366x768 точек, 2-ГГц процессор Intel Core i7, 4 Гб ОЗУ и твердотельный диск на 256 Гб. Размеры корпуса — 22x31x236 мм при массе 1356 г.

Инженерный образец, который мне довелось увидеть, как и следовало ожидать, оказался очень быстрым. Клавиатура, хотя и уменьшенная, имела быстрый отклик, сенсорная панель работала хорошо. На матовом экране все прекрасно видно даже при очень ярком освещении. Лично я был бы рад унести его с собой и сразу приступить к работе.

Джордж не смог назвать мне точную цену устройства, но заявил, что она будет примерно такой же, как у нынешней флагманской модели Dell XPS 13, т. е. около 1500 долл.

Команда создателей Ubuntu очень довольна. Джоно Бэкон, менеджер сообщества разработчиков Ubuntu, сказал мне следующее: "Я рад, что проект Sputnik перешел в производственную стадию. У нас давние и плодотворные связи с Dell. Мы, создатели Ubuntu, уделяем все больше внимания разработчикам и их нуждам. Поэтому Sputnik — идеальная форма партнерства. Меня восхищает в проекте Sputnik то, что в нем сочетаются отточенность ПО и оборудования и он позволяет разработчикам решать масштабные задачи не только на мощной платформе, но и с помощью подчеркнутых изящных и доставляющих удовольствие ПО и аппаратуры". □

Главная проблема M2M — универсальное сетевое покрытие

КЕВИН КВАНГ

Рынок M2M (machine-to-machine) открывает огромные возможности для роста и извлечения прибыли, но чтобы реализовать этот потенциал, сервис-провайдерам и операторам связи необходимо решить фундаментальные вопросы обеспечения глобального покрытия сетью и снижения стоимости роуминга.

Ана Таварес-Латтибодьер, руководительница программы Connected Living, запущенной Ассоциацией GSM (GSMA), указывает, что этот рынок обладает огромным потенциалом роста. По данным совместного исследования GSMA и компании Machina Research, общее число подключенных устройств должно вырасти с сегодняшних 9 млн. до 24 млн. в 2020 г.

В результате к концу 2016-го игроки рынка M2M смогут получить доход в 1 трлн. долл., который за четыре года возрастет до 1,2 трлн. Доход за 2011-й Machina Research оценила в 162 млрд. долл. По словам Таварес-Латтибодьер, это демонстрирует рост рынка и его влияние на бизнес.

Другая исследовательская фирма, Berg Insights, заявила в апреле, что количество беспроводных соединений в мире в прошлом году составляло 108 млн. Ожидается, что при ежегодном росте на уровне 27,2% оно достигнет 359,3 млн. в 2016-м, причем наибольший рост будет приходиться на Азиатско-Тихоокеанский регион и особенно на Китай.

“В 2011 г. наблюдался взлет коммуникаций M2M в Китае. Мы считаем, что к концу 2011-го компания China Mobile превратилась в крупнейшего в мире провайдера M2M, имея около 14 млн. подписчиков. Если данная тенденция сохранится, китайский рынок за три года превзойдет рынок США по абсолютным показателям”, — утверждает

Тобиас Рибберг, старший аналитик и соучредитель Berg Insight.

Фрагментация сети и все еще высокая стоимость

Второй соучредитель Berg Insight, Йохан Фагерберг, заявил в интервью ZDNet Asia, что несмотря на очевидно большой потенциал рынка фрагментация мобильных сетей на национальном уровне представляет главную проблему для международных коммуникаций M2M.

В области межмашинных коммуникаций имеются огромные возможности роста. Но методы обеспечения соединений независимо от географического положения остаются разрозненными, а проблемы стоимости — нерешенными. Это удерживает провайдеров от расширения операций.

Как правило, в каждом географическом регионе предприятия должны работать с одним или несколькими операторами, чтобы обеспечить глобальное покрытие. Это может означать необходимость взаимоотношений с десятком операторов, использующих свои, особые сетевые платформы, что затрудняет развертывание, отметил Фагерберг.

Он добавил, что есть два пути создания универсальной сети M2M: сотрудничество между операторами, в результате которо-

го появятся совместные продукты для международного рынка, и стандартизация платформ силами специализированных сервис-провайдеров, таких как Jasper Wireless и Ericsson. Компания Vodafone, например, для предоставления услуг M2M по всему миру обеспечила свое глобальное присутствие и партнерство с другими сетями. Но у нее есть белые пятна в Китае и Латинской Америке. И даже в США, где ее партнером является Verizon, вместо повсеместно принятого там стандарта GSM применяется CDMA, отметил аналитик.

“Группы ведущих международных операторов разрабатывают платформы для предоставления международных услуг. Однако и такие, как Vodafone, не могут предложить непосредственного покрытия во всех основных странах и регионах мира, — сказал он. — Можно использовать роуминг, но не в больших масштабах и не на важнейших рынках вроде Бразилии и Китая, где постоянный роуминг не допускается”.

Компания SingTel является региональным оператором связи, который сделал ставку на участие в паназиатском партнерстве Bridge Alliance, чтобы привлечь перспективных клиентов в области M2M. Ее представитель заявил, что чрезмерно высокая стоимость роуминга M2M может быть снижена за счет соглашений с операторами, имеющими сети с большим покрытием. Благодаря партнерству SingTel обеспечила весьма конкурентоспособные условия для роуминга в тридцати странах Азии.

Адаптация к вертикальным рынкам

Таварес-Латтибодьер добавила, что для достижения операторами прогнозируемого по данному рынку уровня доходов им

необходимо понимать требования, предъявляемые вертикальными сегментами, сложный и фрагментарный характер цепочек извлечения прибыли, а в некоторых случаях — свою недостаточную осведомленность об имеющихся возможностях.

Развивая эту тему, она подчеркнула важность стратегических партнерств на вертикальных рынках между операторами и компаниями, особенно для предоставления подключенных приложений и устройств в будущем. Например, сотрудничество необходимо для создания гибких мобильных пакетов данных, соответствующих вертикальным приложениям, или для обеспечения полной совместимости платформ M2M с устройствами, подключенными с использованием различных технологий, в том числе и не относящихся к сотовой связи.

Представительница GSMA указала также, что операторам сетей следует подготовиться к огромному трафику мобильных данных, передаваемых подключенными устройствами. По ее словам, в настоящее время объем передаваемых данных не создает трудностей. Но поскольку участвующие в M2M устройства “болтливы по своей природе”, они, как ожидается, создадут существенный трафик мобильных данных.

“Это потребует от операторов эффективного управления своими мобильными сетями и создания потенциала для удовлетворения растущего спроса, связанного с увеличением числа подключаемых устройств”, — сказала она.

Международные операторы должны также обеспечить аутентификацию SIM-карт для различных платформ устройств M2M, подчеркнула Таварес-Латтибодьер. ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 12 ▶

МФУ Panasonic



KX-MB2061RU
- факс/телефон/принтер/сканер/копир/PC-факс
- сетевой интерфейс
- автоподатчик на 20 листов
- лазерная печать 24 стр./мин.
- цифровой автоответчик (до 30 мин.)
- беспроводная DECT трубка

KX-MB2051RU
- факс/телефон/принтер/сканер/копир/PC-факс
- сетевой интерфейс
- лазерная печать 24 стр./мин.
- цифровой автоответчик (до 30 мин.)
- беспроводная DECT трубка

KX-MB2030RU
- факс/телефон/принтер/сканер/копир/PC-факс
- сетевой интерфейс
- интерфейс подключения к ПК – USB 2.0
- автоподатчик на 20 листов
- лазерная печать 24 стр./мин.



KX-MB2020RU
- факс/телефон/принтер/сканер/копир/PC-факс
- сетевой интерфейс
- интерфейс подключения к ПК – USB 2.0
- AOH, Caller ID
- лазерная печать 24 стр./мин.

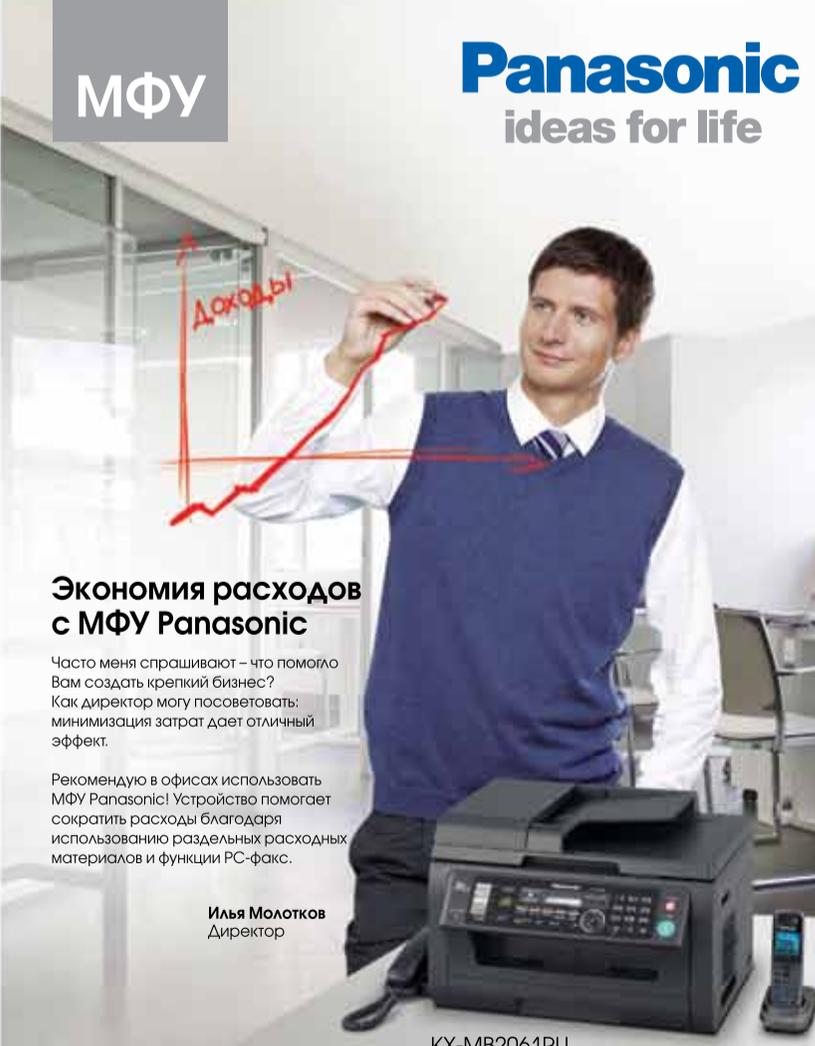
KX-MB2000RU
- принтер/сканер/копир
- сетевой интерфейс
- интерфейс подключения к ПК – USB 2.0
- лазерная печать 24 стр./мин.
- цветное сканирование
- сканирование на e-mail, FTP-сервер

ABBY Lingvo x5 В ПОДАРОК
подробности на mfu.panasonic.ru

■ ПРИНТЕР ● СКАНЕР ▲ КОПИР ▣ ФАКС ★ DECT

Решения для офиса

МФУ Panasonic ideas for life



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.

Илья Молотков
Директор

KX-MB2061RU

Что же ждет программу технопарков?

ДЕНИС ВОЕЙКОВ

Тему технопарков в современной России иначе как многострадальной назвать сложно. Поддерживаемый государством проект по их созданию был поднят на шит "реймановской" командой профильного ведомства, но чуть

ГОСПРОЕКТЫ

было не лишился финансирования при министре Игоре Щеголеве, да еще и идеологически оказался явно в тени сверхпроекта иннограда "Сколково".

Недавно, как мы знаем, в Минкомсвязи снова пришли новые люди, и пока все указывает на то, что государство опять будет уделять должное внимание технопаркам.

История вопроса

Экспериментальный проект по организации технопарков с привлечением федеральных бюджетных средств стартовал в марте 2006 г. Семь пилотных структур стали создаваться на территориях Московской, Новосибирской, Нижегородской, Калужской, Тюменской областей, Республики Татарстан и Санкт-Петербурга, а позже к программе подключились Кемеровская область и Мордовия.

Изначально предполагалось, что все работы по строительству объектов инфраструктуры и привлечению компаний-резидентов завершатся в 2010 г. Однако уже к 2009-му, когда начался экономический кризис и прошла реорганизация Минкомсвязи со сменой команды ведомства, стало очевидно, что проект откровенно буксует.

После мониторинга реальной ситуации на местах бюджет программы на 2009-й был урезан с 3 до 1,9 млрд. руб., а на фоне отсутствия ощутимых результатов в декабре 2009 г. речь в министерстве и вовсе шла либо о полном сворачивании программы, либо о ее реструктуризации и продлении на неопределенный срок. Причины несостоятельности регионов директор (на тот момент) департамента государственной политики в области информатизации и ИТ Минкомсвязи Артем Ермолаев объяснял неготовностью на местах софинансировать программу, а также отсутствием надлежащей законодательной базы, из-за чего невозможно решить элементарные вопросы, например, получить в собственность выделенную землю.

В 2010-м у проекта сменялись кураторы в Минкомсвязи, и в сентябре тогдашний замминистра Илья Массух рассказывал журналистам, что в программе осталось только четыре субъекта (какие именно, он не уточнял), а ее бюджет на 2010 г. съелся с 3 млрд. руб. примерно до 1,5 млрд.

В январе 2011-го наконец стало известно, что 27 декабря Владимир Путин подписал документы о продлении проекта до 2014 г. Наименование "государственная программа" было изменено на "комплексная программа". Из сообщения Минкомсвязи стал понятен состав "выживших" участников: "Западно-Сибирский инновационный центр" (площадь 12 тыс. кв. м) в Тюменской области; "ИТ-парк" (30,7 тыс. кв. м) и первая очередь технополиса "Химград" (76,7 тыс. кв. м) в Республике Татарстан; "Технопарк новосибирского Академгородка" (9,4 тыс. кв. м) в Новосибирской области.

В соответствии с новой редакцией программы объем федеральных субсидий на 2011—2014 гг. был определен в размере 6,089 млрд. руб. При этом сообщалось, что средства будут выделены и для трех новых участников — технопарков в Тольятти (Самарская область), в Набережных Челнах (Татарстан) и в Пензе.

Недавние события

В период с начала 2011 г. до середины 2012-го технопарки не часто фигурировали в информационных сообщениях Минкомсвязи. Иногда, правда, заявления чиновников звучали более чем позитивно.

Так, в марте нынешнего года Илья Массух на III Форуме инновационных технологий Infospace сообщил, что его ведомство и Минфин рассматривают возможность продления программы до 2018-го. Причина — эффективность и окупаемость: "Государство потратило на технопарки около 7 млрд. руб., налоговые поступления от выручки уже превысили эту сумму". Однако в целом создавалось впечатление, что на фоне разрекламированного проекта "Сколково", получившего беспрецедентную финансовую поддержку и невиданные налоговые и иные льготы для резидентов, заниматься ставшими немодными технопарками у чиновников особого желания нет.

В конце мая новым главой Минкомсвязи стал Николай Никифоров, а через некоторое время министерство покинул курировавший программу технопарков г-н Массух.

На сегодняшний день с момента прихода в профильное ведомство новой команды прошло порядка трех месяцев, и, пожалуй, о ее отношении к программе уже можно сделать определенные выводы.

Одна из проблем отрасли заключается в том, что многие успешные российские ИТ-компании со временем уходят за рубеж.

Первое, что бросается в глаза: в своих официальных заявлениях г-н Никифоров до сих пор полностью обходит тему "Сколкова", хотя поводы дать этому проекту свою оценку у него уже явно были. Например, одним из первых его публичных мероприятий стало участие в открытии строительства инновационного города-спутника "Иннополис-Казань", где символическую капсулу с посланием потомкам закладывал сам Дмитрий Медведев.

И второе: в сообщениях ведомства относительно событий в действующих технопарках помимо привычных всем новостей в будущем времени (долгосрочных прогнозов) появились конкретные цифры и реальные данные о достигнутых результатах. Пока, правда, речь идет о двух успешных технопарках, что можно считать своеобразным пиаром нового министра (раньше работавшего именно в этой республике), но подробное освещение данной темы, причем по существу, все равно симптоматично.

Новости с мест

24 августа текущего года в "Технопарке Мордовия" был официально запущен инновационно-производственный комплекс. По сообщению Минкомсвязи, на его территории площадью около 50 тыс. кв. м разместились компании, занимающиеся исследованиями и разработками в области электроники, приборостроения, оптоэлектроники, волоконной оптики, энергоберегающей "умной" светотехники, ИТ. Утверждается, что к концу года планируется запустить и вторую очередь комплекса. В нее войдут центр экспериментального производства, центр проектирования инноваций (услуги по экспертизе инновационных решений и сертификационному испытанию продуктов), а также инженеринговый центр волоконной оптики.

Первая очередь самого технопарка — информационно-вычислительный комплекс — была введена в эксплуатацию в начале сентября 2011 г. Комплекс включает вычислительный, хостинг- и коммуникационный центры, а также ЦОДы.

В перспективе в технопарке планируется создать 5 тыс. рабочих мест. На финансирование проекта в общей сложности с 2007 по 2012 гг. из федерального бюджета было выделено более 1 млрд.,

из регионального бюджета — более 1,5 млрд. руб.

25 августа казанский технопарк в сфере высоких технологий "ИТ-парк", занимающий первую строчку в рейтинге программы, запустил вторую площадку в Набережных Челнах. Минкомсвязи сообщает, что построенный в 2009 г. казанский "ИТ-парк" сегодня заполнен на 100%. В нем работает 76 резидентов, в том числе 41 резидент бизнес-инкубатора. Общая численность сотрудников составляет порядка 1,6 тыс. человек, средний возраст которых 27 лет. Средняя выработка на одного сотрудника — 1,8 млн. руб. в год. В 2011-м совокупная выручка резидентов ИТ-парка составила 2,9 млрд. руб., в бюджет было перечислено 432 млн. руб. налогов. Прогнозируемая выручка на 2012 г. — 3,9 млрд., налоговые отчисления — 680 млн. К 2014-му "ИТ-парк" рассчитывает полностью вернуть в виде налоговых отчислений 2,5 млрд. руб., вложенных бюджетами России и Республики Татарстан в его строительство. Таким образом, срок окупаемости объекта составит пять лет.

Введенная в эксплуатацию в Набережных Челнах вторая площадка "ИТ-парка" занимает площадь 23,3 тыс. кв. м. Она будет специализироваться на разработках в области машиностроения. В структуру "ИТ-парка" вошли инновационный центр, 80% которого занимает бизнес-инкубатор, центр перспективных разработок и бизнес-центр. Челнинский филиал будет объединен каналом связи с казанским "ИТ-парком", что позволит его резидентам использовать ресурсы мощного дата-центра и инфраструктуру казанской площадки.

Инвестиции в проект находятся на уровне 1,38 млрд. руб. Ожидается, что численность работников челнинского филиала составит около 2 тыс. человек — в нем разместится порядка 60 компаний-резидентов. Утверждается, что к моменту официального открытия резидентами "ИТ-парка" уже стали 22 компании.

Сообщается, что еще 18 августа текущего года состоялся первый конкурсный отбор в бизнес-инкубатор, рассчитанный на 240 рабочих мест (40 мини-офисов для сорока стартапов). В нем приняли участие 104 проекта из 20 городов России, представляющих все 14 регионов Приволжского федерального округа и Москву. Большинство из них — победители и участники локальных конкурсных отборов экспедиции "Стартап-сабантуй" — внешнего проекта ИТ-парка, направленного на поиск и привлечение в Татарстан перспективных стартапов из других регионов. Экспертный совет выбрал 20 наиболее перспективных компаний, которые получили статус резидентов. Каждой из них предоставлены офисный блок на шесть рабочих мест, услуги бухгалтера, юриста, маркетолога, проект-менеджера, а также экспертная и менторская поддержка, возможность участвовать в образовательной программе и претендовать на получение государственных грантов и финансовой поддержки частных инвесторов и инвестиционных фондов.

Отмечается, что к моменту запуска челнинской площадки специалистами "ИТ-парка" в Набережных Челнах была создана полноценная ИТ-экосистема. На базе местного филиала Казанского (Приволжского) федерального университета открыт филиал Высшей школы информационных технологий и систем (ИТИС). Набраны первые тридцать студентов, двадцать из которых, показавших наивысшие баллы по ЕГЭ, "ИТ-парк" поддержит грантами, покрывающими полную стоимость годового обучения. В "ИТ-парке" студентам будут читаться онлайн-лекции из Казани; ряд дисциплин будут преподавать сотрудники компаний — резидентов "ИТ-парка"; студенты смогут участвовать во всех образова-

тельных мероприятиях технопарка. Начиная со второго семестра студенты челнинского филиала ИТИС получат возможность стажироваться, а впоследствии и работать в компаниях-резидентах.

Перспективы

Помимо умозрительных заключений относительно перспектив программы технопарков, приведенных выше, более конкретную информацию можно узнать из текста сообщения Минкомсвязи о прошедшем в ведомстве 10 августа специальном совещании с участием руководителей проектов на местах и представителей Минфина.

Николай Никифоров в своем выступлении отметил, что в настоящий момент есть субъекты, в которых КПД от полученных инвестиций в технопарки высокий; есть субъекты, где КПД сомнителен. При этом, по словам министра, оценка эффективности — это одна из серьезных проблем действующей программы. "Сейчас мы понимаем, что строить технопарки в каждом регионе бесполезно, потому что везде разные условия, — заявил он. — Скорее всего будет внесена корректировка в программу. Надо определить критерии оценки объективных условий, от которых зависит успешность технопарка. Важно перейти от бюджетного субсидирования к бюджетному инвестированию".

Министр заметил также, что одна из проблем отрасли заключается в том, что многие успешные российские ИТ-компании со временем уходят за рубеж. И правильное развитие технопарков, по его мнению, может помочь в решении этой проблемы.

Завершая обсуждение, Николай Никифоров попросил представителей технопарков направить в Минкомсвязи свои предложения для их обобщения и дальнейшей проработки.

Заметим, что слов о продлении программы до 2018 г. сказано не было. Однако то, что Минкомсвязи советуется с регионами и намерено в очередной раз скорректировать проект, а не спустить его на тормозах, сославшись на ошибки предыдущих команд, является позитивным признаком.

В заключение приведем слова г-на Никифорова, который в Мордовии утверждал, что в настоящий момент основная задача технопарков — работа, направленная на выполнение указа президента РФ "О долгосрочной государственной экономической политике" в части создания 25 млн. новых высокотехнологичных рабочих мест.

Правда, пока, по данным Минкомсвязи, в российских технопарках создано всего порядка 9 тыс. рабочих мест. Но зато выручка компаний-резидентов с 2009 г. вплотную приблизилась к 40 млрд. руб. (в том числе за 2011 г. — более 19 млрд.).

Главная проблема...

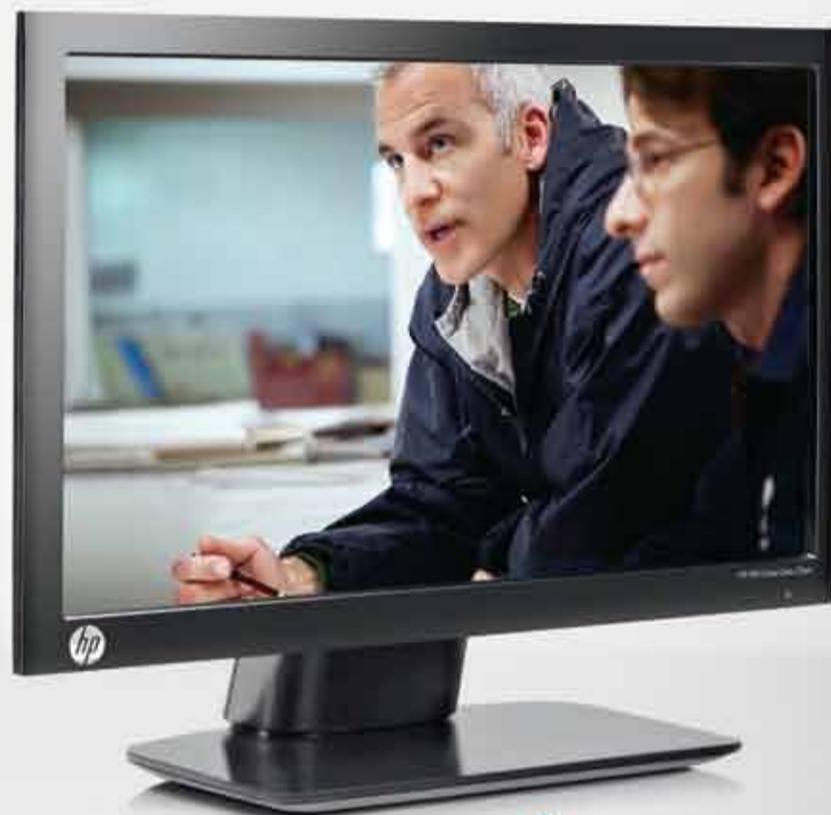
◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 11

ер. Такая проблема возникает, когда при роуминге система аутентификации одного оператора запрашивает данные с SIM-карты другого. И при отсутствии интероперабельности соединение может не устанавливаться.

На вопрос о роли GSMA в решении этих фундаментальных проблем Таварес-Латтибодьер ответила, что данная организация основное внимание уделяет созданию экосистемы для мобильных операторов, производителей и вертикальных отраслей, в рамках которой они могли бы взаимодействовать в разработке M2M и подключаемых устройств будущего.

Некоторые задачи предусматривают устранение имеющихся препятствий, что требует коллективных усилий, таких как роуминг данных, и подталкивания операторов связи к тому, чтобы они представляли возможность подключения не только в вертикальных отраслях.

Ваш бизнес. Ваше решение.



Тонкие клиенты, которые отвечают Вашим задачам.

От простых недорогих устройств до невероятно мощных двухъядерных тонких клиентов от надежного производителя – в широкой линейке HP Вы всегда найдете то, что идеально соответствует Вашим нуждам.

Узнайте больше на

hp.ru/thinsolutions



Podio — ПО в парадигме BYOD

В последние годы компания Citrix активно пытается расширить свое традиционное поле деятельности — поставки инфраструктурного ПО, в первую очередь средств терминального доступа и технологий виртуализации, — за счет развития на-

ИНТЕРВЬЮ бора сервисов по поддержке коллективной работы. Очередным шагом в этом направлении стало приобретение в апреле 2012-го датской фирмы Podio с ее одноименной онлайн-программной платформой для обеспечения сотрудничества и управления проектами. В августе в Москве побывал один из основателей Podio, а ныне директор по стратегии развития этого бренда в компании Citrix Йон Фрода, во время визита которого была представлена первая русская версия этого сервиса. С ним беседовал обозреватель PC Week Андрей Колесов.



Йон Фрода

PC Week: Средства поддержки групповой работы и управления проектами — давнее, хотя и постоянно развивающееся направление софтверной отрасли. Чем Podio отличается от того, что было и что есть на этом рынке, что позволяет вам надеяться на успех именно вашего продукта?

ЙОН ФРОДА: Мы не просто надеемся, мы уверены в успехе, имея для этого все основания. Вы совершенно правы: сотрудничество, в том числе в рамках проектной работы, — это давнее направление применения ИТ. Но главное — оно и динамично изменяющееся, поскольку потребности пользователей все время возрастают, а появление новых технологий позволяет создавать качественно новые средства. Инновации — вот та основа, благодаря которой даже новички могут выйти на, казалось бы, уже полностью занятый рынок, вмешаться в спор ведущих игроков и даже вырваться в лидеры. Podio — как раз такой пример.

Я бы выделил две основные особенности нашего продукта. Первая — ориентация на конечных пользователей, которые, не имея каких-то особых технических знаний и навыков, могут самостоятельно выполнять его установку и настройку, использовать дополнительные приложения для Podio и даже создавать свои собственные, в том числе не написав ни строчки программного кода. Современное прикладное решение должно быть таковым, чтобы им могла пользоваться даже бабушка на пенсии. Для примера скажу, что моя мама, которой уже под семьдесят, не только работает с Podio, но и делает приложения для него.

Я могу при вас сейчас написать простое приложение, например для регистрации участников мероприятия, которое не только сможет выполнять нужный набор функций и поддерживать определенный мной бизнес-процесс, но и будет доступно почти на любых мобильных устройствах. (А. К.: что Йон Фрода тут же и сделал, задав гипотетическую конференцию, сделал форму регистрации и показав процесс самой регистрации с отправкой уведомления о ней на свой смартфон и обратного подтверждения с этого устройства.)

Вторая особенность Podio связана с первой. Подавляющее число решений поддержки коллективной работы, в том числе от таких компаний, как IBM или Microsoft, изначально предполагают непосредственное и серьезное участие ИТ-отделов в процессе внедрения, адаптации и сопровождения этого ПО. Да и вся схема управления корпоративными ИТ базируется на централизованной модели, которая подразумевает, что кто-то наверху на основе предложений ИТ-отдела решает, что нужно применять в компании, а потом уже с этим решением работают все конечные пользователи. Соответственно, если мне, как пользователю, нужно какое-то новое средство,

то я подаю заявку в ИТ-отдел, он ее рассматривает, согласовывает с начальством и спустя какое-то время (через несколько месяцев — написав что-то самостоятельно или купив у вендора) дает мне необходимый инструмент. Podio радикально меняет такую традиционную схему взаимоотношений между конечными пользователями и ИТ-подразделениями. В нашем случае почти всю работу по установке и адаптации приложения делает сам сотрудник, а помощь ИТ-отделов нужна только в редких случаях по мере появления каких-то серьезных трудностей.

PC Week: Похоже, вы рассказываете о реализации идеи BYOD (Bring Your Own Device, «принеси свое собственное устройство») применительно к ПО.

Й. Ф.: Совершенно верно! Мы увидели эту тенденцию еще четыре года назад, когда, кажется, и самого термина BYOD не существовало, и начали проект по созданию Podio. В мире ИТ за последние годы произошли качественные изменения, которые во многом касаются взаимоотношений между сегментами корпоративных заказчиков и частных пользователей. До сих пор проникновение ИТ в общество, в том числе в домашнюю его жизнь, шло в основном через деловую деятельность. Проще говоря, дома люди пользовались примерно тем же, что им уже было знакомо по работе.

Сейчас этот поток распространения ИТ сменил новый вектор: сотрудники хотят применять на рабочем месте то, что они уже знают по дому и что удобно именно им. Они самостоятельно используют довольно изощренные ИТ-средства (почту, социальные сети, разного рода приложения и пр.), умеют их настраивать, адаптировать под себя. И хотят всё то же самое делать на своем рабочем месте. Не говоря уже о том, что и представление о рабочем месте радикально поменялось. Сотрудники не желают быть жестко привязаны к письменному столу и стулу, они хотят мобильности, выбирая самостоятельно — где и как им выполнять свои регулярные служебные обязанности и оперативные задания начальника.

И такое изменение отношений к стилю работы становится уже не прихотью отдельных людей, а настоятельным требованием рынка, с которым работодатели должны считаться в полной мере. Молодое поколение, и речь идет уже не о выпускниках школы, а о зрелых специалистах в возрасте до 30 лет, хочет работать именно таким образом, это часто становится даже уже не решающим фактором при выборе места работы, а просто обязательным изначальным условием. В Европе мы это видим очень хорошо.

PC Week: Значит, Podio — это средство для домашних пользователей, которое они могут применять и на работе?

Й. Ф.: Нет, и это опять же принципиально важно. Podio — это все же именно корпоративное средство, но реализованное в новой парадигме BYOD. Конечно, его могут применять и сугубо домашние пользователи, в том числе школьники и пенсионеры. Но основная целевая аудитория — сотрудники компаний, которые будут использовать его в деловых целях. Однако в Podio изначально заложена новая модель взаимоотношений между ИТ-отделами и конечными пользователями с возможностью применять его самостоятельно, причём где угодно. При этом вполне вероятно, что инициатором внедрения Podio в компании станет именно ИТ-отдел, который потом будет осуществлять некоторое централизованное управление этой системой через поддержку пользователей. Я хочу обратить на этот момент особое внимание: Podio — очень удобная вещь для ИТ-подразделения, поскольку помогает ему работать в условиях новых взаимоотношений с конечными пользователями.

PC Week: Давайте посмотрим на ваш сервис с другой стороны: насколько данное направление вписывается в бизнес Citrix? Все же эта компания всю свою жизнь занималась инфраструктурным, а не прикладным ПО и работала как раз с ИТ-отделами, а не с конечными пользователями.

Й. Ф.: Кажется, мы с вами уже достигли единодушия в понимании того, что ИТ-мир переживает момент довольно радикальных изменений. И это, конечно, касается не только ИТ-отделов, но и ИТ-поставщиков, которые корректируют свое позиционирование на рынке, расширяют сферу своих интересов, формируют новые решения, дополняют свои продуктовые модели работы на рынке сервисными... Все это относится и к Citrix — компания уже несколько лет развивает относительно новое для себя, но очень перспективное и полезное для основного бизнеса направление сервисов поддержки групповой работы. Напомню, что в составе Citrix Systems есть дочерняя структура Citrix Online, которая занимается как раз онлайн-сервисами и с 2004 г. развивает линейку Web-сервисов GoTo Meeting для организации разного рода веб-конференций. Можно для примера привести и такие сервисы, как Citrix ShareFile для безопасного распространения через облако больших по объему файлов.

Приобретение Podio не только вписывается в это направление деятельности, но и является качественным шагом вперед, поскольку это решение представляет собой платформу, способную интегрировать разрозненные сервисы и приложения в единую систему совместной работы. И, что очень важно, полномасштабная реализация такой онлайн-системы естественно основана на использовании облачных моделей и технологий, а значит, будет самым тесным образом связана с платформенными предложениями Citrix. Опыт же работы с ИТ-подразделениями заказчиков, обширная партнерская сеть, безусловно, очень важны для развития успеха онлайн-начинаний компании.

PC Week: И все же: не опасаетесь ли вы, что ваше пока не очень профильное для Citrix решение распространится в основном бизнесе корпорации? Примеров такого рода сценариев немало в истории ИТ, в том числе и в недавней.

Й. Ф.: Конечно, риски есть, но кто не рискует, тот не пьет шампанского. Раз мы — и Citrix, и команда Podio — пошли на такую сделку, значит, при всех возможных рисках уверены в ее успехе, причём эта уверенность базируется на хорошо

просчитанных планах наших дальнейших действий.

PC Week: Теперь стоит посмотреть на региональные аспекты Podio. Какова цель вашего визита в Россию?

Й. Ф.: Мы хотим, опираясь на рыночные позиции Citrix и ее мощные инвестиционные ресурсы, расширить географию нашего присутствия, перейти к активным действиям по продвижению сервиса в разных регионах мира, и Россия в этих планах играет важную роль. В настоящее время Podio используют более 40 тыс. компаний по всему миру, причём около половины из них находится в Европе, что вполне естественно, поскольку родина Podio — Дания. Citrix же является американской корпорацией, у нее очень сильные исторические позиции на огромном североамериканском рынке. Мы надеемся, что это поможет нам расширить свое присутствие в США.

Однако США — это сложившийся высококонкурентный рынок. Сам по себе он растет не очень быстро, там нужно завоевывать позиции за счет уже присутствующих игроков. И в этом плане, конечно, для нас очень интересными являются развивающиеся рынки, со их значительными объемами уже сейчас и с большими перспективами на будущее. Россия — это, конечно, один из главных таких регионов мира. Например, мы увидели, что в текущем году без каких-либо усилий с нашей стороны число наших пользователей в вашей стране увеличилось на 280%, и процесс этот продолжает расти буквально лавинообразно. Во время моего визита в Москву помимо сугубо деловых встреч с сотрудниками местного отделения Citrix и некоторыми партнерами компании я принял участие в очень интересной международной студенческой конференции в Сколково, а также общался с большой группой российских пользователей Podio.

PC Week: Готовясь к нашей встрече, я увидел в одной из российских ИТ-групп Facebook сообщение о неудачной попытке довольно опытного ИТ-специалиста поработать с только что запущенной русской версией Podio. Вы в курсе таких проблем?

Й. Ф.: Я об этом ничего не слышал, но прямо сейчас запишу вашу информацию, и мы постараемся понять, в чём дело. Возможно, тут действительно какие-то проблемы с нашей стороны, хотя я склонен думать, что, скорее всего, сам пользователь в чем-то не разобрался. В любом случае я уверен, что это сугубо частная проблема или, возможно, недоразумение, которое будет быстро разрешено.

Собственно говоря, одна из задач моего визита — это установить связи с российским сообществом пользователей Podio, услышать их голос, сделать наши контакты постоянными. Тут мне, как руководителю данного направления в корпорации, нужно наладить схему взаимодействия с сотрудниками московского отделения Citrix, которые будут в той или иной мере участвовать в поддержке и продвижении нашего сервиса.

PC Week: В этой связи такой вопрос: в какой мере Citrix, в том числе в лице ее московского офиса, готова к продвижению Podio в России?

Й. Ф.: Анализ и решение этого вопроса — одна из задач моего визита в вашу страну. Тут нужно понимать, что Podio — это новое направление для Citrix в целом, не только для России. Я доволен результатами общения с российскими пользователями, видел их интерес к развитию новых направлений в вашей стране. Это моя первая поездка в Россию, но уже сейчас могу сказать, когда состоится следующая: мы договорились о более масштабном представлении этого сервиса в ноябре этого года, когда я опять приеду встретиться с российскими пользователями.

PC Week: Спасибо за беседу.



ELKO РЕКОМЕНДУЕТ КОМПЬЮТЕРЫ НА БАЗЕ ТЕХНОЛОГИИ VISION A6 ОТ AMD

Выбирайте высокую производительность для быстрой работы ПК с превосходными графическими возможностями



Ноутбук Toshiba L850D-B7W на базе технологии VISION A6 от AMD

Функции и преимущества

Технологии VISION A6

- Двойная графика AMD Radeon™ — Обеспечьте максимальную производительность графики и игрового процесса за счет использования двойной графики AMD Radeon™.
- AMD Perfect Picture HD — Фотографии словно оживают и расцветают живыми красками благодаря увеличенному разрешению и контрастности с технологией AMD Perfect Picture HD.
- Технология AMD Steady Video 2.0 — Снятое во время отпуска видео не вызовет головокружения — благодаря технологии AMD Steady Video 2.0, дрожание домашнего видео можно удалить всего лишь одним щелчком мыши. Стабилизация домашнего и онлайн-видео в автоматическом режиме с набором дополнительных регулировок и управления одним щелчком мыши.
- AMD AllDay™ Power — Путешествуете ли Вы по стране или находитесь в комнате — Вам нет необходимости подключаться к сети благодаря длительной работе батареи и технологии AMD AllDay™ Power.

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

«ELKO» — зарегистрированный товарный знак ELKO Group, Латвия.

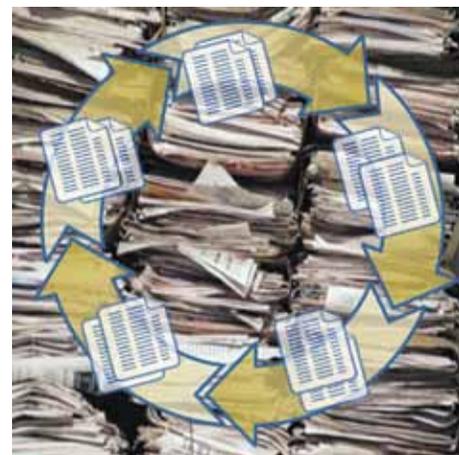
Остальные торговые знаки являются собственностью соответствующих правообладателей.

PCWEEK RUSSIAN EDITION REVIEW

ДОКУМЕНТООБОРОТ

СЕНТЯБРЬ • 2012 • МОСКВА

<http://www.pcweek.ru>



Двигаясь "за горизонты СЭД"

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Тема "выхода за горизонты СЭД", т. е. расширения границ использования систем электронного документооборота за счет как решения новых задач автоматизации, так и увеличения круга пользователей, уже некоторое время находится в центре внимания при обсуждении перспектив развития этого рынка. Можно с уверенностью предположить, что и в наступившем деловом сезоне эти вопросы сохранят актуальность, и потому мы решили узнать мнение представителей ведущих российских СЭД-поставщиков о том, что можно ожидать на рынке СЭД в ближайшей перспективе.

ОБЗОРЫ

Текущее состояние российского рынка СЭД

По мнению вице-президента и директора департамента продуктов для ввода данных компании АБВУУ Арама Пахчаняна, основным драйвером российского рынка СЭД остается решение проблем управления, накопление же знаний и доступ к информации пока не воспринимаются подавляющим большинством заказчиков как значимая задача, требующая существенных вложений. "В рамках задач управления на основе СЭД строились и продолжают строиться не только сами базовые средства управления документами и бизнес-процессами, но и инструменты поддержки и реализации этих бизнес-процессов, так как, по мнению заказчиков, это выглядит вполне естественно, — отметил он. — Логика примерно такая: "Если система сообщила мне о задаче, то почему бы ей не предоставить сразу и инструменты ее решения". Ведь большинство задач в тех бизнес-процессах, которые автоматизируются средствами СЭД, так или иначе сводятся к работе с документами и информацией. Однако иногда средствами электронного документооборота начинают охватывать и такие области, как взаимодействие с клиентами, простое управление некоторыми ресурсами (резервирование, очереди, простой учет и т. д.)". Игроки на рынке практически не поменялись, считает г-н Пахчанян, расстановка сил также в основном неизменна, хотя тенденция к изменениям есть: окрепшие региональные компании пытаются расширить зону своей активности. Правда, понемногу меняется и восприятие этих систем у руководителей: все большее их число становится активными пользователями различных интернет-сервисов, в результате чего они задумываются о том, чтобы привнести элементы этого опыта во внутрикорпоративное информационное поле.

Примерно такой же точки зрения придерживается генеральный директор компании "ИнтерТраст" Андрей Линева: "В подавляющем большинстве круг решаемых СЭД задач остается прежним — поддержка документационного обеспечения управления. Применение систем электронного документооборота в других областях в основном ограничено бизнес-процессами, опирающимися на работу с документами. В первую очередь

это работа с договорами, кадровое делопроизводство, поддержка проектного управления (workflow-процессы, связанные с обработкой документов и задач). Что касается потребителей СЭД, то это по-прежнему федеральные и муниципальные органы исполнительной власти, а также муниципальный уровень управления, для которого этот год проходит под эгидой развертывания электронных госуслуг и организации межведомственного взаимодействия. На коммерческих предприятиях и в организациях реального сектора экономики СЭД в основном интересуют средние и среднекрупные структуры. Предприятия малого бизнеса, как и ожидалось, относятся к теме СЭД достаточно индифферентно, так как СЭД не оказывает заметного влияния на эффективность их бизнеса. По-прежнему развитие СЭД идет по пути подключения новых пользователей в центральных аппаратах управления и растягивания СЭД на филиальную структуру организаций. Что касается состава игроков на рынке, то он также не изменился, те же 10 системных интеграторов, активно выполняющих заказные и полузаказные проекты разработки и внедрения СЭД, те же пять-семь относительно небольших специализированных вендоров СЭД российского происхождения".

Главный архитектор компании "Логика бизнеса 2.0" Олег Бейлезон, ссылаясь на аналитические агентства, сказал, что основу российского рынка СЭД составляют около десятка компаний-разработчиков, отметив при этом, что в целом же рынок СЭД пребывает в довольно мучительной ситуации потери идентичности: "Это связано с тем, что диапазон применения термина "работа с документами" за последние несколько лет существенно расширился, на смену привычному "получил — зарегистрировал — распечатал — исполнил — сдал в архив — забыл" пришла деятельность по типу "работы со знаниями" (Knowledge Work), когда документы являются не способом общения сотрудников друг с другом, а имеют ценное в контексте работы компании содержание. И на смену функционалу по атрибуции и маршрутизации приходят совсем другие запросы — полнотекстовый поиск, организация хранения и разделения доступа (причем в сторону упрощения процедур получения доступа), способы совместной работы над документами, вовлечение экспертов по предметным областям в работу и т. д. Не все классические СЭД оказались готовы к такой смене парадигмы".

Основной тренд функциональности СЭД на российском рынке видится в том, что системы становятся комплексными, полнофункциональными, сказал руководитель службы внедрения компании Raybot LLC Филипп Калашников: "Я назвал бы этот тренд "ЕСМ-зация СЭД". Российские СЭД все больше становятся похожими на западные ЕСМ-системы, сохраняя при этом весь богатый набор функций по автоматизации бюрократии, присущий отечественному документообороту. Еще одним трендом является downsizing заказчиков — СЭД начинают использовать

не только крупные и средние, но и мелкие предприятия. Соответственно повышаются требования к технологичности СЭД — для небольших заказчиков нужны системы, отвечающие слогану одной из СЭД: "Скачал. Запустил. Работает!", которые способны обслуживать один администратор, возможно даже работающий неполный рабочий день, — именно так обслуживаются сети и информационные системы многих малых предприятий".

Директор по перспективным исследованиям компании DIRECTUM Максим Галимов считает, что, несмотря на все усилия вендоров, системы электронного документооборота в России в подавляющем большинстве случаев решают классические задачи — поддержка делопроизводства, управление договорами, архивирование. Тем не менее тенденция к разнообразию решений есть. Из новых популярных решений на базе компонентов СЭД он выделил системы, поддерживающие финансовые данные и процедуры — архивы финансовых документов, согласование счетов и др. В то же время технологические сдвиги на рынке пока не слишком большие. Облака остаются загадочной областью для подавляющего большинства заказчиков и поставщиков, доля облачных ЕСМ-сервисов пока невелика. Мобильность для СЭД выразилась в АРМ руководителя на планшетах, что, правда, позволило привлечь этих руководителей в ряды пользователей систем документооборота.

На какие новые рубежи будет выходить рынок

Освоение новых сфер применения идет на рынке уже давно и будет продолжаться, сказал генеральный директор компании "Электронные офисные системы" Владимир Баласанян, отметив среди основных трендов развития движение в сторону вертикальных решений, мобильности и облачных моделей применения ИТ. Требования заказчиков к быстрдействию системы, оптимизации юзабилити также будут повышаться. Заказчикам потребуется работа на единой платформе, на которой должны быть реализованы не только функции работы с документами, но и полностью управление контентом, знаниями, совместная работа, порталы, общение, т. е. такие системы, как ЕСМ, станут все более интегрированными в бизнес-среду и будут покрывать всё большее количество задач. Будут предъявляться повышенные требования к интероперабельности разных систем предприятия и к их интеграции. "Что касается вопросов мобильности, да, этот тренд будет продолжаться, но работа будет вестись над оптимизацией функционала таких решений, потому что большинство существующих сейчас на рынке систем ориентируются на руководителей, — отметил эксперт. — А ведь мобильными должны быть (и уже есть) и управленцы среднего звена, да и вообще практически любые сотрудники. Так что мобильные сервисы будут развиваться в сторону учета интересов этих пользователей".

По мнению Филиппа Калашникова, основной тренд в развитии функционала СЭД сейчас связан с интеграцией традиционных задач СЭД (электронное согласование документов, управление версиями документов, контроль исполнения и т. п.) с задачами комплексного

Наши эксперты



ВЛАДИМИР БАЛАСАНЯН, генеральный директор, "Электронные офисные системы"



ОЛЕГ БЕЙЛЕЗОН, главный архитектор, "Логика бизнеса 2.0"



МАКСИМ ГАЛИМОВ, директор по перспективным исследованиям, DIRECTUM



ФИЛИПП КАЛАШНИКОВ, руководитель службы внедрения, Raybot LLC



АНДРЕЙ ЛИНЕВ, генеральный директор, "ИнтерТраст"



АРАМ ПАХЧАНЯН, вице-президент, директор департамента продуктов для ввода данных, АБВУУ

управления бизнес-процессами предприятия. В том числе как с давно известными технологиями, объединенными аббревиатурой BPMS (системы управления бизнес-процессами), так и с новыми подходами, реализованными в системах управления задачами и поручениями и системами ACM (Adaptive Case Management). Тесная интеграция документооборота и управления поручениями вполне естественна: цель работы с документами — исполнение поручений по ним, а многие поручения связаны с созданием и обработкой документов. В воздухе носятся идеи (и даже есть реальные попытки их воплощения в жизнь) реализации электронного документооборота на базе системы контроля исполнения поручений, это в настоящее время действительно перспективное направление развития, расширяющее клиентскую базу СЭД и облегчающее первоначальное внедрение.

"Новые рубежи уже намечены международным опытом — это перевод фокуса с управленческих задач на задачи, связанные с повышением эффективности работы того, чем пытаешься управлять, — уверен Арам Пахчанян. — На мой взгляд, должно прийти окончатель-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 18 ►

CompanuMedia 4.0: от автоматизации делопроизводства к управлению корпоративной информацией

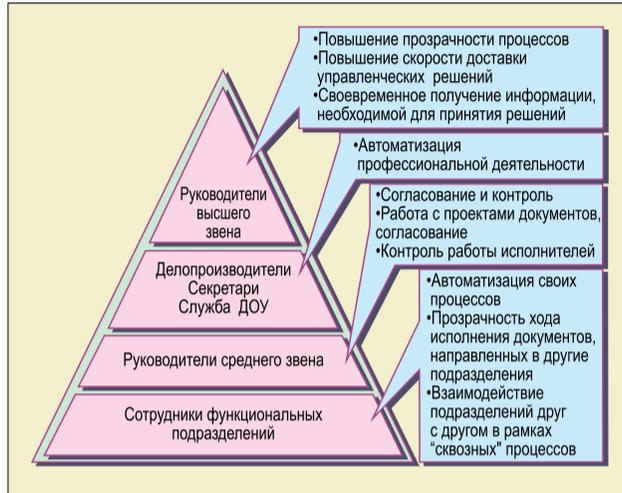
Современные системы электронного документооборота уже давно переросли свое название и шагнули далеко вперед в сравнении с предшественниками. Сегодня СЭД помимо автоматизации делопроизводства (как это зачастую было раньше) решают более широкий класс задач. Они обеспечивают комплексную автоматизацию всего спектра бизнес-процессов, связанных с управлением информацией. А это и взаимодействие сотрудников друг с другом, и их работа с клиентами и партнерами, и, например, подготовка к заседаниям/совещаниям, обработка заявок/обращений граждан и пр.

Уже давно в СЭД работают не только делопроизводители, но и менеджеры среднего звена, а в последние годы активно подключаются топ-менеджеры. В целом назначение СЭД сегодня можно характеризовать как предоставление бизнес-специалистам/госслужащим необходимой информации в нужное время и в нужном месте для эффективного выполнения ими своих должностных обязанностей.

Ориентированность СЭД на предоставление пользователям нужной информации в требуемое время и в существующем контексте, возможность взаимодействия с нужными людьми посредством обмена информацией — главная цель новой версии системы управления информацией CompanuMedia 4.0.

Первая версия CompanuMedia была выпущена в 1998 году и состояла из пяти модулей, автоматизирующих классическое делопроизводство. Сегодня система включает 15 модулей и представляет собой инструмент, обеспечивающий комплексную автома-

тизацию всего спектра задач, связанных с управлением информацией. В инновационной версии CompanuMedia 4.0 реализованы новые возможности и подходы к управлению информацией: интеллектуальный интерфейс



Пользователи CompanuMedia

от Студии Артемия Лебедева, новая концепция управления документами, задачами, процессами (case-management), мультиплатформенность, мобильность, социальная направленность, обеспечивающая эффективную коллективную работу, и многое другое. Новые возможности системы направлены на оптимизацию взаимодействия всех категорий сотрудников, повышение эффективности бизнес-процессов, качества и результативности управленческих решений, обеспечение контроля и прозрачности их исполнения.

Реализация требований к современным СЭД, выдвигаемых государством и бизнесом, потребовала ряда архитектурных изменений CompanuMedia. Основные требования к подобному уровню системам: неограниченные возможности интеграции с уже имеющимися у компании-заказчика информационными системами, расширяемость и масштабируемость, различные модели внедрения (на основе владения, аренды, облачная модель), инструментарий, ориентированный на поддержку всего комплекса документоориентированных деловых процессов.

С этой целью в CompanuMedia 4.0 реализованы такие новые возможности, как:

- **мультиплатформенность** (работа на любых ECM-платформах — IBM Lotus Domino/Notes, IBM FileNet, Microsoft SharePoint, OpenText, Documentum, Alfresco и др.; в любых операционных системах, включая OpenSource; в реляционных СУБД — DB2, Oracle, MS SQL, PostgreSQL и др.; в документированных СУБД — Domino, CouchDB и др.), переносимость с одной платформы на другую, интеграция с другими информационными системами, а значит, независимость от имеющихся у заказчика программных технологий, встраивание в любую инфраструктуру;
- **федеративность** (распределенное хранение информации с использованием репликации данных как механизма обмена данными между узлами системы), обеспечивающая гарантированную доставку информации и распределенную бесконфликтную обработку документов, а значит, централизованное

создание, хранение и поддержку общего контента, локальное создание, хранение и поддержку "местного" контента и быстрый доступ к контенту, являющемуся общим для разных структур компании;

- **персонализация делового контента и интерфейса** с учетом профессиональной деятельности пользователя, что обеспечивает удобную и комфортную работу в системе всех категорий сотрудников;

- **реализация концепции кейс-менеджмента**, то есть структурирование информации и деятельности в СЭД в виде конкретных кейсов (совокупности связанных одной целью исполнителей, документов, задач), что позволяет учесть особенность предметной области, в которой работает пользователь, его потребности, бизнес-правила и оргструктуру компании;

- **мобильность**, то есть возможность работы в системе как на персональном компьютере, так и на ноутбуке, смартфоне (BlackBerry), планшете (iPad) — тем самым обеспечивается доступ к необходимым документам в любом месте и в любое время, что помогает всегда быть включенным в бизнес-процессы, оперативно принимать по ним обоснованные управленческие решения;

- **поддержка широкого круга средств доступа к системе** (Web-клиент от Студии А. Лебедева, клиент ECM-систем, клиент Microsoft);

- **социальная направленность** — кроме вертикальной структуры управления, традиционной для средств автоматизации, система предлагает организовать горизонтальные взаимодействия (обсуждение проектов и инициатив, прямое общение между сотрудниками).

Новые возможности CompanuMedia позволяют компаниям дополнительно решить широкий класс задач, в условиях экономической нестабильности вывести на более высокий уровень качество и эффективность принимаемых решений.

Презентация CompanuMedia 4.0 запланирована на 9 октября 2012 года в рамках ежегодного форума компании "ИнтерТраст" в Москве в культурном центре "Автовилль" (подробности мероприятия изложены на сайте www.intertrust.ru).



Автоматизация ввода документов и данных

Современным компаниям нужны эффективные технологии. ABBYY предлагает линейку удобных и функциональных программ для автоматизации ввода документов в государственных и коммерческих организациях:

ABBYY ScanStation – простая в использовании профессиональная программа для потокового сканирования документов.

ABBYY Recognition Server – серверное решение для преобразования бумажных документов организации в электронный вид – от персональных архивов до архивов предприятия.

ABBYY FlexiCapture – универсальная платформа для потокового сканирования, обработки документов и извлечения данных в информационные системы предприятия.

“Мы хотим эффективно применять лучшие западные достижения в российских условиях”

В начале этого года руководство холдинга “АйТи” объявило о серьезной реструктуризации своего направления ЕСМ (управление корпоративным контентом), суть которой заключалась как в его сугубо организационной перестройке, так и в существенной коррекции самой философии продвижения этих средств на рынок. Во главе созданной компании “Логика бизнеса 2.0” встала Мария Каменнова, один из самых авторитетных в нашей стране специалистов в области процессно-ориентированного управления, которая тогда же сформулировала свое понимание проблем ЕСМ в тесной увязке с использованием методов BPM (управление бизнес-процессами).

Как выполняются намеченные планы по развитию ЕСМ-направления? Что удалось сделать, какие встретились трудности, как вы их преодолевали?

Придя в “АйТи”, я видела перед собой две основные задачи для компании “Логика бизнеса 2.0”. Первая — это создание структуры, которая могла бы работать на стыке направлений ЕСМ и BPM, интегрируя их между собой при реализации конкретных проектов. И вторая — организационно построить работу компании и отношения в коллективе таким образом, чтобы она могла эффективно применять лучшие западные достижения в российских условиях. А именно, — чтобы у нее было передовое мировое видение проблем и методов их решения, но в то же время она имела российскую гибкость в управлении и принятии решений, с быстрой, адекватной реакцией на происходящие на местном рынке перемены (крупные западные компании — это очень сложные и довольно неповоротливые организации). Для построения такой организационной структуры потребовалось откорректировать существовавшие бизнес-процессы, внедрить некоторые дополнительные учетные системы. Трудности есть, но в целом все идет в плановом порядке.

На самом деле главной проблемой является, конечно, первая задача. Не в том плане, что у нас что-то не получается, — нет, все развивается, как я уверена, достаточно успешно. Просто это требует более значительных усилий. Главная трудность заключается в том, что тут мы зависим от внешних факторов, от рынка, от того, как наши идеи и предложения воспринимаются заказчиками. Фактически речь идет о формировании нового рынка ЕСМ+BPM и о задаче стать ведущим экспертом на нем. Уже спустя несколько месяцев после создания “Логика бизнеса 2.0” мы очень четко увидели, что идем верной дорогой, что мы точно распознали неудовлетворенность спроса на рынке и правильно спрогнозировали развитие этих потребностей.



Мария Каменнова

По каким критериям вы оцениваете “попадание в яблочко” при решении вашей целевой задачи?

После официального образования “Логика бизнеса 2.0” мы начали формирование в ней BPM-практики за счет привлечения соответствующих специалистов, в том числе тех, кто раньше работал со мной. Так вот, поступавших к нам на работу BPM-сотрудников мгновенно разбирали идущие в компании крупные ЕСМ-проекты. Сейчас, основываясь на вполне конкретном опыте, уже можно утверждать: любой ЕСМ-проект (в том числе развёртывание СЭД или электронного архива) около трети своего бюджета должен выделять на трансформацию у заказчика бизнес-процессов.

Еще один очень интересный момент — актуальность темы “Архитектура предприятия”. В несколько упрощенном виде задача тут состоит в построении модели работы организации, для чего требуется, в частности, выявить и описать все ее бизнес-процессы. Эти вопросы хорошо понятны на западном рынке, есть методы и инструменты их решения, но мои попытки реализовать эти предложения в России я не могу назвать очень уж успешными, хотя отдельные проекты все же были. Руководители наших предприятий чаще всего не совсем понимали, зачем им это нужно, придерживаясь позиции “работает организационная система, и пусть дальше работает”.

Сейчас мы хорошо видим, что абстрактная задача построения архитектуры предприятия действительно пока не очень востребована в России. Но столь же явно она уже сейчас нужна в рамках решения крупных ИТ-проектов, точнее, через их реализацию компании почти неминуемо приходят к необходимости

создания архитектурной бизнес-модели своей организации.

Вы сказали, что с внутренней реорганизацией компании нет особых проблем. И все же можно узнать — как у вас устроена работа?

Я не говорю, что там нет трудностей, просто всё зависит от нас самих. Некоторые неожиданности есть и тут. Например, сначала мы хотели организационно разделить компанию по трем основным практикам — ЕСМ, BPM и ЭХД (электронные хранилища данных) и наладить учет работы (доходы, прибыль и пр.) по этим трем слоям. Но опыт показал, что такое горизонтальное деление сейчас не годится. Получается, что нам нужно скорее создание проектной структуры управления с использованием общего пула ресурсов, в первую очередь, конечно, кадровых, компании в целом.

Какие актуальные проблемы развития данного рынка, на ваш взгляд, не находят еще достаточного понимания со стороны заказчиков?

Хотя я сказала об интересе компаний к связке ЕСМ+BPM, все же говорить о 100-процентном понимании актуальности именно такого подхода к автоматизации еще рано. Доля тех, кто не хочет слушать о реинжиниринге и формулирует задачу “оставить всё, как есть сейчас, но с ИТ”, еще велика. Тут нам всем нужно еще работать и работать. Разумеется, основным двигателем в этом плане являются изменения объективных требований рынка, но субъективные факторы — пояснения, доказательства, демонстрация опыта — тоже очень важны.

Вообще, технологические возможности расширяются очень быстро. Мы переходим в эпоху всеобщей мобильности, точнее говоря, того, что называют digital life, “цифровая жизнь”, когда вся наша жизнь — и на работе, и дома, и на отдыхе — будет пронизана информационными и коммуникационными технологиями. Многие еще не стали так жить, многие живут, но не очень осознают, что уже перешли в новую эпоху. “Цифровая жизнь” — это когда человек постоянно находится в контакте с информационным внешним окружением, всегда на связи. Если, конечно, он по собственному желанию не отключился сам. В этом разница между тем, что было раньше, и что есть сейчас. Раньше что-то нужно было сделать, чтобы выйти на связь, а сейчас — чтобы выйти из этого “постоянно-связного” состояния.

Сегодняшняя проблема и для нас, поставщиков ИТ, и для заказчиков заключается в том, чтобы двигаться в цифровое будущее не интуитивным способом, не методом проб и ошибок, а планомерными шагами, четко понимая, куда и каким образом мы должны попасть, хотя бы в видимой перспективе.

Я сказала про коммуникации, но то же самое нужно отметить и про ЕСМ. Масса российских компаний воспринимают сегодня “корпоративный контент” лишь как множество официальных документов с гербовыми печатями (пусть даже электронными). Не понимая при этом, что контентом (причем очень ценным, в том числе и при решении юридических конфликтов) служит масса информации, хранимой в почтовых системах, в социальных сетях и на многих других ресурсах.

Хочу еще раз повторить свою позицию, о которой говорила и раньше: мы как поставщики ИТ должны идти впереди наших заказчиков, помогая им продвигаться к повышению эффективности работы, а не плестись в хвосте. Хотя, конечно, забегать сильно вперед тоже нельзя, нужно понимать разумную, оптимальную дистанцию.

Методология, изменение бизнес-процессов — очень хорошо и понятно. Но на практике все это должно быть реализовано в виде конкретных систем, конкретных технических решений. Что ваша компания предлагает сейчас в продуктовом плане?

Да, конечно, методология и собственно ИТ — это две стороны одной медали. Я не сказала этого сразу, но реорганизация нашего продуктово-технологического хозяйства также была одним из ключевых направлений работы нашей компании в первые месяцы после ее формирования. И мы буквально на днях официально объявим о завершении нашей “инвентаризационной” деятельности и о нашей стратегии будущего развития продуктовой линейки.

Если кратко, то суть этих объявлений заключается вот в чем. Во-первых, мы четко заявляем, что этап создания СЭД-решений уже закончился (впрочем, мы говорили об этом еще несколько лет назад) и мы будем формировать (точнее — продолжать, потому что делать это мы начали давно) ЕСМ-системы. До сих пор у нас была линейка продуктов под названием “БОСС-Референт” с ориентацией на различные базовые платформы (основная — IBM Lotus). Теперь мы меняем название своего семейства — оно будет продвигаться на рынок под маркой “Логика ЕСМ”, что является отражением идеи ЕСМ+BPM. Но, разумеется, речь идет не просто о смене вывески. В принципиальном плане мы переходим от платформенно-ориентированного принципа разработки ПО к предметно-ориентированному. То есть это будут решения, предназначенные, например, для корпоративной финансовой функциональности (“Логика ЕСМ. Финансовые документы”), государственного сектора (“Логика ЕСМ. Госуправление”) и др. В качестве технической основы мы будем применять средства IBM (FileNet и Lotus) и открытое ПО (Alfresco и JBoss). Очень скоро мы сообщим обо всем этом подробнее.

Двигаясь...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 16

ное понимание, что слишком часто люди неэффективны, потому что тратят много сил на поиск информации. При этом нужно учитывать текущий опыт работы людей с информацией и не предлагать им старые, отжившие свой век средства. Удивительно, что интернет-отрасль блестяще реализовала те парадигмы работы с информацией, вокруг которых индустрия СЭД больше теоретизировала, чем реально занималась их воплощением. Поэтому в отрасли СЭД теперь нужно быть в роли догоняющего, а это непросто, потому что догонять приходится сразу по многим направлениям: эффективное управление метаданной, мобильные решения, поиск и т. д.”

Максим Галимов считает, что нас ожидает дальнейшее расширение спектра ориентированных на документы и процессы задач, решаемых средствами ЕСМ. Кадровые процессы, финансовый документооборот, задачи управления рисками и другие решения уже опробованы в реальных проектах, и они будут широко востребованы. Государственные органы по-прежнему составят довольно существенную долю заказчиков, и их специфические задачи получат дальнейшее развитие. В качестве современного тренда он называет не просто решение вновь возникающих задач, а вовлечение все большего числа пользователей в работу с уже существующими системами. Новые сотрудники требуют новых интерфейсов, которые станут более специализированными. Способы взаимодействия и доступа к информации сместятся

в сторону социальных инструментов, хотя тут будет развиваться не столько функционал, сколько методы работы с ним. Таким образом, будет закрыта очевидная необходимость в сотрудничестве команд разных компаний, но при этом нужно будет также решить задачу агрегации информации и синхронизации разнородных хранилищ.

Андрей Линева сказал о необходимости предоставить заказчикам удобный инструмент для повышения личной эффективности работы руководителей компаний и снижения риска принимаемых ими решений. Именно это вместе с проблемами кейс-менеджмента и темой мобильных рабочих мест и обозначит новые рубежи СЭД в краткосрочной и в долгосрочной перспективах.

По мнению Олега Бейлезона, основной тенденцией на ближайшие два-три

года будет смещение задач пользователей в сторону управления знаниями: “Поставщикам необходимо обеспечить возможность работы с документом как с артефактом высокой ценности и неопределенно долгим — до тех пор, пока он востребован. При этом доступ к таким документам должен быть максимально удобным, но без потери корпоративной составляющей в виде управления безопасностью и возможностью организации на базе документов обязывающих и подконтрольных бизнес-процессов. Одним из вызовов в этой ситуации является построение решения, удовлетворяющего одновременно и старым требованиям (классическая СЭД), и новым (ЕСМ-функционал). Это сложная задача, перед которой уже фактически спасовали некоторые отечественные вендоры — СЭД- и ЕСМ-функционалы у них разне-

“Создание единого документооборота холдинга — актуальная задача”

Говоря об автоматизации документооборота, чаще всего по традиции подразумевают внутренние системы управления движением документов в организации. Когда же речь заходит о взаимодействии компаний между собой, используется термин межорганизационный или межкорпоративный (применительно к госсектору — межведомственный) документооборот. Однако на самом деле есть еще один актуальный вид обмена документами — между компаниями внутри одного холдинга. О проблемах реализации внутривхолдингового документооборота рассказывает эксперт компании DIRECTUM Константин Чермак.

Что можно сказать об актуальности темы “документооборот в холдингах”?

Она постоянно возрастает. В России холдинги занимают около 80% рынка, остальное приходится на долю малого бизнеса. Но до недавнего времени задачи автоматизации были сосредоточены на документообороте внутри отдельных компаний холдинга, а не между ними. Сейчас же вопрос ставится о построении единого документооборота для всего комплекса организаций, когда документы и бизнес-процессы иницируются управляющей компанией или каким-либо предприятием и могут перемещаться по всему холдингу, обеспечивая при этом прозрачность и непрерывность процессов. Это позволяет установить инициатора конкретного поручения, понять, какие причины послужили для принятия того или иного решения, произвести согласование договорных документов с учетом лимита ответственности или бюджетов. Такая задача особенно актуальна в связи с тем, что компании постепенно отказываются от Excel в пользу планомерного бюджетирования на основе единой системы всего холдинга.

Тогда, наверное, нужно сначала разобраться, в чём разница между документооборотом в холдингах и “нехолдингах”?

В традиционной постановке задачи документооборот осуществляется в рамках одного предприятия и не выходит за его пределы. В холдинге же мы можем наблюдать за двумя типами процессов. Первый протекает в рамках одного предприятия, а на финальном этапе на утверждение в головную организацию уходят, например, лимиты ответственности по договорам, кадровые назначения, распоряжения. Второй тип процессов зарождается в управляющей компании или в главной организации холдинга и спускается на исполнение в дочерние фирмы. При этом процессы находятся на постоянном контроле у президента холдинга или у его уполномоченных лиц. Здесь могут быть абсолютно разные процессы, начиная от простого исполнения по документу и заканчивая построением новой линейки продуктов.



Константин Чермак

Ключевая особенность состоит еще и в том, что в отличие от “нехолдинга” холдинг — это территориально распределенная структура, предприятия которой могут быть разбросаны по стране, то есть по разным часовым поясам. В документообороте холдинга необходимо обращать внимание и на эту специфику, чтобы поручения в календаре рабочего времени учитывали временную разницу.

Как должна решаться проблема такой автоматизации холдингов?

Тут видятся два основных варианта. Первый — построение единой системы. У нас в России есть такие компании, которые построили подобную единую систему: серверы находятся в Москве, а пользователи работают удаленно по всей стране (канал связи позволяет). Есть и такие варианты, когда строится система, состоящая из отдельных узлов, отдельных экземпляров, но на базе одного и того же продукта, который обеспечивает взаимосвязь.

В качестве примера приведу компанию “Уралхим”. В ней наш продукт DIRECTUM используется как в головной организации, так и в дочерних обществах. Внедрение произошло абсолютно независимо: изначально в дочерних компаниях, затем в головной. И только третьим этапом данные системы были связаны в единое корпоративное поле. Сейчас все предприятия холдинга, кроме вновь приобретенных, работают в рамках единой системы. И это действительно отдельные её экземпляры, они не зависят друг от друга ни по версиям, ни по разработкам. Но построены все на базе одной платформы, при этом используется решение DIRECTUM Intersystem Cooperation Services (DICS), которое позволяет организовать взаимодействие между системами,

установленными в разных организациях, имеющими разные версии, разную разработку и настройку.

Второй вариант — использование механизма репликации. Он актуален для компаний с жестко организованной структурой, где требуется единство не только в рамках экземпляров системы, но и единство в стилях, в типовых процессах. Здесь необходим не просто конечный результат, но весь процесс принятия решения вплоть до того, кем оно инициировано, кто участвовал в согласовании. По такому примеру система DIRECTUM построена в “Газпром Трансгаз Чайковский”. Аппарат управления и двадцать филиалов обмениваются информацией через репликацию. Здесь система едина как по версии, так и по разработке.

Заказчики могут выбрать наиболее подходящий им вариант. В случае независимых систем возможен обмен информацией и получение итогового результата. При использовании модели репликации полностью виден весь процесс, но платой за это является то, что все системы строятся зависимыми друг от друга и уже какие-то незначительные нюансы учесть в решении не получится. Этот вариант актуален для филиальной структуры, то есть когда удаленные подразделения являются филиалами, а не отдельными юридическими лицами.

И все же — можно ли говорить об архитектуре “идеальной СЭД холдинга”? Или архитектурное решение нужно принимать в каждом конкретном случае?

Я уже сказал, что существуют два варианта — с использованием независимых и полностью зависимых друг от друга систем. Их выбор остается за заказчиком с учетом, скажем, того, насколько ему нужна прозрачность процессов и готов ли он за это платить.

Есть ещё и вариант построения независимых друг от друга систем с помощью механизма DICS, но с единой уникальной разработкой. Таким примером может быть шаблон договорной деятельности блока переработки и торговли в компании ТНК-ВР. Системы на предприятиях абсолютно идентичны, так как все изменения в систему вносит корпоративный центр компетенций DIRECTUM через процедуру запросов на изменение. И только после согласования со всеми участниками шаблона эти изменения принимаются и передаются сразу всем предприятиям. В связи с тем, что вся разработка идентична, обеспечивается прозрачность, которая так необходима бизнесу, и снижается стоимость сопровождения системы.

Как решается задача обеспечения нужного уровня юридической значимости документооборота в холдингах?

Вопрос юридической значимости надо рассматривать в двух вариантах организаци-

онной структуры. Первый — когда документооборот идет в рамках одного предприятия, т. е. существует одна головная организация и филиалы и представительства. Тут достаточно приказов, распоряжений по холдингу, придающих электронному документу юридическую значимость внутри него.

Второй вариант — когда речь идет именно о холдинге, о группе предприятий, которые юридически являются отдельными организациями, но физически это дочерние общества, аффилированные структуры. Здесь необходимы соглашения между собой о доверии в использовании ЭЦП. И центр сертификации тогда будет уже не внутренний, а сторонний, которому доверяют все участники обмена. Этот вопрос решается юристами, прописываются необходимые регламенты, соглашения, где обозначается, что данные общества зависят друг от друга и действуют в рамках единого положения. Ключевая особенность в том, что система, которая строится у заказчика, должна обеспечивать поддержку ЭЦП (сертифицированных средств криптографической защиты информации), а ЭЦП должна гарантировать не только авторство, но и неизменность подписанного документа. Например, механизм репликации позволяет обмениваться документами, так как используется в рамках единой системы. У документов сохраняются все подписи, и в рамках системы они достоверны. При обмене через DICS используется формат электронного структурированного документа (ESD) и есть возможность выгружать из системы не просто документ, но и ключи ЭЦП, которые на нем установлены, и передавать эту информацию в другую систему. Таким образом гарантируется и авторство, и неизменность, так как оба участника обмена доверяют одному центру сертификации.

Какие еще вопросы автоматизации холдингов актуальны?

Надо сказать о единстве нормативно-справочной информации. Тут опять же есть те же два варианта — независимые, но синхронизируемые экземпляры и единая база. Можно справочник одной из систем сделать эталонным, например, справочник в головной организации. Выбор варианта зависит от специфики бизнеса заказчика.

И второй аспект, на котором хочется заострить внимание, — стыковка документооборота с финансовыми задачами. Сейчас в рамках холдинга в СЭД циркулируют именно деловые документы (договора, приказы, письма), но те же счета, счета-фактуры обращаются обособленно в рамках учетных систем. И даже внутри холдинга обмен идет по электронной почте, хотя на рынке уже существуют решения, которые позволяют связать между собой предприятия для обмена данными документами. В рамках компании DIRECTUM уже стартовал проект по работе над таким решением.

сены по разным системам. Долгосрочная же перспектива — решение, обеспечивающее организации возможностью реализовывать любые сценарии документоориентированной работы”.

Готов ли рынок к выходу на новые рубежи?

Говоря о том, что заказчики становятся требовательней, чем несколько лет назад, Максим Галимов отметил, что это происходит во многом благодаря высокому уровню освещения на разного рода мероприятиях и в СМИ темы работы с корпоративной информацией, а также связано с изменением привычек и персонального опыта руководителей разных уровней, с государственной политикой в области управления информацией. Поэтому психологические и нормативные барьеры, по его оценке, не слишком высоки и уже не играют важной роли. В то же время го-

товность вендоров ограничивается и существующими платформами, и доступными им ресурсами, но при этом эксперт считает, что мы еще увидим новых игроков, в том числе из числа существующих интеграторов: потребности возрастают, а реализовывать их становится сложнее. Хотя нынешние вендоры также держат в запасе какие-то козыри, которые будут вскрыты в ближайшем будущем.

Ключевым моментом, по мнению Арама Пахчаняна, является то, что заказчики готовы платить за новые возможности, поэтому рынок СЭД в России активно растет. Но на рынке мало евангелистов, людей, которые разъясняли бы заказчикам, какие у них могут быть новые, интересные возможности: “Сообщество поставщиков СЭД работает не очень активно, его деятельность не вызывает интерес, нет ощущения того, что это динамичная, ин-

новационная область. Это неудивительно: многие разработчики российских СЭД держатся за управленческий документооборот, и расширять представления своих клиентов им крайне не выгодно: это как пустить козла в огород. Конечно, картину немного смягчает наличие профессиональных конференций и выставок. Но мне кажется, что данная тема заслуживает большего внимания, а эксперты СЭД и заинтересованные лица могли бы занимать более активную позицию”.

Владимир Баласанян также упомянул о неоднозначности оценок готовности рынка: “С одной стороны, большинство поставщиков предлагает решения, которые идут впереди и предопределяют потребности заказчика, с другой — заказчики все же диктуют свои требования к функционалу и методам работы. Больше всего я вижу проблем не функ-

циональных, а, скорее, нормативных и организационных. Чаще всего желание автоматизировать и внедрить системы класса ECM бежит впереди организационных возможностей компании. Часто бывает, что не все поддерживают это или в компании нужно провести определенные перемены. И тут все зависит от поддержки проекта автоматизации первыми лицами компании. Про нормативно-законодательную часть писали уже много, повторяться не буду. Но скажу, что это основательно мешает развитию отрасли и рынка в целом и является большим сдерживающим фактором для более быстрого перехода к использованию электронных документов как в государстве, так и в бизнесе”.

Во многом развивая именно “нормативную” тему, Олег Бейлезон отметил: ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 20 ►

EOS for SharePoint: ВЫХОД НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ

ЭОС готовит очередную версию СЭД
Компания “Электронные офисные системы” (ЭОС) готовит новый релиз популярной порталной СЭД на базе Microsoft SharePoint 2010 — решения EOS for SharePoint. При разработке данной версии основной упор был сделан на кардинальное повышение быстродействия системы. Теперь наряду с богатым функционалом система обладает значительно улучшенной производительностью, что позволяет осуществлять крупные внедрения (более 1000 рабочих мест).

О системе
EOS for SharePoint представляет собой готовое решение, в котором система электронного документооборота (СЭД) встроена внутрь корпоративного портала Microsoft SharePoint 2010. При этом система не является шлюзом к какой-либо внешней СЭД — она полностью построена на основе стандартных технологий Microsoft SharePoint 2010.

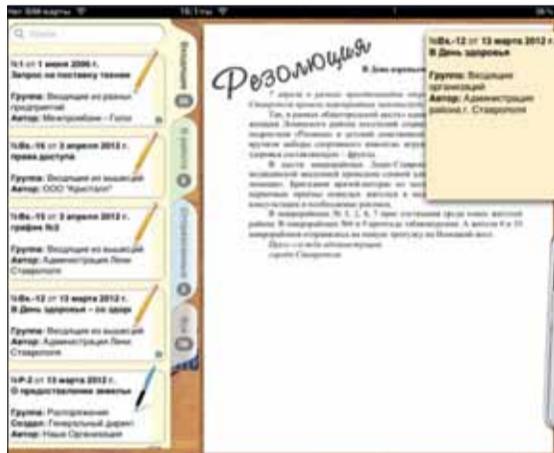
Такой подход позволяет максимально полно использовать совместно с СЭД все возможности платформы, например, сервисы корпоративного портала, календарное планирование, дополнительные функции MS Office, автоматизацию различных внутренних бизнес-процессов (workflow) и т. д. В результате через единый интерфейс портала пользователю становятся доступными и все возможности по управлению документами.

Хотя EOS for SharePoint и реализован на базе стандартных технологических компонентов платформы SharePoint, данный продукт представляет собой полноценную СЭД, обладающую всеми необходимыми функциональными возможностями, обязательными для систем данного класса. Система обеспечивает автоматизацию полного жизненного цикла обработки документов. В числе прочего она предоставляет целый набор расширенных возможностей: гибкие настройки маршрутизации документов, настраиваемые политики разграничения доступа, учет организационной структуры при назначении задач сотрудникам, режим замещения сотрудников, работа помощников за руководителя, специально адаптированные под руководителей приложения для Windows и iPad и т. д.

Новая версия

При разработке текущей версии EOS for SharePoint основной упор был сделан именно на “выход за пределы” стандартных функциональных возможностей СЭД, которые в результате значительно расширились и углубились. Что же касается новой версии, то в ней максимальное внимание было уделено именно производительности. Система была существенно оптимизирована по целому ряду параметров, включая переработку структуры данных, упрощение модели доступа, улучшение внутренней бизнес-логики приложения.

В итоге разработчикам новой версии удалось добиться существенного увеличения производительности. Тестирование продемонстрировало улучшение большинства контролируемых показателей в 2—3 раза. Значительно ускорились операции создания и открытия документов, выполнения основ-



Мобильное рабочее место руководителя в EOS for SharePoint — “Портфель руководителя” для Apple iPad

ных действий с ними, исполнения поисковых запросов и т. д.

SharePoint и проблемы производительности
Как известно, снижение производительности — это одна из типичных проблем, с которыми сталкиваются заказчики при крупных внедрениях СЭД, построенных на платформе SharePoint.

Безусловно, сама по себе данная платформа является практически неограниченно масштабируемой и успешно используется при внедрении крупных порталных проектов (до нескольких миллионов распределенных пользователей). Однако проекты подобного уровня имеют дополнительные особенности. Во-первых, в подобных случаях критически важное значение приобретает правильное планирование технологической инфраструктуры. При этом требования к ресурсоемкости оборудования обычно бывают весьма значительными. Во-вторых, как правило, известные внедрения крупного масштаба редко простираются далее возможностей корпоративных порталов и поисковых систем, что не относится к области СЭД.

В процессе промышленной эксплуатации СЭД даже несколькими сотнями пользователей система подвергается постоянной нагрузке, как правило, значительно превышающей интенсивность обращений к корпоративному portalу. Увеличение объемов хранимых в системе данных с течением времени только увеличивает общую

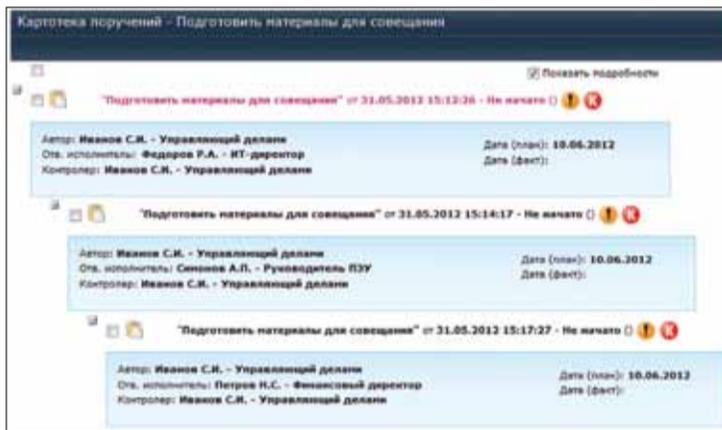
нагрузку и усугубляет проблемы с производительностью.

Как правило, реализованные на базе SharePoint СЭД-решения рассчитаны на применение в проектах до нескольких сотен рабочих мест. При масштабировании таких решений неизбежно возникают проблемы с производительностью.

Подходы к “ускорению” СЭД

Единственный способ решения таких проблем — серьезная переработка и оптимизация внутренних технологических процедур и компонентов платформы Microsoft SharePoint, используемых в рамках СЭД. Именно эту задачу и решали разработчики ЭОС при выпуске новой версии EOS for SharePoint. При этом, по данным ЭОС, компания максимально использовала опыт, накопленный в других ее продуктах (в частности, СЭД “Дело”) и при работе с крупнейшими заказчиками.

В настоящее время на рынке существует несколько продуктов для автоматизации документооборота на платформе Microsoft SharePoint. Их разработчики по-разному подходят к решению проблем с производительностью. Некоторые продукты изначально позиционируются как проектные разработки, решающие лишь отдельные задачи документооборота и предназначенные для средних и небольших организаций. В этом случае никаких специальных средств для улучшения быстродействия системы не предлагается.



Интерфейс EOS for SharePoint 3.4. Иерархические поручения по документу

Также существуют примеры иного подхода, при котором разработчик полностью перерабатывает базовую структуру данных SharePoint, создает собственную отдельную базу данных, заменяет стандартные процедуры и т. п. Такой подход, безусловно, положительно сказывается на быстродействии системы, однако одновременно он несет и целый ряд серьезных недостатков.

В этом случае СЭД превращается в отдельный продукт со своей собственной отдельной логикой и структурой данных, практически полностью утрачивая качества

платформенности. В числе прочего это крайне негативно сказывается на гибкости настроек СЭД, так как они полностью “отрываются” от возможностей платформы. Из-за этого для внесения изменений в базовую конфигурацию придется значительно чаще обращаться к разработчикам системы. С точки зрения пользовательского интерфейса такое решение вообще не воспринимается как созданное на платформе SharePoint.

Согласно информации, полученной от ЭОС, разработчики новой версии EOS for SharePoint пошли по собственному пути. Суть его заключается в попытке соблюдения баланса между двумя описанными выше крайностями. Это означает, что функции, эффективно реализованные в самой платформе, были оставлены без изменений “на стороне SharePoint”. Помимо прочего это позволяет также сохранить легкость перехода на новые версии платформы Microsoft.

В то же время компоненты, которые вызывают реальные проблемы с производительностью, были переработаны и оптимизированы либо полностью заменены на элементы собственной разработки ЭОС. При этом переработке подверглись исключительно “сервисные” механизмы, которые были просто адаптированы под характерные для СЭД нагрузки. Стоит также отметить, что данные изменения никоим образом не отразились на интерфейсе СЭД. Внешне в новой версии системы ничего не изменится, однако пользователи должны почувствовать серьезное улучшение производительности.

Будущее начинается уже сегодня

В настоящее время новая версия EOS for SharePoint еще готовится к официальному выпуску. Однако в соответствии с хорошо зарекомендовавшей себя практикой ЭОС уже провела три пилотных внедрения для обкатки системы в реальных условиях. Одной из “пилотных зон” стала Администрация Президента и Правительства Республики Бурятия. Этот сложный и масштабный проект внедрения СЭД охватывает более 1500 рабочих мест.

Совсем недавно завершился переход на новую версию еще для двух клиентов ЭОС — на 500 и 200 рабочих мест. На текущий момент полученные результаты показывают, что система действительно успешно справляется со всеми задачами в условиях крупных проектов.

Согласно правилам ЭОС новая версия системы предоставляется заказчикам бесплатно в рамках технической поддержки. Весь процесс обновления версии максимально автоматизирован (разработана специальная утилита) и занимает не более нескольких дней.

Двигаясь...

◀ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 19

“Технологические и организационные проблемы существовали всегда, но уникальной для нас проблемой в данном случае стал вопрос разной трактовки одних и тех же понятий. “Документ” в терминах ГОСТов на ДОУ — это совсем не тот документ, которым “мыслят” системы Content Management. Такая же двойственность наблюдается и в процессах работы с этими документами. Причем проблема эта не только заказчиков — разработчикам и внедренцам СЭД (а кому, как не им, осваивать новые горизонты) тоже сложно перестраивать годами утверждавшийся понятийный аппарат”.

Очевидно, в наше время рынок готов к использованию систем существенно

более простых и дружелюбных к пользователю, чем это было раньше. Это отметил Филипп Калашников, сказав, что “офисный народ” ждет от новых СЭД возможности обсуждать документы так же легко, как это делается в Facebook’е. И новые версии практически всех СЭД предлагают такие возможности, оптимистично заявил эксперт.

Роль новых технологий и бизнес-моделей

Максим Галимов уверен, что всему, в том числе и свободному ПО (СПО) и облакам, найдется свое место, но на сегодняшний день бизнес-модель проприетарного ПО с развертыванием по принципам on-premise остается самой надежной. По его мнению, вряд ли эта ситуация радикально поменяется в ближайшие несколько лет. Перемены, конечно, могут произойти: например, возможен массо-

вый переход в облака, если вдруг бизнес-потребности заказчиков резко изменятся, а ПО, поддерживающее их, будет доступно только в облачной модели.

Андрей Линева также осторожно говорит о “модных” тенденциях, отметив, что его компания, работая на среднем крупном рынке, строит свою политику на прагматичной основе: “Мы в своих решениях применяем компоненты, выполненные на СПО, но очень аккуратно, предоставляя заказчику полные гарантии поддержки установленного у него в составе нашей СЭД СПО (я мало верю в перспективы решений, полностью выполненных на базе СПО для крупных организаций, — слишком велики для них риски). Что касается облаков, то нас интересуют в первую очередь корпоративные облака наших клиентов, и в тех случаях, когда заказчик идет по этому

пути, мы охотно переносим наши решения на эту модель организации ИС предприятия”.

Роль новых технологий и бизнес-моделей пока незначительная, считает также Арам Пахчанян, подчеркивая, что СПО еще вызывает легкий интерес, а вот облака и аутсорсинг плохо сочетаются с жесткой управленческой ориентированностью заказчиков, да и число предложений по ним пока невелико.

Олег Бейлезон настроен более оптимистично: “Все нововведения в общем ландшафте продуктов и услуг ИТ-индустрии обязательно затрагивают самые разные функциональные области — и ERP, и CRM, и ECM, и СЭД. Причем затрагивают в примерно одинаковой степени. И производители систем любых классов должны эти изменения внимательно

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)

7. ИЧП (индивидуальное частное предприятие)

8. Иное (что именно) _____

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

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

5. Ваш должностной статус (отметьте только один пункт)

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

6. Ваш возраст

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

7. Численность сотрудников в Вашей организации

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

8. Численность компьютерного парка Вашей организации

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

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

9. Какие ОС используются в Вашей организации?

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

10. Коммуникационные возможности компьютеров Вашей организации

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

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

Да Нет

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

Да Нет

13. Сколько серверов в сети Вашей организации?

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

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

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

16. Какое прикладное ПО используется в Вашей организации?

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

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

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

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
 9. Концентраторы
 10. Коммутаторы
 11. Мосты
 12. Шлюзы
 13. Маршрутизаторы
 14. Сетевые адаптеры
 15. Беспроводные сети
 16. Глобальные сети
 17. Локальные сети
 18. Телекоммуникации
- Периферийное оборудование**
19. Лазерные принтеры
 20. Струйные принтеры
 21. Мониторы

22. Сканеры
23. Модемы
24. ИБП (UPS)

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

Программное обеспечение

30. Электронная почта
31. Групповое ПО
32. СУБД
33. Сетевое ПО
34. Хранилища данных
35. Электронная коммерция
36. ПО для Web-дизайна
37. ПО для Интернета
38. Java
39. Операционные системы
40. Мультимедийные приложения
41. Средства разработки программ
42. CASE-системы
43. САПР (CAD/CAM)
44. Системы управления проектами
45. ПО для архивирования

Внешние сервисы

46. _____
47. _____

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

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

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

1. “Демос”
2. МТУ-Интел
3. “Релком”
4. 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@periodikals.ru;

info@periodicals.ru;

www.periodicals.ru

• Подписное Агентство KSS

— осуществляет подписку в Украине.

Тел./факс:

8-1038- (044)585-8080

www.kss.kiev.ua,

e-mail: kss@kss.kiev.ua

ВНИМАНИЕ!

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

Если у Вас возникли проблемы с получением номеров PC Week/RE по корпоративной подписке, пожалуйста, сообщите об этом в редакцию PC Week/RE по адресу: editorial@pcweek.ru или по телефону: (495) 974-2260.

Редакция

Двигаясь...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 20

отслеживать. Применительно к рынку СЭД/ЕСМ можно сказать, что и создание облачных реализаций систем (работающих в принципиально других моделях заказа и оплаты услуг), и появление решений на базе СПО, не требующих вложений в лицензионные отчисления на старте, и “мобилизация” доступа к документам и функционалу — все это формирует новый облик систем управления контентом, и пользователи ждут именно таких систем. Хотя, конечно, не совсем корректно валить все в одну кучу — есть новшества технологические, а есть новшества в бизнес-модели, и если кому-то нужны, например, решения по мобильному доступу, то не факт, что этого же клиента привлечет SaaS-модель”.

Облачная СЭД в российских условиях — это почти оксюморон, сочетание несочетаемого, уверен Филипп Калашников. Пока мало кто хочет выкладывать все свои конфиденциальные документы на сторонний сервер в Интернете. А вот бесплатные СЭД приобретают все большую популярность, хотя бы как способ выяснять, а нужна ли реально предприятию индустриальная платная СЭД.

А вот Владимир Баласанян считает несколько иначе: уже в ближайшей перспективе облачные технологии станут все больше использоваться, но широкого их применения все же можно ожидать лишь в более отдаленном будущем. Сегодня очень мало кто из российского бизнес-сектора рассматривает такую возможность именно для ЕСМ-систем. Ссылаясь на опыт своей компании, у которой такие сервисы развернуты, он сказал о наличии пока очень осторожного спроса, но при этом уверен, что рынку просто нужно время на осознание возможностей облаков, как и модели аутсорсинга.

Изменение конкурентной обстановки

Арам Пахчанян исходит из того, что следует всегда быть готовым к возможным изменениям. Российский рынок СЭД растет, а это значит, что какой-то крупный зарубежный игрок может сделать на него серьезную ставку и пойти дальше существующей модели, при которой клиенты ориентированы на поиск надежных и эффективных решений. Но основной рынок в России составляют те компании, которым нужен практический результат, для которых мода не является важным фактором. Если зарубежные игроки увидят именно этот рынок, то они могут начать серьезно работать на нем, как это сейчас делают некоторые российские компании — лидеры рынка.

По мнению Андрея Линева, сегодня самый заметный сегмент в России — рынок СЭД для государственных учреждений, что создает потенциальные проблемы для российских вендоров СЭД, поскольку тут есть угроза монополизации со стороны ведомств и государственных компаний (Минкомсвязи, Рос-

телеком). В то же время приход новых игроков можно ожидать со стороны компаний, предлагающих сейчас услуги по обмену юридически значимыми финансовыми документами, если они поставят себе цель расширить спектр применения своих систем на проблематику СЭД (но это не быстрый путь, так как сложность создания полнофункциональной СЭД очень высока). Что касается зарубежных вендоров, то для них, по мнению эксперта, единственный путь — приобретение отечественных разработчиков СЭД.

Конкурентная обстановка на данном рынке довольно инертна, считает Филипп Калашников. Лидеры стабильно держат свои доли рынка, так как смена СЭД на предприятии — дело затратное и рискованное. Гарантию, что новая система будет лучше старой, дать до окончания проекта очень трудно. При этом новые игроки появляются практически постоянно, не давая лидерам самоуспокоиться.

Владимир Баласанян отметил, что сейчас основные игроки представлены примерно теми же компаниями, что и ранее. Вхождение в этот рынок достаточно сложный, затратный и, главное, долгий процесс. В госсекторе можно отметить намерение ряда заказчиков использовать СЭД “Практика” (Казань), которая ранее не рассматривалась как промышленное тиражное решение.

Максим Галимов также считает, что новые зарубежные игроки в классическом секторе функционала ЕСМ вряд ли могут серьезно изменить расстановку сил, как и требования со стороны госсектора. Благодаря отечественной специфике, более низким затратам и ценам российские игроки набрали вес, как технологический, так и в виде клиентской базы. Политика государства тоже предсказуема, так что радикальных изменений не ожидается.

А вот Олег Бейлезон придерживается иного мнения: “Конкурентная обстановка уже меняется: ЕСМ-системы зарубежного производства, беспомощные в хитросплетениях функционала классических СЭД, в условиях изменения структуры спроса очень неплохо смотрятся в сравнении со многими узкофокусированными СЭД-системами. Кроме того, рынок начинает наполняться облачными предложениями — большинство из них пока оставляют желать лучшего по функциональной зрелости, но это не значит, что такой класс систем вообще не надо принимать во внимание. Еще одним серьезным конкурентным фактором для российского рынка следует считать ЕСМ-системы, распространяемые по модели Open Source, — низкая стоимость входа в пользование такими решениями сочетается с высоким потенциалом этих систем”.

Что нас ждет через год-два

Арам Пахчанян считает, что будущее индустрии и российского рынка СЭД за мобильными технологиями, средствами совместной работы и большей ориентированностью на контент, а не на процессы.

Максим Галимов уверен, что обязательно появятся новые приложения, которые будут восполнять и предлагать заказчику функционал, отсутствующий в ЕСМ-системах, появятся и новые игроки. Также будет развиваться экосистема приложений для существующих систем. Обновятся технологические платформы действующих вендоров. Пойдет борьба за пользователей внутри компаний, а не за сами компании. Больше будем слышать про замещение систем, изменится характер проектов. Нынешние вендоры будут захватывать смежные и абсолютно новые рынки. И это — в перспективе двух-трех лет.

Андрей Линева согласен с постоянно появляющимися прогнозами о надвигающемся экономическом кризисе и считает, что в этой ситуации трудно говорить о перспективах развития рынка. Но все же в тяжелые времена руководители склонны обращать внимание на эффективность работы своих сотрудников, что собственно и является задачей, которую решает СЭД.

Олег Бейлезон перечисляет требования, которым должны будут соответствовать системы управления контентом (включая СЭД) в ближайшие годы: реализация различных сценариев работы с разными документами, гибкость настройки документоориентированных бизнес-процессов, обеспечение различных моделей доступа к контенту (толстые, тонкие, мобильные клиенты, интеграция со сторонними системами, включая социальные сети), легкость в развертывании, настройке и управлении, простота обучения пользователей работе с системой, наличие средств интеграции в информационную инфраструктуру предприятия (даже если эта инфраструктура — облачная), а также предоставление клиентам возможности выбора бизнес-модели использования системы.

“Мне видится несколько большая дифференциация данного рынка за счет как появления новых игроков, так и существенной переработки функционала уже известных на рынке систем в тех направлениях, которые я обозначил выше, — сказал Филипп Калашников. — СЭД станут более дружелюбными, работа в них станет больше напоминать работу в социальных сетях, использование мобильных устройств для доступа к СЭД будет обычным делом, а работа с документами окажется частью работы с бизнес-процессами предприятия, а не наоборот, как сейчас, когда все процессы в СЭД строятся вокруг документов”.

“Однозначно определяются основные игроки рынка, конкурентная ситуация еще более ужесточится, — подвел итог обсуждению Владимир Баласанян. — Приоритет будет отдаваться компаниям с хорошим опытом и репутацией. Появится больше именно мобильных сервисов и тонких решений. То есть решения все больше будут функционировать через тонкий клиент и в облаках. Работать с ЕСМ-системами начнет много более широкий круг людей, ведь системы такого класса все глубже проникнут в бизнес-процессы компаний и интегрируются с ними”.



№ 23
(808) БЕСПЛАТНАЯ
ИНФОРМАЦИЯ
ОТ ФИРМ!

ПОЖАЛУЙСТА, ЗАПОЛНИТЕ ПЕЧАТНЫМИ БУКВАМИ:

Ф.И.О. _____

ФИРМА _____

ДОЛЖНОСТЬ _____

АДРЕС _____

ТЕЛЕФОН _____

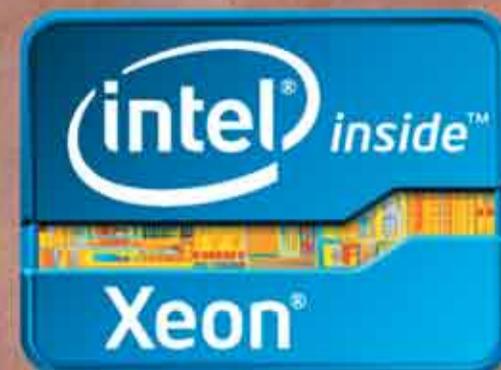
ФАКС _____

E-MAIL _____

- 1С 1
- ABBYY 17
- ELKO GROUP 15
- HEWLETT-PACKARD 5
- HEWLETT-PACKARD 9
- HEWLETT-PACKARD 13
- MERLION 2
- PANASONIC 11

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.

NIAGARA
Российские Суперкомпьютеры



Niagara. Просто, удобно, надежно

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



Процессор Intel® Xeon® E3 может автоматически регулировать энергопотребление и точно настраивать производительность сервера в соответствии с потребностями приложений.

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

SONY
make.believe

Ноутбук Ultrabook™
Sony VAIO серии T
ВМЕСТЕ ЛУЧШЕ!

VAIO

Самый портативный VAIO

- ✓ **сверхэлегантный**
тонкий, но прочный корпус
из сплава магния и алюминия
- ✓ **быстрый**
загружается за считанные секунды
и поддерживает множество внешних устройств
- ✓ **до 7 часов работы от аккумулятора**
работайте в любое время
и любом месте.
- ✓ **технология Rapid Wake + Eco**
Ваши данные будут постоянно находиться в безопасности,
и вы сможете получить к ним доступ в течение всего нескольких секунд

 www.elko.ru

ООО «АЛЬМА» — авторизованный дистрибьютор ноутбуков VAIO в России

«Sony» и «VAIO» являются зарегистрированными товарными марками или товарными знаками Sony Corporation. «ELKO» - зарегистрированный товарный знак ELKO Group, Латвия. Остальные торговые знаки являются собственностью соответствующих правообладателей.