

# PCWEEK RUSSIAN EDITION



№ 28 (813) • 23 ОКТЯБРЯ • 2012 • МОСКВА

<http://www.pcweek.ru>

Новое решение

1С-Такском

Обмен электронными счетами-фактурами прямо в 1С:Предприятии 8

Выгодно • Удобно • Быстро

[v8.1c.ru/1c-taxcom](http://v8.1c.ru/1c-taxcom)

## Polysom и Microsoft бросают вызов Cisco

РОБЕРТ МАЛЛИНС

Polysom представила ряд новых систем видеоконференцсвязи. Ее представитель сообщил, что в сотрудничестве с Microsoft компания увеличивает долю рынка за счет доли своего основного конкурента — Cisco Systems.

Новые системы появились в результате двухлетних исследований и значительно обновили линейку продуктов Polysom, которые теперь все поддерживают новый стандарт масштабируемого кодирования видеосигнала (Scalable Video Coding, SVC), позволяющий передавать по сетям видео высокого разрешения.

Было объявлено, в частности, о выпуске нового пакета Polysom RealPresence CloudAXIS Suite. Он предоставляет пользователю системы видеоконференций Polysom возможность подключаться к участникам одного сеанса с помощью других систем, таких как Microsoft Skype, Facebook, Google Talk и пр. В результате усовершенствования RealPresence Platform стала поддерживать разработанные на базе открытых стандартов кодирования SVC, а скорость многоочередной передачи видео высокого разрешения возросла втрое.

Кроме того, стало удобнее работать с системами Polysom, включая Polysom

SmartPairing. Эта система позволяет пользователю участвовать в видеоконференции с помощью планшета. Видеозвонок с него передается в стационарную систему одним прикосновением к сенсорному экрану. После этого планшет начинает удаленно управлять стационарной системой, предоставляя пользователю доступ к корпоративному каталогу, куда он мо-



CloudAXIS Suit позволяет подключиться к системе видеоконференций Polysom через Microsoft Skype, Facebook, Google Talk и другие сервисы

жет добавлять участников видеоконференции.

Этот и другие новые продукты и сервисы повышают полезность систем Polysom. Некоторые из них интегрируются с технологиями унифицированных коммуникаций Microsoft, такими как Lync

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ▶

## HP форсирует выход на рынок SDN

ДЖЕФФРИ БЕРТ

Hewlett-Packard, являющаяся вторым в мире производителем сетевых продуктов, делает форсированный бросок в область программно-конфигурируемых сетей (software-defined networking, SDN), которые ныне становятся бойким местом рынка.

После первоначальных упоминаний SDN официальными представителями HP в феврале этого года компания дополнила поддержкой протокола OpenFlow (сегодня это ключевой элемент SDN) 16 моделей своих коммутаторов, включая продукты серий HP 3500, 5400 и 8200. А к концу года OpenFlow будут поддерживать все коммутаторы HP в сетевой архитектуре FlexNetwork.

В начале октября ИТ-гигант представил свою стратегию активного освоения рынка SDN, включающую не только добавление поддержки OpenFlow к большому числу сетевых коммутаторов, но и выпуск ряда других продуктов и сервисов, которые, по словам официальных лиц HP, предоставят компаниям SDN-решения на базе открытых стандартов, охватывающие все уровни от инфраструктуры и контролирующего ПО до слоя приложений при наличии единого центра управления.

Для HP такая широта предложений является ее главным отличием на быстро

растущем сегменте рынка, где действуют не только такие маститые поставщики сетевых решений, как Cisco Systems и Juniper Networks, но и много стартапов и где



Бетани Мейер: "В эру облаков заказчики заинтересованы иметь единую точку контроля всей сети"

стремятся застолбить место другие именитые ИТ-компании, например гигант виртуализации VMware.

"В эру облаков заказчики заинтересованы иметь единую точку контроля всей сети"

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ▶

**В НОМЕРЕ:**

- МФУ для SoHo и SMB **8**
- "Экономика Рунета 2011–2012" **11**
- ВТО и страховой бизнес России **14**
- Lenovo стремится к лидерству **15**
- PC Week Review: ERP-системы **16**

## Эффективен ли краудсорсинг как инструмент демократии?

ДЕНИС ВОЕЙКОВ

Благодаря прошедшему в Москве круглому столу недавно созданного Фонда информационной демократии, возглавляемого бывшим замминистра Минкомсвязи Ильей Массухом, несколько проявилась судьба, возможно, главного краудсорсингового проекта страны — "Российской общественной инициативы". Кроме того, участники мероприятия поделились своими соображениями относительно эффективности входящего в моду краудсорсинга как такового, который, как оказалось, не всеми экспертами воспринимается однозначно.

Напомним, инициированная Президентом "Российская общественная инициатива" предусматривает создание технических и организационных условий для публичного представления предложений граждан с использованием специализированного ресурса в Интернете (с 15 апреля 2013 г.). Предполагается, что предложения, получившие поддержку не менее 100 тыс. граждан в течение одного года, станут рассматриваться в Правительстве РФ после их проработки экспертной рабочей группой с участием депутатов Госдумы, чле-

нов Совета Федерации и представителей бизнес-сообщества. (Именно это и именуется краудсорсингом — решение общественно-значимых задач силами множества добровольцев, часто координирующих при этом свою деятельность с помощью ИТ.)

Концепция проекта была разработана Минэкономразвития, подверглась критике экспертов (в том числе из Фонда информационной демократии), сформированных в начале августа в ходе открытой дискуссии пакет поправок, который намеревались донести до Правительства. Уже по прошествии нескольких дней итоговая концепция была опубликована на сайте породившего ее министерства, а чуть позже утверждена Дмитрием Медведевым, и было совершенно непонятно, стали ли чиновники ее перед этим корректировать.



Георгий Жуков: "Имеем две позиции: с одной стороны, информационная демократия должна быть проектом, который заранее осмыслен, спланирован и построен, с другой — практики считают, что ИТ сами по себе меняют людей"

По заверению г-на Массуха, первоначальный документ все же успел претерпеть изменения, однако из примерно десяти предложений экспертов было принято всего четыре, причем достаточно второстепенных. Главные идеи — о том, что проект не должен исчерпываться только законодательскими инициативами (есть ведь масса других актуальных вопросов, волнующих граждан) и исключительно федерального уровня — остались без внимания.

Как можно было понять по словам г-на Массуха, даже в таком виде проект представляет общественный интерес, и, скорее всего, именно Фонд информационной демократии займется его финансированием (ориентировочно процесс запущен до конца текущего года).

Казалось бы, благодаря технологиям и доброй воле первых лиц государства наши соотечественники смогут в полной мере принять участие в управлении государством. Однако эксперты

полны скепсиса на этот счет. Так, директор Центра технологий электронного правительства НИУ ИТМО Андрей

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ▶

ISSN 1560-6929



12028



9 771560 692004

# В фокусе Software AG бизнес-процессы

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

Проведенный компанией Software AG в середине октября в Москве “Процессный форум 2012” стал свидетельством завершения ее коренной перестройки, которая началась с приобретения в 2007 г. компании

**КОНФЕРЕНЦИИ** webMethods и продолжилась поглощением в 2009-м фирмы IDS Scheer. Официально Software AG действует в России и странах СНГ с 1994 г., но ее СУБД Adabas и среда разработки Natural использовались советскими организациями задолго до этого. Сегодня в роли флагманских выступают недавно приобретенные программные средства для управления бизнес-процессами (ARIS) и их исполнения на базе интеграционной платформы webMethods. И хотя в мире в целом доходы от “процессных” продуктов и СУБД Adabas примерно равны, в нашей стране, по утверждению генерального директора представительства Software AG в России и СНГ Сергея Комягина, доля Adabas в структуре доходов не превышает 15%.



Сергей Комягин: “Доля Adabas в структуре доходов представительства Software AG в России и СНГ не превышает 15%”

Оборот Software AG вырос в прошлом году на 12% и достиг 1,1 млрд. евро. Внуительность этой цифры несколько блекнет, если вспомнить, что в 2008 г. перед слиянием Software AG с IDS Scheer оборот первой составлял 720 млн. евро, а второй — 400 млн. евро. Как признал Сергей Комягин, вследствие того что местному представительству пришлось серьезно перестраивать свою структуру, доходы компании в подконтрольном ему регионе за прошедший год практически не изменились. Число партнеров даже уменьшилось, но при этом, по его словам, “выросло их качество”. Сегодня из них — компания “Аксонфт”, занимается дистрибуцией ПО ARIS и, по утверждению Сергея Комягина, делает это весьма успешно: продажи через канал растут. В России продажа лицензий и техподдержка продуктов дают примерно одинаковый вклад в оборот (43 и 41% соответственно), еще 16% приносят услуги консалтинга. Большие надежды возлагаются на выпуск очередной девятой версии продуктов ARIS и webMethods, который запланирован

на первую половину 2013 г. Основные новшества в них связаны с ориентацией на облака, поддержкой социальных сетей и мобильных пользователей.

В 2012 г. у местного офиса Software AG появилось 30 новых заказчиков. Если годом ранее наиболее активными были нефтегазовая и энергетическая отрасли, то в нынешнем их место заняли банки и розничные сети. К наиболее значимым проектам, выполненным за этот период, Сергей Комягин относит работы по описанию бизнес-процессов с помощью инструментов ARIS в ТК-БП и “Эльдорадо”, моделированию бизнес-процессов в рамках внедрения ERP-системы SAP в Альфа-банке, сопровождению и развитию важных приложений на платформе СУБД Adabas в Администрации Президента РФ и интеграции прикладных систем на основе инструментов webMethods в “КазМунайГаз” и “Рособоронэкспорте”.

Характерная особенность последнего проекта в том, что в “Рособоронэкспорте” — крупнейшем государственном посреднике в операциях по экспорту



Алексей Фролов: “За год специалист “Рособоронэкспорте” приходится обрабатывать более 250 тыс. документов, руководствуясь очень жесткими регламентами”

и импорту продукции, технологий и услуг военного и двойного назначения — уже давно эксплуатируется целый ряд прикладных систем, построенных на СУБД Adabas (сначала на мэйнфреймах Siemens, а впоследствии IBM). Они обеспечивают управление номенклатурой, заказами, поставками и договорами. Кроме того, используются средства финансового учета (“1С”) и документооборота. Ими пользуется более 1500 сотрудников “Рособоронэкспорта”. За год им приходится обрабатывать свыше 250 тыс. документов, руководствуясь очень жесткими регламентами, которые определяются как внутренними распоряжениями, так и постановлениями правительства. Целью проекта стала интеграция бизнес-процессов и электронного документооборота с учетом указанных регламентов. Как сообщил начальник управления ИТ “Рособоронэкспорта” Алексей Фролов, за полтора месяца ими совместно с Software AG был выполнен пилотный проект, в ходе которого на основе инструментов webMethods были отработаны типовые технологические тиражируемые решения по интеграции приложений с системой документооборота и автоматизации основных бизнес-процессов.

# SAS Forum: на повестке дня — управление рисками

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

“Всем понятно, что мы вошли в длительный кризис. Слухи о его завершении не подтвердились”, — со свойственным ему “оптимизмом”

**ФОРУМЫ** заявил на очередной конференции SAS Forum Russia 2012 известный экономист и глава компаний экспертного консультирования НЕОКОН Михаил Хазин. И хотя бизнес SAS — одного из лидеров рынка средств углубленного анализа данных — развивается очень динамично (за прошедший год он вырос на 12% и достиг оборота 2,7 млрд. долл.), прислушаться к тревожному прогнозу стоит, но об этом немного позже.



Валерий Панкратов

мике, а ее спадом. Если раньше удавалось искусственными мерами стимулировать потребительский спрос за счет социальных программ и наращивания госдолга, то теперь эти возможности исчерпаны. Докладчик убежден, что выход из нынешнего кризиса будет долгим и должен сопровождаться радикальным изменением структуры мировой экономики: значительным сокращением финансовой и банковской сферы в пользу реальных секторов. Такая трансформация приведет к снижению объемов кредитования, что, в свою очередь, будет сопровождаться увеличением всевозможных рисков. В силу уникальности ситуации готовых рецептов ни у кого нет, а следовательно, люди, отвечающие в компаниях за оценку рисков, должны будут действовать очень аккуратно, привлекая самые современные аналитические и прогностические инструменты. Отсюда, вроде бы, следует, что даже в случае развития событий по такому

мрачному сценарию бизнесу SAS ничто не угрожает, поскольку спрос на ее решения только вырастет. Но если вспомнить, что на финансовый сектор, который, по мнению Михаила Хазина, заметно потеряет в весе, приходится около трети доходов SAS в нашей стране, оценка вероятно суммарного влияния на бизнес SAS может оказаться вовсе не радужной. Среди других перспективных вертикалей SAS уже не первый год называет топливно-энергетический и госсектор, однако реальных проектов там было очень мало. В прошлом году завершено развертывание системы раздельного учета доходов, затрат и активов на базе SAS Activity Based Management в крупнейшем казахском нефтедобывающем холдинге “КазМунайГаз”, о котором рассказал директор его департамента бюджетирования и экономического анализа Берик Турмаганбетов. Но о других проектах в ТЭКе местный офис SAS пока ничего не сообщает.



Михаил Хазин

По-видимому, руководство российского представительства SAS решило, что сдвинуть дело с мертвой точки поможет создание в его оргструктуре двух выделенных департаментов, которые смогут активизировать деятельность компании в ТЭКе и госсекторе. По словам Валерия Панкратова, сегодня в каждом из этих департаментов по три специалиста, на помощь к которым в случае надобности приходят зарубежные сотрудники, имеющие опыт работы в указанных отраслях. Невосприимчивость к средствам углубленной аналитики SAS со стороны российских органов государственного управления можно объяснить разными причинами. Одна из них, на мой взгляд, вытекает уже из названия доклада старшего директора SAS Марка Мурмана: “Лучшая мировая практика противодействия растрате, злоупотреблениям и мошенничеству в государственном секторе. Как современные технологии помогают государственным учреждениям по всему миру предотвращать растрату и потери в различных программах”.

## ВКРАТЦЕ

### СЕРВЕРЫ И СИСТЕМЫ ХРАНЕНИЯ NetApp расширяет масштабируемость кластеров FAS

Главной темой октябрьской встречи с московскими журналистами вице-президента и главного архитектора решений компании NetApp Питера Корбетта стал последний релиз используемой в хранилищах данных NetApp операционной системы Data ONTAP 8.1.1, представленной три месяца назад, и прежде всего новые возможности создания многоузлового кластера хранения, масштабируемого до шести FAS.

Стоит напомнить, что еще в середине прошлого десятилетия NetApp купила молодую фирму Spinnaker, специализировавшуюся на кластерных файловых системах, и на базе ее технологий выпустила специальную версию Data ONTAP GX, которая позволяла строить многоузловые кластеры хранения данных. Однако у Data

ONTAP GX был ряд серьезных ограничений, в частности, кластер на ее основе не поддерживал многие функции “классической” Data ONTAP 7, поэтому клиенты NetApp применяли новую версию крайне редко, в основном для хранения файлов, используемых для суперкомпьютерных вычислений (Data ONTAP 7 поддерживала только двухузловые кластеры). Затем в 2009 г. компания попыталась объединить Data ONTAP GX с “классической” Data ONTAP 7 в одну ОС и выпустила Data ONTAP 8, но работала она только в одном из двух режимов: либо 7-mode, то есть в “классической” седьмой Data ONTAP, либо в режиме Cluster-mode, который по существу представлял собой развитие наследства Spinnaker и Data ONTAP GX. В результате у NetApp по-прежнему оставались две несовместимые друг с другом версии ОС, между которыми нельзя перемещать данные, и при этом абсолютно различные

по подходу к организации хранения и использования данных. В Data ONTAP 8.1.1 наконец реализована многоузловая кластеризация, и теперь у клиентов NetApp появилась возможность строить большие кластеры для расширения емкости FAS и повышения производительности хранения, причем в эти кластеры можно объединять разные модели FAS. Стоит отметить, что конкуренты компании за последние три года путем поглощений включили в портфели своих решений системы хранения NAS, которые можно масштабировать путем многоузловой кластеризации, например, EMC купила разработчика таких систем, фирму Isilon, Hitachi Data Systems — BlueArc, а Dell — Exanet. Как считает г-н Корбетт, преимуществом Data ONTAP по сравнению с NAS-технологиями конкурентов остается зрелость этой операционной системы, которую корпоративные заказчики NetApp используют с 1992 г. Л. Л.



Оригинальный цвет  
в миниатюре

## Цветное многофункциональное устройство Samsung CLX – 3305W Принтер. Сканер. Копир.

Невероятно естественная палитра красок, передающая оттенки оригинала, и миниатюрный размер устройства сделают ваш бизнес ярче и успешнее. Высокое качество печати и насыщенность цветных отпечатков благодаря технологии ReCP позволят добиться самых высоких результатов. А функция «эко-печать» даст возможность значительно экономить на расходных материалах.



Репродукция картины «Красивые тюльпаны на фоне океана». Художник Б. Димитров.  
Товар сертифицирован. Реклама.



Полимеризованный  
тонер



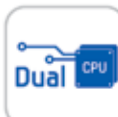
Технология цветной  
печати Samsung



Эко-печать



Технология мобильной  
печати Samsung



Два процессора



Печать/скан  
с USB-носителей

**SAMSUNG**

# СОДЕРЖАНИЕ

№ 28 (813) • 23 ОКТЯБРЯ, 2012 • Страница 4

## НОВОСТИ

- 1 **Hewlett-Packard** представила свою стратегию активного освоения рынка SDN
- 1 **Polycot** анонсировала ряд новых систем видеоконференцсвязи
- 1 **Прояснилась судьба**, возможно, главного краудсорсингового проекта страны — “Российской общественной инициативы”
- 2 **Компания Software AG** провела в Москве “Процессный форум 2012”
- 2 **На SAS Forum'e** обсудили управление рисками, противодействие мошенничеству и сокращение потерь

- 7 **Будет ли** сформирована государственная политика в области ПМР
- 8 **HP представила новую** линейку МФУ
- 8 **На VMworld 2012 Euro** обсуждались пути формирования стратегии развития VMware
- 22 **Закончено оформление** сделки по покупке компании Hitachi ее конкурентом Western Digital
- 22 **Intel выходит** на рынок хранения данных в персональных облаках

## ЭКСПЕРТИЗА

- 9 **Страхование от электронных** и кибератак — требование времени

## УПОМИНАНИЕ ФИРМ В НОМЕРЕ

Айти .....	16	ОТКРЫТИЕ .....	9	Huawei .....	6	Oracle .....	12	SAS .....	2	
Аксифт .....	2	Allianz .....	9	IBM .....	12,22	Polycom .....	1	Seagate .....	22	
Борлас .....	16	Asustor .....	22	IBS .....	16	Progress Software	12	Software AG .....	2	
Монолит-Инфо .....	16,18	Avaya .....	6	Intel .....	22	Progress Technolo-	gies .....	12	Thecus .....	22
НЕОКОН .....	2	Cisco Systems .....	1	Juniper Networks .....	1	QNAP .....	22	Toshiba .....	22	
НПО Компьютер .....	16,17	Epicor Software .....	16	Lenovo .....	15	Quantum .....	22	Vido .....	6	
ОПТИКОН Групп .....	14	Fujitsu .....	22	Logitech .....	6	Samsung .....	10,22	VMware .....	1,8	
		Hitachi GST .....	22	Maxtor .....	22	SAP .....	16	Western Digital .....	22	
		HP .....	1,8	Microsoft .....	1,12,16					

## 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 ежедневно 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 **Новый Samsung Galaxy Note 10.1** с перьевым вводом

успеха на мировом рынке нужно становиться глобальной компанией”

## ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

- 11 **РАЭК и ВШЭ** представили результаты первого совместного исследования “Экономика Рунета 2011—2012”
- 12 **В Москве прошла 11-я Ежегодная** российская конференция пользователей Progress
- 14 **Что ждет** отечественный страховой бизнес в связи со вступлением России в ВТО
- 15 **Джанфранко Лянчи:** “Для достижения

- 16 **Динамика и перспективы** развития рынка ERP-систем в России
- 17 **Современные тенденции** в сфере автоматизации управления
- 18 **Построение централизованного** электронного архива бухгалтерских и финансовых документов в компании “Балтика”

## PC WEEK REVIEW: ERP-СИСТЕМЫ

## БЛОГОСФЕРА PCWEEK.RU

**Минкомсвязи активизирует диалог с ИТ-отраслью. Будет ли толк?**

**Андрей Колесов,**  
[pcweek.ru/gover/blog](http://pcweek.ru/gover/blog)

Первым моим опасением по поводу издания приказа Минкомсвязи о создании “Экспертного совета по развитию ИТ-отрасли” было то, что на этом (издании приказа) все и ограничится. Не ограничилось! Состоялась очная встреча руководства министерства, да не одна, сразу три!

09.10.12. Правление РАСПО пообщались с замминистра Марком Шмулевичем.

12.10.12. Г-н Шмулевич пообщался с АПКИТ и группой системных интеграторов.

12.10.12. Состоялось первое заседание Экспертного совета при личном участии министра Никифорова.

Что можно сказать по этому поводу? Пока только вспомнить резюме из старого анекдота:

— Что означает, если на пальцах женщины есть и обручальное кольцо, и перстень?

— Это означает, что она замужем, но это еще ничего не означает!

Давно придерживаюсь позиции — судить о деятельности по результатам, а не по намерениям и даже не первым шагам. Пока в отчетах о встречах видны только совершенно общие, чисто официально-протокольные слова, ничем не отличающиеся от ранее много раз произносившихся...

**Как увеличить ВВП на сотни миллиардов евро с помощью облаков**

**Сергей Бобровский,**  
[pcweek.ru/its/blog](http://pcweek.ru/its/blog)

Еврокомиссия анонсировала облачную стратегию, которая позволит увеличить общеевропейский ВВП к 2020 г. на 160 млрд. евро и создаст 2,5 млн. новых рабочих мест. Эта стратегия реализует объявленные в октябре планы Евросоюза по “разблокировке европейского облачного потенциала”. Главная выгода, как объявлено, придется на экономию за счет большей гибкости облачных подходов, их хорошей защищенности (хотя это и не факт) и меньшей расходности, нежели собственные ИТ-инфраструктуры. Так, только на оптимизации хранения корпоративных данных компании смогут сэкономить 10—20%.

Пока главные облачные проблемы Европы таковы: фрагментированный рынок,

плохая стандартизация и договорные неопределенности (например, отсутствие SLA). Общие стандарты обещано ввести уже в следующем году, затем начнется массовая сертификация облачных сервисов и развитие различных интеграционных схем через э-правительство.

Пока лишь 24% европейцев, по данным Business Software Alliance, пользуются облачными услугами, среднемировой показатель — 34%. В России, кстати, с облаками (потенциальная готовность к поддержке роста облачных вычислений) дела пока ни то ни се: из 24 изученных стран мы на 16-м месте (готовность 52,3%) между Аргентиной и Турцией.

Лидирует Япония (83,3%), в США и Европе — 70%. С другой стороны, в Индии, Китае и Бразилии дела хуже, чем у нас.

Видимо, сперва надо подтянуть готовность до 70%, а потом уже и думать о каких-то национальных облачных платформах...

**Ради планшетов люди готовы не мыться и жертвовать карьерой**

**Сергей Бобровский,**  
[pcweek.ru/idea/blog](http://pcweek.ru/idea/blog)

42% счастливых уже обладающих планшетом на работе, показал наш опрос. При этом 27% пришлось покупать “таблетку” за свои кровные. И еще 18% планируют прикупить планшет для работы за свой счет. С другой стороны, 36% нужды в планшете для работы не испытывают и не планируют это в обозримом будущем. А зря!

Наш срез, кстати, весьма близок к зарубежным оценкам.

88% любят этот гаджет просто за возможность везде таскать с собой, 27% считают его произведением искусства, а 20—30% согласны, скорее, потерять обручальное кольцо или даже бумажник, нежели планшет.

Приятно сознавать, что уже 30% планшет заменил телевизор. Но 47% готовы ради планшета ютиться в тесном офисе, а 34% намерены во имя планшета пожертвовать карьерой!

Офисные сотрудники готовы сутками голодать, забывать переодеться в чистое и даже не пить воды, только бы быть вместе с любимым устройством.

Чиновники тоже к планшетам начинают присматриваться. О любви наших высших лиц к планшетам мы уже в курсе;

этим летом пяти заместителям Собянина выдали “таблетки” (по 19 тыс. руб.), в очереди на планшеты и другие чиновники...

**iPhone 5 значительно уступает Samsung Galaxy S III по автономности в режиме браузинга**

**Сергей Стельмах,**  
[pcweek.ru/mobile/blog](http://pcweek.ru/mobile/blog)

Ресурс Which? провел сравнительный анализ многих популярных смартфонов в режиме автономной работы от одного заряда батареи при активном онлайн-браузинге в Сети. Авторы исследования протестировали iPhone 5, Samsung Galaxy S3, Sony Xperia S, iPhone 4S и др.

Неожиданно значительное время браузинга на одном заряде показал флагман Samsung Galaxy S III — шесть полновесных часов, оставив далеко позади по этому параметру своего основного конкурента — iPhone 5, который смог проработать без подзарядки 3 ч 20 мин. Конечно, нужно учитывать и то обстоятельство, что аккумуляторы у флагманов Apple и Samsung имеют неодинаковую емкость: у Galaxy — 2100 MA•ч, а у iPhone 5 — 1440 MA•ч, что не могло не отразиться на конечных результатах.

Что интересно, iPhone 5 уступает, правда, незначительно, и своему предшественнику: в то время, когда iPhone 5 без подзарядки может браузерить 3 ч 20 мин, то iPhone 4S — 3 ч 28 мин (1440 MA•ч). Лишний раз убеждаешься в том, что размер батареи имеет значение и программными методами оптимизации расхода батареи достичь не так-то просто...

**Почему Microsoft передумала создавать рай для программистов?**

**Сергей Бобровский,**  
[pcweek.ru/idea/blog](http://pcweek.ru/idea/blog)

.NET разрабатывалась как альтернатива Java, прежде всего. Но сегодня на первый план выходят уже совершенно другие стратегии и тактики.

Большую статью, посвященную текущей ситуации с .NET, опубликовал *i-programmer*. Давайте обсудим ее основные тезисы.

Microsoft вступает в post-.NET-эпоху и фактически уходит от своей классической модели поставщика софта и сервисов для ПК. Самое интересное, куда же она движется?

Ранее Microsoft мечтала об удобном мире для девелоперов. Это была заме-

чательная мечта, и .NET реально получилась лучше, чем Java, и Java только сегодня начинает догонять .NET. Ради .NET/C# Microsoft даже пожертвовала шестым Visual Basic'ом и, в меньшей степени, C++ с MFC. Собственно, C# немало хорошего взял именно из VB6.

Однако Microsoft попыталась усидеть на двух стульях. Она по-прежнему сохраняла API, ориентированный на COM-объекты, и стыковка его с .NET получилась неудобная. Не удалось создать в .NET полноценную поддержку DirectX. В результате C# остановился на уровне VB — используется в прикладных проектах, но как только возникает потребность в околосистемных вещах, приходится переходить на C++.

В Windows 8 проблема эта решена кардинально...

**Универсальное средство управления пакетами**

**Сергей Голубев,**  
[pcweek.ru/foss/blog](http://pcweek.ru/foss/blog)

Компания Etersoft сообщила о выходе ERM 1.0 — единого средства управления пакетами. Его цель — упростить обслуживание “зоопарка” дистрибутивов. Решение проблемы оказалось чрезвычайно простым.

В каждом дистрибутиве используется свой набор команд для управления пакетами: apt, urpm, rpm, yum, zypper и т. д. Чтобы уверенно ориентироваться во всем этом разнообразии, нужно иметь феноменальную память. Да и нет особого смысла забывать голову наборами символов, а потом думать, что стал от этого умнее.

Etersoft предлагает использовать для управления единый набор команд. А программа, в зависимости от используемого дистрибутива, подставляет ту, которую “понимает” система.

Например, если пользователь работает в системе Mandriva, то для установки пакета он может использовать команду `erm-i`, которую программа заменит на `urpmi`. В openSUSE та же самая команда будет заменена на `zypper in`. В ALT Linux — на `apt-get install`.

Правда, непонятно одно. Попытка уменьшить сущности привела к появлению новой сущности. Не проще было бы использовать в качестве универсальной команды любую из уже существующих?..



Реклама. Intel, логотип Intel, Intel Core, Ultrabook и Core Inside являются товарными знаками корпорации Intel на территории США и других стран.

## ASUS ZENBOOK™ Prime Невероятный Ultrabook™. Вдохновлен Intel.

С подлинной ОС Windows<sup>®</sup> 7 Домашняя расширенная

# В ПОИСКАХ НЕВЕРОЯТНОГО

Самый утонченный ультрабук стал еще лучше благодаря высококачественному IPS-дисплею формата Full HD с широкими углами обзора. Превосходное качество изображения, высокопроизводительный процессор Intel<sup>®</sup> Core™ i7 и мощное графическое ядро делают элегантный ZENBOOK™ Prime идеальной платформой для мультимедийных развлечений.



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

[www.asus.ru](http://www.asus.ru)  
[www.asusnb.ru](http://www.asusnb.ru)

ASUS Zero Bright Dot: 30-дневная дополнительная гарантия отсутствия на экране неисправных ярких точек. Подробнее на [www.asusnb.ru/zbd](http://www.asusnb.ru/zbd)

Эксклюзивная сервисная программа ASUS Pick up & Return для ноутбуков UX21/UX31. Подробности на [www.asusnb.ru/PUR](http://www.asusnb.ru/PUR)





**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.

## НР форсирует...

◀ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

сети, позволяющую в течение нескольких минут развернуть любое необходимое пользователям приложение или сервис, — сказала Бетани Мейер, старший вице-президент и главный управляющий HP Network. — Только НР им может предложить законченное решение программно-конфигурируемой сети, автоматизирующее задачи ручного конфигурирования оборудования, ПО и приложений от дата-центра до уровня ПК через единый центр управления".

Идея SDN по существу в том, чтобы переложить на ПО многие задачи управления сетями, которые до сих пор осуществлялись с отдельными устройствами, составляющими дорогостоящий парк сетевого оборудования. Этот подход перемещает интеллект сети, скажем, передачу трафика с минимальными задержками и обеспечение его безопасности, с коммутаторов и маршрутизаторов на программные контроллеры. По мнению отраслевых наблюдателей, SDN —

естественный шаг в растущей виртуализации дата-центров, где сегодня обычным делом стала виртуализация серверов и внедряется виртуализация хранения данных. Перенос аналогичной тенденции на сети — часть эволюции дата-центров.

НР сегодня расширяет свои амбиции в сфере SDN как часть своей инициативы Virtual Application Networks. Компания вводит поддержку OpenFlow в девятку новых коммутаторов FlexNetwork, включая новую серию HP 3800. Кроме того, НР разрабатывает собственный контроллер Virtual Application Networks SDN, перенося интеллект сети с аппаратуры на уровень ПО. Благодаря новому контроллеру организации получат централизованное представление сети и возможность автоматизировать конфигурирование устройств в инфраструктуре, что раньше часто делалось вручную через интерфейс CLI. По информации НР, контроллер повысит гибкость и масштабируемость сетей. А с помощью API сторонние разработчики смогут создавать корпоративные приложения для сетей.

В числе ПО, созданного НР для контроллера, новый продукт Sentinel Security, автоматизирующий контроль доступа к сети и функции предотвращения вторжений для сетей кампусов, оснащенных коммутаторами с поддержкой OpenFlow. По информации НР, такие возможности не только сэкономят деньги на сетевую аппаратуру для таких сред, но и существенно помогут организациям контролировать безопасность, когда все больше пользователей подключают к сети на рабочем месте собственные смартфоны, планшеты и другие устройства. НР также создает новое ПО Virtual Cloud Networks, которое позволит облачным провайдерам предлагать более автоматизированные и масштабируемые сервисы публичных облаков для организаций. С помощью таких сервисов компании смогут создавать изолированные виртуальные облачные сети в публичных облаках.

Наряду с этим группа HP Technology Services готовит ряд сервисов, призванных помочь компаниям в изучении возможностей, проектировании и развертывании SDN-сетей.

Как пишет в блоге Network World главный аналитик ZK Research Зеус Керрвала, очень хорошо, что НР столь энергично продвигается в область SDN, где уже присутствуют такие конкуренты, как Cisco и Juniper. Сервисные возможности НР существенно отличают ее от производителей типа Cisco, которая помогает компаниям проектировать, развертывать и управлять SDN главным образом через свои сильные партнерские каналы.

Однако аналитику не совсем понятно, почему НР решила разрабатывать собственный SDN-контроллер, так как, кажется, разумнее заняться поддержкой широкого круга контроллеров, уже предлагаемых на рынке.

Часть новых предложений НР выйдет в свет только в следующем году. Хотя коммутаторы с поддержкой OpenFlow и ПО Sentinel Security уже начали поставляться заказчикам, контроллер и Virtual Cloud Networks Application будут готовы только во второй половине 2013 г. Свои сервисы НР начнет вводить в действие с начала 2013 г.

## Эффективен ли?..

◀ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

Чугунов рекомендует обратиться к истории и вспомнить времена изобретения радио, когда в обществе велись точно такие же разговоры. Адепты технологий и тогда уверяли, что вот раньше парламентарии сидели у себя за каменной стеной и делали что хотели, а теперь, благодаря живым трансляциям из зала заседаний, чиновники будут понимать, что их слушает вся страна, и какой бы то ни было лоббизм уйдет в прошлое. В итоге, как всем известно, лоббизм никуда не делся, а просто приобрел более изощренные формы. Та же судьба, по уверению г-на Чугунова, постигла Интернет как таковой; ту же участь при использовании механистического подхода он предвещает и краудсорсингу. В его понимании технологии — это всего лишь вспомогательный механизм, а любые серьезные технологические прорывы должны сочетаться с простимулированным ростом образованности и ответственности граждан.

Приблизительно об этом же сказал и советник председателя Государственной Думы ФС РФ Максуд Шадаев, с сожалением указывающий на то, что под информационной демократией у нас сейчас почему-то подразумевается только краудсорсинг. В то же время, по его мнению, базовой вещью в рассматриваемой плоскости является общественный контроль над властью, по отношению к которому краудсорсинг — вторичный инструмент демократии. Так что прежде чем говорить об участии граждан в принятии решений, нужно до конца решить вопрос об открытости деятельности чиновников, считает г-н Шадаев.

Настаивает на том, что за редчайшим исключением краудсорсинговые проекты сейчас адекватно не работают ни в одной стране мира, и генеральный ди-

ректор агентства "Стратег" Екатерина Аксенова. Свою точку зрения она иллюстрирует проектом электронных петиций, организованным в США на сайте Белого дома. По ее мнению, топ наиболее активно обсуждаемых законодательских тем сводился к малозначимым вещам (легализация легких наркотиков, что-то связанное с продажей пива и т. д.). Таким образом, без "правильной" постановки вопросов и "закулисной" работы ничего конструктивного из краудсорсинга не получается, заключает г-жа Аксенова. Нигде.

В каком-то смысле соглашаясь с этим утверждением, г-н Шадаев указывает на то, что качественную обратную связь в сфере законодательских (да и любых других) инициатив способна дать только профильная аудитория. (Заметим,

аргумент не в пользу демократии.) А г-н Массух к этому добавляет, что нормальный человек в принципе не в состоянии продрагаться через формулировки объемных, написанных чиновничьим языком законов, чтобы еще суметь что-либо вразумительное предложить. Правда, эту проблему Фонд информационной демократии попытается в скором времени решить. По словам г-на Массуха, до конца года, возможно, будет принято решение о финансировании проекта по доходчивому инфографическому представлению государственных документов и инициатив в удобоваримом виде.

В общем, как справедливо подметил исполнительный директор Фонда информационной демократии Георгий Жуков, мы сейчас имеем две позиции.

Часть экспертов считает, что информационная демократия должна быть проектом, который заранее осмыслен, спланирован и построен. Другая часть (г-н Жуков называет их практиками) уверены, что ИТ сами по себе меняют людей и постепенно с ростом их образованности и навыков количество переходит в качество.

Кто в большей степени окажется прав, мы, по всей видимости, узнаем достаточно скоро. Как это уже было неоднократно в России в рамках других модных тенденций, государство сейчас одновременно запускает сразу несколько конкурирующих между собой краудсорсинговых проектов (Российская общественная инициатива — всего лишь один из них), так что нам вскоре будет на основании чего делать выводы.

## Polycom...

◀ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

и SharePoint, сказал Джим Крюгер, старший вице-президент Polycom по маркетингу продуктов и решений. "При поддержке Microsoft у нас хорошие шансы в борьбе с Cisco", — заявил Крюгер. Он добавил, что у Polycom уже было 44 различных продукта, способных взаимодействовать с продукцией Cisco, а теперь их число достигло 50.

"На настольном ПК пользователя Polycom может быть установлен клиент Lync, способный подключаться к платформе проведения конференций RealPresence и использовать ее расширенные возможности многоочечной связи", — сообщил он.

Различие между подходами Cisco и Polycom/Microsoft используется в качестве еще одного аргумента в продолжающихся спорах ИТ-специалистов о преимуществах системы от одного производителя или платформы,

в которой задействованы лучшие в своем классе продукты различных производителей.

"Стратегия Cisco заключается в следующем: "Покупайте все у одного вендора, мы делаем все от начала до конца, а если у вас в сети есть что-то другое, выбросите это и замените продуктом Cisco, потому что мы — лучшие", — сказал Крюгер. — Microsoft и Polycom больше ориентируются на лучшие в своем классе продукты, выбор различных вариантов. Вы можете воспользоваться продуктами и не от Polycom".

Возможность интеграции с другим оборудованием для видеоконференций и такими платформами Microsoft, как Lync, считают в Polycom, — одна из причин увеличения ее доли рынка окончного оборудования для видеоконференций за счет доли Cisco.

По итогам II кв. 2012 г. доля Cisco составила 44,6%. Она остается лидером рынка, но потеряла 6,3% по сравнению с предыдущим кварталом и 3,3% по сравнению с тем же кварталом прош-

лого года, сообщает Synergy Research Group. Polycom оказалась на втором месте с долей в 30,7%, которая выросла на 4% по сравнению с предыдущим кварталом и на 2,6% по сравнению с тем же кварталом прошлого года, говорится в исследовании рынка, проведенном Synergy Research. Доли других производителей, включая Huawei, Logitech, Vidyo и Avaya, измеряются однозначными цифрами.

В записи от 8 октября в блоге Томас Уайетт, вице-президент и главный менеджер подразделения Cisco Collaboration Infrastructure Business Unit, написал, что Cisco стремится к расширению использования стандартов и участвует в работе органов по стандартизации, таких как консорциум Open Visual Communications Consortium (OVCC).

Cisco часто придерживалась в своем техническом развитии двойной стратегии. Поддерживая стандарты, она одновременно разрабатывала патентованную технологию, которая позволит ей выделиться на фоне конкурентов.

# В чем состоит госполитика в сфере ПМР?

**ПЕТР ЧАЧИН**

Конференции “Профессиональная мобильная радиосвязь (ПМР)” в Москве всегда дают хорошую возможность широко взглянуть на сферу ПМР. В частности, попытаться найти ответ на вопрос, в чем состоит государственная политика в данном сегменте телекоммуникационного рынка, и появилась ли эта политика. Страны ЕС уже в 90-х годах прошлого века определились с выбором открытого стандарта транкинговой радиосвязи TETRA (TErrestrial TRunked RADio), разработанного Европейским институтом телекоммуникационных стандартов (ETSI). На основе TETRA были построены национальные сети ПМР, носящие универсальный характер и объединяющие разнообразие подсистемы. Единственное серьезное исключение составляли железнодорожные технологические сети связи, построенные на базе стандарта GSM-R. В нашей стране не ищут подобных единообразных решений. Здесь каждый заказчик предпочитает строить систему под себя, причем нередко выбирает целый букет стандартов. Например, РЖД строит свои сети с использованием четырех стандартов ПМР. Стоит напомнить, что в 80-х годах прошлого века Воронежский НИИ связи (ВНИИС) разработал унифицированный комплекс оборудования “Транспорт”, который обеспечивал все виды радиосвязи для железных дорог и должен был прийти на смену многообразию используемой тогда техники связи. Почему же потом опять вышел какой-то технический винегрет? Почему так скромно внедряется у нас стандарт GSM-R, на котором вполне успешно работает вся сеть европейских железных дорог? Зачем еще нагромодили туда и технические средства стандартов TETRA и DMR (Digital Mobile Radio)? Откуда появилась такая техническая экзотика, как POPC GSM (ремонтно-оперативная радиосвязь на базе сети GSM общего пользования)? От полной безысходности, что ли?

Одним из лидеров применения средств ПМР в стране является Министерство внутренних дел. Каждый год МВД России тратит больше 1 млрд. руб. на средства радиосвязи. В 2013 г. на эти цели выделено 1,3 млрд. руб. Первые шаги в области цифровой связи МВД были сделаны в 2006 г. в рамках внедрения стандарта APCO25. В 2011 г. цифровая полицейская связь осуществлялась в 11 городах страны, в 2012-м она охватит 21 город, в 2013-м — 68 городов.

За рубежом полицейские службы, как правило, используют один стандарт радиосвязи. Особенность ПМР в МВД России — наличие трех стандартов радиосвязи в одной ведомственной сети. Это отнюдь не упрощает взаимодействия между различными подразделениями и службами даже одной структуры. И уж тем более не способно решать задачи межведомственного взаимодействия.

В Европейском Сообществе другой подход. Например, в Финляндии в рамках одной национальной сети TETRA работают и полицейские, и спасатели, и скорая помощь и т. д. Поэтому реализация экстренной службы 112 облегчалась тем, что все участники процесса работают на одних частотах, в одном стандарте связи, на однотипных радиостанциях и могут легко взаимодействовать друг с другом как в локальном месте происшествия, так и по всей стране. Как будут работать между собой наши экстренные службы, если одни ведомства используют технические средства стандарта TETRA, другие сделали упор на DMR, а третьи на APCO25 или IDAS?

Лет десять назад под эгидой Министерства информационных технологий и свя-

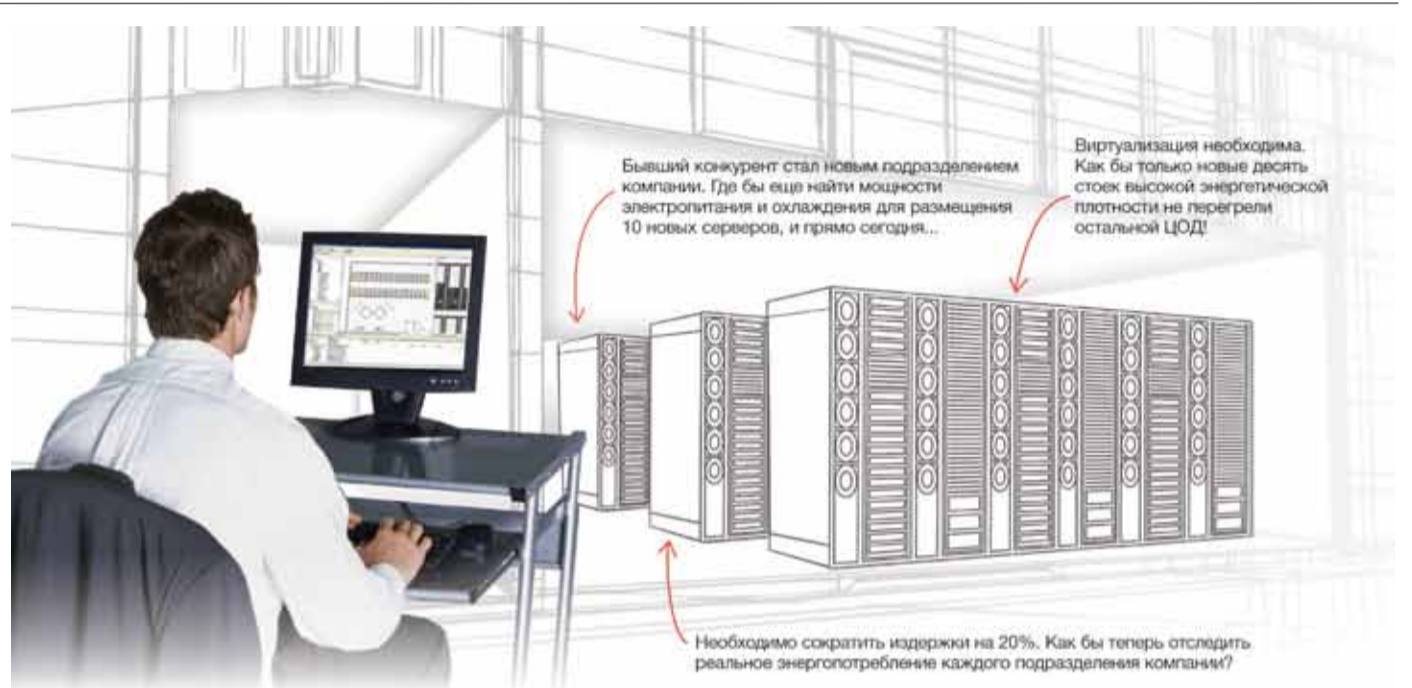
зи появился проект создания российской федеральной сети профессиональной мобильной связи стандарта TETRA (TETRAPUS). В 2003 г. был издан приказ Мининформсвязи РФ о создании рабочей группы по координации проекта TETRAPUS. Тогдашний министр связи Леонид Рейман одно время довольно активно продвигал этот проект.

Межведомственная интеграция в рамках проекта позволяла реализовать государственный подход к созданию систем ПМР,

закрывающийся в обеспечении рационального использования радиочастотных, организационных и материальных ресурсов при строительстве и особенно эксплуатации сетей. И хотя эти вещи очевидны и были с успехом реализованы в соседних странах ЕС, в нашем телекоммуникационном сообществе возобладали совсем другие мнения, и интерес к TETRAPUSу в последние годы стал угасать.

Сегодня этот крупнейший телекоммуникационный проект уже полностью

забыт, и хотя на конференции по ПМР присутствовал бывший координатор проекта TETRAPUS, ни один из докладчиков (в том числе и он сам) о нем даже не вспомнил. Но вот парадокс: в Сочи, в модном местечке Роза Хутор как грибы растут разнородные ПМР-решения. Уже сейчас там речь идет о трех системах радиосвязи, и, возможно, к Олимпиаде их будет даже больше. И это при постоянной нехватке частот! Может быть, пришла пора преодолеть ведомственные и корпоративные барьеры и сформировать, наконец, государственную политику в области профессиональной мобильной радиосвязи?



## Реконструкцию ЦОДа можно отложить!

Компоненты InfraStruxure, готовые зоны высокой энергетической плотности и открытое ПО управления доведут характеристики старого ЦОДа до современного уровня

### Инженерная архитектура InfraStruxure нового поколения

Любое важное событие в жизни компании, будь то слияние/поглощение или внедрение виртуализации для снижения энергопотребления, — выдвигает дополнительные, все более высокие требования к ИТ- и инженерной инфраструктуре. Существующие системы могут оказаться не в состоянии справиться с ними. А значит, появляется работа для проверенной практики высокопроизводительной масштабируемой инженерной инфраструктуры APC by Schneider Electric для ЦОДов. Только InfraStruxure гарантированно позволит ЦОДу адаптироваться к изменениям бизнес-требований эффективно, экономично и оперативно. Предусматриваются также простые возможности мониторинга и упреждающего управления центром обработки данных для обеспечения его бесперебойного нормального функционирования.

### Центры обработки данных InfraStruxure — опора бизнеса!

Мы называем центры обработки данных, созданные на основе InfraStruxure, опорой бизнеса. Что это значит? Все очень просто. ЦОД можно назвать опорой бизнеса, когда он находится в постоянной готовности круглые сутки без праздников и выходных; постоянно работает на высшем уровне характеристик; поспевает за головокружительным ростом бизнеса; на каждом этапе, от планирования до промышленной эксплуатации, выходит на все более высокие уровни эффективности использования энергии и способен развиваться в гармонии с основной деятельностью компании. Кроме того, в число преимуществ открытой архитектуры входит совместимость с ИТ-оборудованием различных производителей, обеспечивающая гибкость и адаптивность, которые необходимы для оперативного развертывания дополнительного оборудования без крупных реорганизаций. А наши комплексные услуги помогают сохранять ценность ЦОДа для бизнеса на высоком уровне на протяжении всего срока его службы.

Business-wise, Future-driven.™



Загружайте информационную статью, участвуйте в конкурсе и получайте призы от APC by Schneider Electric!

Зайдите на сайт [www.apc.com/promo](http://www.apc.com/promo) и введите код 25216P

InfraStruxure

Тройное преимущество InfraStruxure

- Превосходное качество, обеспечивающее высочайший уровень готовности и рабочих характеристик.
- Оперативность адаптации инфраструктуры к изменениям требований бизнеса.
- Экономия за счет эффективного использования энергии и простоты комплексного управления.



APC by Schneider Electric — лидер в области создания модульной инженерной инфраструктуры для центров обработки данных и периферийных систем охлаждения. Продукты и решения APC by Schneider Electric, в том числе модульная архитектура InfraStruxure, являются основой портфеля решений компании Schneider Electric для ЦОДов.

Schneider Electric

# HP снижает вдвое стоимость печати

ВЛАДИМИР МИТИН

В начале октября HP огласила некоторые аспекты будущего своей корпорации (вплоть до конца 2014-го финансового года). Среди прочего было отмечено, что подразделение HP Printing and Personal Systems (PPS) планирует сократить количество уникальных моделей печатающих устройств на 30%, а модельный ряд персональных компьютерных систем — на 25%. При этом среди новых печатающих устройств была особо отмечена линейка МФУ HP Deskjet Ink Advantage, в первую очередь рассчитанная на не слишком большое количество печатающих потребителей категорий SoHo и SMB.

Что же это за линейка и в чем её особенности? Не секрет, что в последние десять лет (а то и больше) практически все производители печатающих устройств (за исключением Epson с её «Фабрикой печати») снижали цены на изделия данного класса, но поднимали цены на картриджи. Порой дело доходило до того, что цена персонального принтера становилась ниже цены комплекта картриджей для него.

HP решила преломить такую тенденцию путем выпуска цветных струйных МФУ линейки Deskjet Ink Advantage. В России практически все семь моделей этой линейки доступны уже сейчас. Модели отличаются друг от друга набором интерфейсов, скоростью и системой печати (используются либо раздельные, либо интегрированные картриджи), емкостью входного лотка, наличием функции факсимильного аппарата, а также типом дисплея и диаго-

налью его экрана. Ну и внешним видом, разумеется.

Младшие модели семейства (от 2515 до 4625) имеют монохромные дисплеи с диагональю экрана 2,8 или 5 см. В старших используются цветные сенсорные дисплеи с диагональю 6,74 или 8,9 см. Кроме того, в старшие модели могут загружаться различные фирменные веб-приложения, позволяющие этим устройствам взаимодействовать с Сетью без подключения к компьютеру. А ещё в них есть картридер, распознающий карты форматов Memory Stick Duo и Secure Digital/Multimedia-Card.

МФУ HP Deskjet Ink Advantage 3515, 3525, 5525 и 6525 обладают функцией Wireless Direct Printing (Wi-Fi Direct), которая позволяет пользователям печатать с мобильного устройства, оснащенного адаптером Wi-Fi, не требуя беспроводной сети или маршрутизатора.

Отметим, что в линейке HP Deskjet Ink Advantage нет просто принтеров. Только МФУ. Падение популярности однофункциональных моделей — одна из тенденций рынка печатающих устройств. Как мирового, так и российского. Немного статистики. По данным ITResearch, в первой половине нынешнего года в нашей стране суммарный объем продаж принтеров и настольных МФУ составил 1,89 млн. шт., увеличившись по сравнению с аналогичным периодом 2011-го всего на 4,5%. Для сравнения: год назад этот показатель превышал 15%. Спрос все активнее перекладывается на настольные МФУ, благодаря чему рост объема рынка в деньгах (395 млн. долл.) оказался больше, чем в штуках (8,5%).

Несколько слов о том, что к чему пришло на смену в новых для российского рынка

печатающих устройств HP. Предшественниками моделей Ink Advantage 2515, 3515 и 3525 являются модели семейства Deskjet 2050A, 3050A и 3070A соответственно. «Предками» моделей Ink Advantage 4615 и 4625 можно соответственно считать Officejet 4500 Wireless и 6500A. Модель Deskjet Ink Advantage 5525 является заменой Photosmart 5510 и 5515, а модель Deskjet Ink Advantage 6525 пришла на смену Photosmart 6510.

Для того чтобы МФУ с интегрированной системой печати работало, в него необходимо вставить два картриджа HP 650: черный (цена 400 руб., ресурс 360 страниц) и трехцветный (340 руб., 200 страниц). В МФУ с раздельной системой печати используются четыре картриджа HP 655 — черный, голубой, пурпурный, желтый. При этом цена черного картриджа составляет 340 руб., а его ресурс оценивается в 550 страниц.

Для цветных данные параметры равняются 340 руб. и 200 страниц соответственно.

Из ориентировочных цен и заявленных ресурсов картриджей следует, что в МФУ с раздельной системой печати себестоимость расходных материалов, необходимых для получения черно-белого отпечатка формата A4, составляет 60 коп. Это почти вдвое ниже себестоимости отпечатков, полученных на монохромном лазерном принтере. В МФУ с интегрированной системой печати себестоимость расходных материалов, необходимых для получения черно-белого отпечатка формата A4, составляет 1,1 руб. Что же касается себестоимости цветных отпечатков, то она одинакова для обеих систем печати и составляет около 1,7 руб. Разумеется, реальная стои-

мость отпечатков может отличаться от декларируемой, так как она зависит от характеристик изображений и некоторых других факторов.

Тем не менее картриджи для струйных МФУ линейки Deskjet Ink Advantage оказываются (с учетом количества сделанных с их помощью отпечатков) примерно вдвое дешевле, чем

картриджи для моделей-предшественниц. Немаловажно и то, что картриджи для этой линейки теперь не делятся на стартовые, стандартные и повышенной емкости.

Все картриджи являются стандартными, в том числе и те, что входят в комплект поставки устройств.

За счет чего же достигнуто удешевление картриджей? Менеджер по развитию категории «Струйные принтеры и МФУ» московского офиса HP Антон Колосов утверждает, что прежде всего это достигнуто за счет увеличения ресурса картриджа: у стандартных картриджей струйных МФУ линейки Deskjet Ink Advantage он примерно такой же, как и у картриджа повышенной емкости моделей-предшественниц. При этом формула

чернил, как и конструкция печатающих головок, не изменилась. Иными словами, качество печати осталось прежним. В то же время устройства стали несколько дороже — примерно на 20%. Сейчас их цены находятся в пределах от 2400 до 6500 руб.

Представители HP не дают никаких официальных гарантий относительно того, за сколько времени бездействия картриджи их струйных МФУ проходят «точку невозврата», но утверждают, что если эти устройства размещены в не слишком сухом и жарком помещении, то они без ущерба для функциональности могут бездействовать несколько месяцев. При этом отмечается, что термальная технология струйной печати более устойчива к засыханию чернил в дюзах, нежели пьезоэлектрическая.



Антон Колосов: «Качество печати наших струйных МФУ не изменилось, но картриджи для них стали вдвое дешевле»



МФУ HP Deskjet Ink Advantage 2515



МФУ HP Deskjet Ink Advantage 3525



МФУ HP Deskjet Ink Advantage 5525

# VMware: фокус на эффективность управления облаками

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Еще четыре года назад аналитики, отдавая должное заслугам компании VMware в деле формирования нового, но уже ставшего к тому моменту ключевым направления развития современных ИТ (речь конечно же идет о технологиях виртуализации для x86-архитектуры) и признавая ее безусловно ведущие позиции в этом сегменте, все же выражали сомнения — сможет ли она удержать лидерство в условиях выхода на рынок виртуализации ИТ-гигантов во главе с Microsoft. Сейчас в целом всем хорошо видно: VMware не только сохранила первенство как поставщик средств виртуализации (хотя конкуренция тут серьезно усилилась), но и подняла свою роль технологического и, что еще важнее, идеологического лидера современной ИТ-отрасли.

Однако это совсем не означает, что VMware может успокоиться на достигнутом, ИТ — это динамично меняющийся мир, в котором никому не гарантирована пожизненная синекюра. Выработка стратегии собственного развития — наверное, именно эта задача является наиболее актуальной для компании, которая сейчас вступает в новую фазу своей жизни, что, в свою очередь, непосредственно связано с происходящими общими переменами в области ИТ. Именно эта проблема формирования собственной стратегии определяла атмосферу очередной европейской конференции VMworld 2012 Euro,

проходившей в начале октября в испанской Барселоне.

Отметим сразу: на этом мероприятии тема смены руководства компании в явном виде не возникла. Официальная передача руля произошла в американском форуме в конце августа, где еще действовавший в ту пору CEO VMware Пол Мариц фактически передал бразды правления своему преемнику Пэту Гелсингеру. Выступая в Барселоне уже в новой роли, г-н Гелсингер на пленарном заседании говорил об общих тенденциях развития ИТ-рынка, о видении компанией своего места в этом мире и о ее новых предложениях. Но на последовавшей после этой речи пресс-конференции, при разговоре с журналистами в режиме диалога, на передний план все яв-



Пэт Гелсингер: «Компании всех уровней делают значительные инвестиции в средства виртуализации, оптимизируя свою ИТ-инфраструктуру по технологически-программно-конфигурируемых ЦОДов»

ственнее выходила тема внутренней организации бизнеса VMware. Так, отвечая на один из вопросов, новый CEO, отметив заслуги своего предшественника, сказал, что сейчас, после периода экстенсивного роста компании и расширения сферы ее интересов далеко за границы традиционной виртуализации, на передний план выходят задачи «упорядочивания бизнеса», в том числе за счет повышения эффективности ее операционной деятельности. Хотя конечно же компания не намерена ос-

танавливаться в своем технологическом развитии, спектр ее предложений для рынка будет расти (что было подтверждено и сделанными на конференции важными продуктами анонсами).

Тут нужно вспомнить, что почти четыре года назад Пол Мариц одним из первых на ИТ-рынке начал говорить об облачных перспективах и высказал мысль о создании качественно новой операционной системы — «облачной». Надо сказать, что эти высказывания во многом воспринимались тогда как рекламные заявления, и представления о будущей «облачной ОС» были весьма расплывчатыми. Но довольно быстро стало видно, что слова Марица не расходятся с его реальными делами. Уже спустя два года он на очередной VMworld представил в целом

уже вполне работоспособный прототип новой облачной платформы компании, который сейчас вполне сформировался в виде полного интегрированного комплекса vCloud Suite.

При этом VMware vSphere, которая выполняет собственно задачи виртуализации и которая еще относительно недавно фактически была единственным продуктом компании, оставаясь ключевым компонентом облачной платформы, сегодня уже является лишь одним из эле-

ментов облачной платформы VMware. Развитие же ПО VMware, как заявил Пэт Гелсингер, идет в соответствии с изменениями требований рынка: если раньше главными вопросами было создание эффективной виртуально-облачной вычислительной среды, то теперь на первый план вышли задачи операционного управления этой средой. Соответственно vCloud Suite помимо средств для формирования облачной инфраструктуры включает еще два основных продуктовых набора — ПО управления инфраструктурой (Management) и обеспечения возможности ее расширения (Extensibility).

Сегодня подход VMware к управлению гибридными и разнородными облачными средами связан с решением трех основных задач: предоставления пользователям облачных сервисов (Cloud Service Provisioning), управления облачной инфраструктурой в целом (Cloud Operations Management) и управления облачными бизнес-процессами (Cloud Business Management). Именно в контексте этих вопросов нужно понимать актуальность технологических объявлений на VMworld 2012 Euro — в составе VMware vCloud Suite появился новый продукт VMware vCloud Automation Center 5.1; обновления внесены в пакеты IT Business Management Suite и vSphere Operations Management Suite 5.6, а также в продукты vFabric Application Director 5.0 и vCloud Connector 2.0.

О других сделанных объявлениях мы расскажем в последующих публикациях.



# О страховании ИБ-рисков в России

ВАЛЕРИЙ ВАСИЛЬЕВ

Страхование является одним из возможных способов снижения собственных ИБ-рисков за счет их переноса на сторонний субъект — страховщика. В своем выступлении на круглом столе “Страхование рисков ИБ —

**БЕЗОПАСНОСТЬ** иллюзия или реальный способ защиты?”, состоявшемся в рамках международной выставки-конференции INFOBEZ-

EXPO-2012, руководитель департамента имущественных видов страхования компании “ОТКРЫТИЕ Страхование” Владимир Кожаткин отметил, что в нашей стране страхование ИБ-рисков является направлением относительно новым и в значительной степени маловостребованным.

По словам г-на Кожаткина, в России и за рубежом наиболее распространенной программой страхования, в которую как один из компонентов входит страхование от электронных и компьютерных преступлений, в настоящее время является программа комплексного имущественного страхования банков (Bankers Blanket Bond, BVB). При этом 80% убытков по данному виду страхования банки несут из-за нелояльности персонала, выражающейся в краже денежных средств с банковских счетов с использованием компьютерных систем. Поскольку в этом случае часто бывает сложно оперативно определить, был атакован банк злоумышленниками изнутри своей ИТ-инфраструктуры или снаружи, то банки нередко практикуют наряду с полисом BVB приобрести

еще и полисы Computer Crime, страхующие от внешних кибератак.

Есть и уникальные проекты страховых программ, разработанные именно в нашей стране. Авторство одной из них принадлежит компании Allianz. Она предлагает страхование дистанционного банковского обслуживания от ущерба при атаках не только на информационные системы ДБО банков, но и на клиентские. Как проинформировал участник круглого стола заместитель директора центра продаж через посредников, начальник управления по корпоративному банковскому страхованию компании Allianz Давид Чахалян, в практике представляемой им компании уже есть прецеденты страховых выплат по таким страховым случаям.

Представители компании Allianz ожидают, что с начала 2013 г. интерес к перекладыванию рисков ДБО на страховщиков возрастет в связи с наступлением с 1 января нового года обязательных для банков по закону “О национальной платежной системе” возмещений клиентам ДБО ущерба от похищения денежных средств, находящихся на банковских счетах.

Стоимость страхования, как в рамках программ BVB и Computer Crime, так и в целом, определяется условиями страхования и результатами предстраховой экспертизы страхователя. Экспертизу проводят либо независимые эксперты, либо эксперты страховой компании. В ходе аудита эксперты выявляют такие показате-

ли, как численность персонала страхователя, статистика убытков, организация доступа к тем или иным информационным блокам, используемые средства защиты, сертификаты соответствия действующим нормативным требованиям и пр. На основании результатов аудита определяется стоимость страхования и страховая сумма.

Результатирующим документом, регулирующим отношения страхователя и страховщика, является договор страхования — страховой полис. Чем более высокую защищенность своих ИТ-ресурсов продемонстрирует страхователь (в том числе используя документы, подтверждающие соответствие действующим стандартам и законам), тем дешевле ему обходится страхование (включая затраты на сам аудит). В настоящее время у каждого российского страховщика свои критерии, которыми он пользуется при назначении страховой суммы и страховой премии.

Сегодня страхованием ИБ-рисков в нашей стране занимаются в основном банки и представительства зарубежных компаний, выполняющие требования корпоративных стандартов. Вместе с тем спектр ИБ-рисков (даже в одной только банковской сфере) и убытки от них значительно шире, чем те, что покрываются полисами BVB и Computer Crime.

Как отметил г-н Кожаткин, закрытость деятельности российских финансовых институтов мешает страхователю проводить обязательное и достаточно подробное анкетирование потенциальных стра-

хователей для выяснения, каким и в какой степени ИБ-рискам они подвержены. Практика показывает, что как только такая анкета попадает на утверждение в ИБ-службу банка, она ложится под сукно и сделка по страхованию нередко “умирает”. Эксперты утверждают, что только предоставление страховщикам необходимой информации сможет переломить ситуацию к лучшему в области страхования банковских ИБ-рисков.

Согласно наблюдениям советника генерального директора финансовой корпорации “ОТКРЫТИЕ” Михаила Левашова, основная часть действующих в России страховых компаний не занимается страхованием рисков, связанных с использованием ИТ, а сосредоточена на тех сегментах, где страховые суммы и суммы покрытия рисков просчитывать гораздо проще. Это наблюдение косвенно можно подтвердить небольшо-

численным количеством представителей компаний-страховщиков на упомянутом круглом столе, среди которых, кстати, не оказалось и специалистов из наиболее продвинутого и активного российского страхователя в области ИБ-рисков — компании “Ингосстрах”, которая предлагает юридическим лицам страхование рисков информационных систем и ответственности в сфере ИТ.

Те немногочисленные страховщики, которые работают в России в области страхования ИБ-рисков, пользуются в основном зарубежным опытом. Так, в международной практике страхования аудит оплачивает тот, кто выступает инициатором договора о страховании. Нередки

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 10 ▶



Владимир Кожаткин: “Страхование ИБ-рисков в России — направление относительно новое и пока мало востребованное”



Михаил Левашов: “Нужны общие правила, регулирующие взаимоотношения страхователя и страховщика в области страхования ИБ-рисков”

## IP-ATC Panasonic

IP-ATC Panasonic серии NCP — надежное и гибкое решение на базе IP-технологий. Благодаря IP-ATC Panasonic Вы получаете возможность подключения различных телефонных терминалов: системных IP и цифровых телефонов, SIP-телефонов, DECT-терминалов, а также обычных аналоговых аппаратов. Вы можете объединить в сеть с единым номерным планом свыше 100 IP-ATC серии KX-NCP. Создание новых рабочих мест станет проще и удобнее.

IP-ATC растет вместе с Вашим бизнесом.



IP-ATC серии KX-NCP

Системный IP-телефон KX-NT400

Решения для офиса

www.panasonic.ru

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

ATC
**Panasonic**  
ideas for life

### Новые сотрудники? Добро пожаловать!

**Владимир Демехин**  
Начальник IT-отдела

Я работаю в растущей компании, где в отделы приходит много новых сотрудников, и нужно оборудовать новые рабочие места. Для меня очень важно, чтобы решение было гибким, надежным и многофункциональным. К первому числу мне нужно подготовить еще 8 рабочих мест. С IP-ATC Panasonic сделать это — легко!

# Обзор Samsung Galaxy Note 10.1

САНДРА ФОГЕЛЬ

Мы считаем Samsung 2011 Galaxy Note странным устройством: из-за 5,3-дюймового экрана оно было слишком велико для повседневного использования в качестве телефона, а перьевой ввод с помощью S Pen хотя и выглядел многообещающе, но был малопродуктивен.

Galaxy Note 10.1 с 10,1-дюймовым экраном также поддерживает перьевой ввод и напрямую конкурирует с устройствами Samsung Galaxy Tab 2, хотя они и дешевле. Galaxy Tab 2 10.1 с поддержкой только Wi-Fi продается сейчас в Великобритании без SIM-карты за 264 ф. ст. (без НДС), а с поддержкой Wi-Fi и 3G — за 349 ф. ст. (без НДС). Эквивалентные модели Galaxy Note 10.1 стоят соответственно 335 и 420 ф. ст. (без НДС).

## Дизайн

Внешне планшет Galaxy Note 10.1 очень похож на Galaxy Tab 2 10.1. Выступающие спереди решетки двух динамиков являются его отличительным признаком. Их расположение следует признать удачным, поскольку вы не сможете случайно закрыть их руками.

Изученная нами модель с белой рамкой вокруг экрана (она может также быть серой) имела серебристую окантовку, переходящую на нижнюю крышку и окаймляющую 5-мп камеру. Нижняя крышка в основном белая (или серая), очень гладкая (и, вероятно, устойчивая к царапинам), но следы от пальцев на ней не остаются. При нажатии она слегка прогибается, но не настолько, чтобы это вызвало серьезное беспокойство.

В целом устройство не обеспечивает такого качества работы, как, например, iPad третьего поколения или Asus Transformer Pad Infinity, хотя и превосходит недорогие планшеты. Учитывая цену Galaxy Note 10.1, мы ожидали большего.

10,1-дюймовый экран имеет хорошие углы обзора и достаточную яркость, но его разрешение 1280×800 (149 точек на дюйм) разочаровывает. У Asus Transformer Pad Infinity оно составляет 1920×1200 (224 точки на дюйм), а у Apple iPad третьего поколения 2048×1536 (264 точки на дюйм) при диагонали экрана 9,7 дюйма. Galaxy S III, флагманский смартфон Samsung, имеет сходное разрешение (1280×720) при гораздо меньшем 4,8-дюймовом дисплее, что дает почти вдвое большую плотность точек — 306 на дюйм (но не такую высокую, как у iPhone 5, — 640×1136 точек на 4-дюймовом экране).

Galaxy Note 10.1 весит 597 г в варианте только с Wi-Fi и 600 г в варианте Wi-Fi+3G. Он лишь чуть тяжелее, чем Galaxy Tab 2 10.1 и существенно легче новейшего iPad, который весит 652 г (Wi-Fi) или 662 г (Wi-Fi+3G).

## Возможности

Galaxy Note 10.1 имеет четырехъядерный процессор Exynos 4410 с тактовой частотой 1,4 ГГц и ОЗУ объемом 2 Гб. Мы впервые увидели в планшете или смартфоне более 1 Гб ОЗУ. Двухдиапазонная сеть Wi-Fi (802.11a/b/g/n) и Bluetooth 4.0 поддерживаются в качестве стандартного варианта, широкополосная мобильная связь 3G — в качестве опционального.

Объем хранения составляет 16 Гб, из которых в изучавшемся экземпляре было свободно 11,66 Гб. Слот для карт microSD позволяет увеличить объем хранения.

Для подзарядки батареи и подключения к ПК Samsung использует патентованный порт, что раздражает. Порт Micro-USB отсутствует, так что не стоит терять разработанный в Samsung кабель.

Коннектор для зарядного устройства и ПК находится на нижней кромке Galaxy Note 10.1, а прочие порты и слоты — на верхней. Там размещены защищенный крышкой слот для карт microSD, кнопка включения, рычажок-коромысло для регулирования звука, гнездо головной гарнитуры и слот для SIM-карты. Разочаровывает отсутствие видеовыхода через порт HDMI. Чтобы воспользоваться им, вам придется купить за 25 ф. ст. (без НДС) специальный адаптер для 30-контактного коннектора.

Возвращая нас к тем дням, когда мобильные телефоны и ноутбуки, как правило, имели инфракрасный порт, Samsung разместила на верхней кромке устройства инфракрасный “глаз”. Компания снабдила свое устройство ПО Peel Smart Remote, которое превращает Galaxy Note 10.1 в пульт управления телевизором.

Стилус S Pen находится в углублении корпуса. К сожалению, он фиксируется только в одном положении. По закону больших чисел вы не сможете каждый раз правильно угадать, в каком именно.

Экран прекрасно приспособлен для работы со стилусом. Интуитивно понятно, как нужно водить по нему стилусом и запускать приложения нажатием. Совершенно очевидно, что приложения должны поддерживать перьевой ввод, чтобы он приносил максимальную пользу.

Когда вы достаете S Pen из углубления, на экране появляется боковая панель, открывающая доступ к поддерживаемым перьевой вводом приложениям. Это хорошо, но список таких приложений невелик: S Note, S Planner, Crayon Physics, PS Touch и Polaris Office.

Доработанный пакет Polaris Office позволяет снабжать документы рукописными заметками или рисунками. S Note — это приложение для создания и распознавания рукописных заметок, но оно поддерживает и клавиатурный ввод. S Planner представляет собой ежедневник, использующий ваши записи в календарном плане Google Calendar. Crayon Physics — игра с применением перьевой вводу, а PS Touch — Adobe PhotoShop Touch для создания рисунков с нуля или их редактирования.

Эти приложения прекрасно выполняют свои функции, а с помощью предустановленного приложения S Suggest вы можете загрузить и другие, предназначенные для данного устройства. S Suggest выделяет приложения с поддержкой S Pen в отдельную категорию.

Экран Galaxy Note 10.1 чувствителен к нажатию. Если усиливать нажим, толщина следа от стилуса увеличивается. Стилус S Pen прочный, его удобно держать в руке. Сбоку у него имеется кнопка, предоставляющая некоторые дополнительные функции. Если удерживать ее нажатой и прикоснуться к дисплею, будет сделан снимок экрана. Двойное постукивание по экрану при



Планшет Galaxy Note 10.1 очень похож на Galaxy Tab 2 10.1, но к нему прилагается стилус S Pen



Galaxy Note 10.1 выпускается в корпусе белого или серого цвета. Основная 5-мп камера на нижней крышке снабжена вспышкой

## Плюсы:

- Чувствительный стилус S Pen
- Четырехъядерный процессор
- Удобная функция разделения экрана
- Единственный планшет с 10,1-дюймовым экраном и рукописным вводом

## Минусы:

- Нестандартный коннектор для подключения к зарядному устройству и ПК
- Отсутствие порта Micro-USB
- Отсутствие порта HDMI
- Недостаточная поддержка рукописного ввода
- Сравнительно высокая цена
- Довольно хрупкая конструкция

нажатой кнопке открывает приложения S Note.

Samsung внесла некоторые усовершенствования в интерфейс. Например, клавиатура имеет три версии, между которыми можно переключаться: движение пальцев как при щипке вызывает изображение трех видов клавиатуры.

Стандартная клавиатура QWERTY имеет отдельный ряд клавиш с цифрами и полезную кнопку, позволяющую интуитивно переключаться между “.com” и “.www.”. Плавающая клавиатура (Floating) меньше по размеру, а раздельная (Split) пригодится в тех случаях, когда вы держите устройство и печатаете в альбомной ориентации.

Еще одна возможность, которой гордится Samsung, — разделение экрана при запуске двух приложений одновременно. Это удобно, но применимо только для веб-браузера, видеоплеера, Polaris Office, Gallery, электронной почты и S Note. Окна приложений размещаются рядом при альбомной ориентации или друг над другом при книжной.

В Galaxy Note 10.1 имеется также видеоплеер, который открывается во всплывающем окне. Вы можете перетащить его в любое другое окно и даже изменить его размеры. Мы не уверены в полезности этого видеоплеера, но в любом случае замечательно, что Samsung работает в данном направлении. А проигрывание видео, когда мы его тестировали, осуществлялось плавно. В дополнение к стандартному набору Android 4.0 имеется

много другого ПО, о котором мы отчасти уже говорили.

Среди прочих программ следует упомянуть AllShare (разработанный в Samsung вариант технологии DLNA для подключения компьютеров и бытовых устройств к домашней сети), ChatON, Dropbox и файловый менеджер. Имеются также центры Music, Video, Games и Learning, обеспечивающие доступ к соответствующим контенту и приложениям.

## Производительность и работа без подзарядки

Четырехъядерный процессор Samsung Exynos и 2-Гб ОЗУ позволяют Galaxy Note 10.1 обеспечить довольно удобную работу с двумя открытыми на разделенном экране приложениями и просмотр видео во всплывающем окне. Однако приложения загружались несколько медленно, а реакция на нажатия пальцев следовала с определенной задержкой. Мы не обнаружили того молниеносного отклика, на который позволяла надеяться спецификация. Но мы не считаем это доводом против приобретения устройства.

Продолжительность работы на одной зарядке была хорошей. Литий-ионная батарея емкостью 7000 мА·ч не сильно отличалась от среднестатистической в лучшую или худшую сторону. В зависимости от интенсивности использования устройства она может проработать 8—9 ч. Во время тестирования у нас никогда не возникало впечатления, будто она разряжается быстрее, чем ожидалось.

## Заключение

Samsung Galaxy Note 10.1 представляет собой увеличенный до стандартного для планшетов размера Galaxy Note. Можно предположить, что это попытка сделать его привлекательным для более широкой аудитории. Когда стилус S Pen работает хорошо, его функциональность впечатляет. Однако нам хотелось бы, чтобы акцент был больше смещен в сторону распознавания рукописного ввода. Например, желательно иметь рукописный модуль на клавиатуре и возможность писать на экране сообщения электронной почты. Четырехъядерный процессор, безусловно, справится с такими задачами. Будем ждать их решения в новом поколении устройств Note.



Имеются три экранные клавиатуры: стандартная QWERTY, Floating и Split

## О страховании...

▶ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 9

случаи, когда страховщик выделяет около 2,5% страховой премии на проведение аудита страхователя.

В 2011 г. в нашей стране было сформировано некоммерческое партнерство “Сообщество пользователей стандартов по информационной безопасности АБИСС”. Одна из задач созданного в рамках АБИСС комитета по страхованию информационных рисков — проведение анализа законодательства, стандартов и практики их применения с целью разработки предложений по совершенствованию нормативно-правовой базы в сфере страхования ИБ-рисков. Среди других функций комитета г-н Левашов выделил разъяснительную работу в профессиональной среде по практическому применению рекомендаций и правил страхования ИБ-рисков, инициирование проведения независимых экспертиз страховых случаев, выработку общих рекомендаций по составлению правил, регулирующих взаимоотношения страхователя и страховщика в области страхования ИБ-рисков, начиная с содержимого анкеты, с

заполнения которой начинается аудит. Как сообщил г-н Левашов, для организаций наиболее простым вариантом присоединиться к деятельности комитета является участие в его работе в качестве приглашенного члена.

Стандарт Банка России по обеспечению информационной безопасности организаций банковской системы Российской Федерации (СТО БР ИББС) рекомендует страховать часть ИБ-рисков. Поскольку в российских судах множится число дел, связанных с ложными платежными документами, оформленными через системы электронных платежей, растут размеры украденных с использованием ИТ сумм, а рассмотрение таких дел тянется от полугода и более, можно ожидать, что рекомендациям СТО БР ИББС в части использования страхования ИБ-рисков как механизма компенсации, перекладывающего на плечи страховщика в том числе и тяжесть судебных разбирательств, будет следовать все большее число российских банков. Эксперты также ожидают, что будет расширяться спектр возможных страховых случаев в области ИБ, распространяясь на поддержку доступности ИТ-сервисов, обеспечение требований регуляторов и др.

# Особый русский путь в исследовании экономики Интернета

ДЕНИС ВОЕЙКОВ

Российская ассоциация электронной коммерции (РАЭК) и Высшая школа экономики (ВШЭ) 10 октября представили результаты своего первого совместного исследования “Экономика Рунета 2011—2012”. Оно стало первой серьезной научно обоснованной работой на данную тему, к выводам которой к тому же готово прислушаться государство. Его результаты лишь укрепили экспертов в ощущавшейся интуитивно, но раньше только косвенно подтверждавшейся уверенности в том, что рынок уже достиг значимых масштабов в общем объеме ВВП и продолжает стремительно расти.

## Методики и подходы

По словам бывшего министра, а ныне помощника президента РФ Игоря Щеголева, который, как можно было понять, оказывал проекту консультативную помощь в то время, когда государство пыталось понять, с чем оно имеет дело в лице отечественной интернет-индустрии, чиновникам приходилось оперировать некими оценочными данными, полученными с использованием крайне поверхностных методик. По сути, какие-то цифры появлялись из воздуха да еще и перетекали одни в другие, увеличивая разрыв с реальностью. И даже те серьезные международные аналитические компании, которые пробовали оценивать наш рынок, в конечном счете (а это становилось понятно не сразу) использовали данные из тех же самых “открытых источников”. В результате, по уверению г-на Щеголева, государству было весьма

сложно принимать обоснованные решения по стимулированию отрасли, и отсутствовало понимание, насколько принимаемые меры были эффективны.



Игорь Щеголев

Так что когда РАЭК полгода назад выступила с идеей научного исследования, она получила полное одобрение профильного ведомства.

Отвечая на вопрос, почему к проекту была привлечена ВШЭ, а не, скажем, IDC, директор РАЭК Сергей Плуготаренко сообщил, что предварительные переговоры с рядом ведущих исследовательских агентств, проведенные весной текущего года, успехом не увенчались. Зарубежные эксперты, по его мнению, подходят к вопросам чересчур консервативно. Например, ассоциации было объявлено, что подобное исследование должно занять не меньше года, да еще и при определенных условиях, которые на обсуждении внутри РАЭК были признаны неприемлемыми. Главным камнем преткновения стало желание зарубежных аналитиков оперировать предельно точными данными: у руководства отечественных компаний они намеревались запрашивать полную финансовую информацию и не использовать принцип конфиденциальности. Нетрудно понять, во что вылилось бы такое исследование в наших реалиях, поэтому РАЭК приняла решение использовать специфический опыт экспертов из ВШЭ, которые, по словам г-на Плуготаренко, сумели отнестись к отечественному рынку “более внимательно”. К тому же, по его завере-



Сергей Плуготаренко

нию, позже стало известно, что несколько лет назад одна неназванная компания уже делала попытку провести прямолинейное исследование, и попытка эта провалилась. Описывая проделанную работу, ректор ВШЭ Ярослав Кузьминов без тени иронии сообщил, что, по всей видимости, его командой был получен самый крупный экономический результат социологии в России за несколько последних лет. Перед этим в 2005 г. во ВШЭ путем социологических опросов (потом полученные данные были подтверждены так называемой обратной статистикой) восстановили объем теневого рынка услуг образования (тогда он составлял 1 млрд. долл.).

Нынешнее исследование в основном проводилось путем анкетирования экспертов отрасли (представителей компаний, являющихся крупнейшими игроками рынка). Человеку предлагалось оценить соответствующий сегмент рынка в целом, а также обозначить размер своего бизнеса. При этом, как уверяет г-н Кузьминов, если не приставать к эксперту с точными цифрами, а запрашивать порядковые величины и тенденции, характерные для конкурентов, то наш соотечественник обычно говорит правду, и на основании его слов можно осуществлять реалистичное социологическое воссоздание экономической реальности. Ярослав Кузьминов утверждает, что ВШЭ впоследствии проводила сопоставительные исследования в тех секторах, где она располагала достоверной статистикой, и выясня-



Ярослав Кузьминов

лось, что упомянутое восстановление дало исключительно объективный результат. При этом г-н Кузьминов уверен, что если бы социологи попытались выяснить детали и получить реальную финансовую информацию, то произошел бы колоссальный отрыв от объективности.

## Цифры

В ходе исследования интернет-экономика России была разделена на 11 рынков, чей суммарный объем по итогам 2011 г. составил 553,79 млрд. руб. При этом объем всех интернет-зависимых рынков, включающих такие сегменты, как предоставление ин-

фраструктуры, связь, доступ в Интернет, торговые площадки B2G/G2B и B2B (которые не относятся к интернет-бизнесу в чистом виде), в сумме с исследуемыми одиннадцатью рынками превышает 2,52 трлн. руб.

Ожидаемый рост экономики Рунета в 2012 г. составляет порядка 30%, что значительно превышает средний рост экономики России в целом, а также многих отдельных ее сегментов.

Объем рынка SaaS (ПО как услуга) в Рунете в 2011 г. был оценен в 1,89 млрд. руб. Сфера электронной коммерции исследована в трёх больших сегментах: ритейл — 309,4 млрд. руб., электронные платежи — 166,7 млрд., а также продажи электронного контента и игр — 8,24 млрд. руб.

Рынок медийной рекламы составил 15,83 млрд. Отдельно были выделены только формирующиеся и быстрорастущие новые рынки рекламно-маркетинговых услуг: видеореклама — 0,8 млрд. руб., контекстная реклама — 24,24 млрд., мар-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 13 ▶

## Тонкий подход к бизнесу

Компания Epson — мировой лидер проекционного рынка — представляет новые проекторы серии Epson EB-1700, отличающиеся легким и компактным корпусом, высокой яркостью, а также возможностью беспроводной работы.

Новая серия представлена четырьмя моделями: Epson EB-1751/1761W/ 1771W/1776W. Все проекторы невероятно компактны — толщина корпуса всего 44 мм, что позволяет положить проектор в сумку рядом с ноутбуком. В сочетании с весом 1,6 кг, быстрой и простой настройкой, а также с функциями моментального включения и выключения устройства гарантируют проведение впечатляющих презентаций.

Благодаря технологии Epson 3LCD яркость белого цвета и цветовая яркость в проекторах одинаково высокая — до 3000 Лм. Насыщенные и в то же время естественные цвета даже при дневном свете впечатляют: теперь можно не затемнять помещение для презентаций. И отличное изображение диагональю 60 дюймов создается с

расстояния всего 1,35 м от экрана благодаря новому более короткофокусному объективу.

Проекторы обладают возможностью высокоскоростного беспроводного соединения. Вы не только избавляетесь от лишних проводов, но и получаете множество дополнительных функций,



Проектор Epson серии EB-1700

например, Multiscreen служит для подключения до четырех проекторов к одному компьютеру по беспроводной или проводной сети, а Split Screen позволит просматривать на одном экра-

не два изображения от разных источников.

Проектор Epson EB-1776W — это последнее слово в мобильных презентациях. Наличие автоматической вертикальной и горизонтальной коррекции трапецеидальных искажений в режиме реального времени означает, что изображение мгновенно подстраивается под любую поверхность, обеспечивая точную проекцию. А эксклюзивная функция Screen Fit позволяет автоматически настраивать изображение нажатием одной кнопки



iProjection, которое позволяет легко передавать изображение и управлять проектором с мобильных устройств на базе операционных систем iOS и Android. Epson iProjection поддерживает все основные форматы: Word, Excel, PowerPoint, Keynote, PDF, а также jpg- и png-форматы. Кроме того, программа позволяет проецировать Web-страницы и делать различные заметки, регулировать громкость, а также использовать функцию стоп-кадра прямо с мобильных устройств.

Таким образом, новые проекторы серии Epson EB-1700 представляют собой уникальный инструмент делового человека. Благодаря ультратонкому корпусу любой из этих проекторов легко взять с собой даже в заграничную командировку наряду с ноутбуком. Высокая яркость изображения, простота установки, а также многофункциональность устройств позволят легко и быстро сделать яркую презентацию или доклад в любых условиях.

# Дорожная карта для Progress Software

АЛЕКСЕЙ ВОРОНИН

Компания Progress Software, один из крупнейших наряду с IBM, Oracle и Microsoft глобальных разработчиков СУБД и поставщиков платформ для создания бизнес-приложений, провела в Москве вместе со своим российским дистрибутором Progress Technologies 11-ю Ежегодную российскую конференцию пользователей Progress. Выступившие перед участниками представители компании рассказали о своем видении новейших тенденций данного сегмента ИТ-рынка и о дальнейших планах компании.

## Тенденции рынка средств для разработки бизнес-приложений

Дэн Вейткус, вице-президент Progress Software по региону EMEA, рассказал участникам конференции об основных тенденциях развития рынка в области средств разработки бизнес-приложений, о прогнозах изменения в структуре инвестиций в ИТ, осуществляемых предприятиями, а также в контексте названных тенденций очертил стратегию компании по развитию своей продуктовой линейки.

Согласно выводам ведущих исследовательских агентств IDC, Gartner и Forrester Research, отметил докладчик, в числе пяти основных тенденций на рынке средств для разработки бизнес-приложений по-прежнему остаются облачные технологии. В подтверждение их актуальности он сослался на прогноз Gartner, согласно которому к 2015 г. около 50% всех создаваемых и внедряемых бизнес-приложений будут ориентированы на модель SaaS. Кроме того, сославшись на проведенное в этом году исследование американской компании Saugatuck Tecnology, г-н Вейткус сообщил, что к 2016-му доля инвестиций компаний в развитие традиционных моделей развертывания бизнес-приложений на серверах уменьшится с 50 до 13%, а инвестиции в облачные технологии и решения, напротив, возрастут с 10 до 39%.

Вторая стабильная тенденция — поддержка мобильных устройств, количество которых, по оценке IDC, уже в текущем году в два раза превысит число обычных персональных компьютеров. Докладчик выразил уверенность, что разрабатываемые бизнес-приложения и с точки зрения дизайна, и в плане возможности их запуска будут все более ориентированы на поддержку работы с мобильными устройствами.

Работа с большими данными — третья основополагающая тенденция, определяющая развитие рынка средств разработки бизнес-приложений: с уровня 2,7 Зб в текущем году объем информации вырастет до уровня 8 Зб в 2015-м (прогноз IDC). Умение обрабатывать и использовать результаты в бизнесе все в

большей степени становится серьезным конкурентным преимуществом, подчеркнул представитель Progress Software.

Социальные сети как полноценная бизнес-среда — следующая, четвертая тенденция данного сегмента ИТ-рынка. По мнению аналитиков, уже в нынешнем году порядка 80% всех приложений для мобильных устройств будут иметь средства интеграции с социальными сетями. И наконец, пятая тенденция — активное использование разнообразных сообществ как один из ключевых факторов в плане оценки применимости бизнес-приложения для решения определенных задач.

Коснулся г-н Вейткус и некоторых других любопытных прогнозов ведущих исследователей ИТ-рынка. Так, по мнению Gartner, особый фокус вендоров в ближайшей перспективе должен быть сосредоточен на работе с партнерами, поставщиками ПО, которым необходимо вовремя предоставлять возможность модернизировать свои приложения и эффективно работать с ними дальше, а IDC ключевым фактором успеха считает интеграцию функционала поддержки управления бизнес-процессами (BPM) в само приложение. BPM перестает восприниматься как некий промежуточный слой, через который интегрируются различные приложения, уверен докладчик. По его оценке, перспективным является слияние контента и управления бизнес-процессами на уровне самого приложения.

Что касается продуктовой линейки компании, то Дэн Вейткус обозначил три основных направления ее развития: платформа для разработки бизнес-приложений OpenEdge (OE), блок решений для аналитической поддержки бизнеса (модуль управления потоковыми событиями Arama, система управления сервисами и бизнес-правилами Corticon, средство визуализации аналитических данных Control Tower) и системы для управления доступом к данным (Salesforce, Hadoop и другие).

Подробнее остановившись на первом направлении, Дэн Вейткус сказал, что средства управления базой данных, сервер приложений и среда разработки, объединенные в платформу OE, сегодня являются собой три тесно интегрированных элемента, ориентированных на создание бизнес-приложений, в которые, в соответствии с текущими тенденциями рынка, включены в том числе и основные компоненты по поддержке систем управления бизнес-процессами. Характерной особенностью платформы OE будет также возможность посредством модуля Arcade перевести любое разработанное приложение из традиционной среды в облачную (всего лишь “за 12 щелчков”, как уточнил Дэн Вейткус).

В продолжение облачной темы представитель Progress Software заявил, что в

течение ближайших месяцев компания развернет собственное облако, ориентированное на поддержку “избранных клиентов и партнеров”. Вместе с тем, несмотря на пристальное внимание к облачным технологиям, докладчик увеличил пользователей Progress — участников конференции, — что компания будет продолжать развитие и двух других архитектур — классической серверной и гибридной, с мобильными приложениями.

Особенно Дэн Вейткус подчеркнул, что среда разработки бизнес-приложений Open Edge по-прежнему остается ядром продуктовой линейки компании, базисом ее успеха и “фокусом усилий”, поэтому она и дальше будет развиваться и поддерживаться с учетом всех существующих на рынке тенденций.

## План по новым релизам OE

В подтверждение слов своего коллеги о том, что развитие платформы OE остается в фокусе внимания Progress Software, Жан Ришар, старший менеджер службы технической поддержки региона EMEA, рассказал об обширных планах по выпуску новых релизов платформы OE на 2013 г.

Предупредив слушателей, что собирается говорить именно о планах на будущее, а значит, все рассказанное может оказаться неправдой, Жан Ришар перешел к описанию первой будущей версии платформы OE — 11.2, выход которой запланирован на декабрь текущего — январь будущего года. Основная тема нового релиза, отметил он, — поддержка мобильных устройств, а основная идея — использование HTML 5, что, по оценке разработчиков, обеспечит простоту и возможность применения одного шаблонового кода на мобильных устройствах с разными операционными системами (на начальном этапе — iOS и Android). Таким образом, отметил докладчик, можно будет разрабатывать мобильные приложения, которые будут продаваться, например, в магазинах таких приложений.

Использование HTML 5 дает такое преимущество, как сокращение времени на разработку и проверку качества мобильного приложения. Снимается и проблема дефицита квалифицированных кадров, поскольку на рынке сформировался большой круг специалистов по HTML и Java-скрипту, в результате чего можно будет реализовать такую схему создания приложения, когда ядро пишется командой разработчиков, а дальнейшее “портирование” решения передается третьим компаниям на условиях аутсорсинга. Кроме того, отметил г-н Ришар, HTML 5 облегчит интеграцию мобильных устройств, например, с IP-видеокамерами, поскольку позволит использовать для интеграции их родные IP-адреса.

Интерфейсную часть мобильного приложения можно будет создавать при помощи визуального редактора распространяемым и удобным методом drag & drop (“перетащи и брось”). В результате разработчик сможет быстро получить и увидеть тот самый интерфейс продукта, который увидит и конечный пользователь непосредственно на своём устройстве, что позволит существенно сократить цикл разработки и тестирования приложения.

Приложение, запускаемое на мобильном устройстве, должно будет взаимодействовать с платформой через сервер приложений, который будет поддерживать стандартный протокол REST, отметил Жан Ришар. Стандарт REST позволит поддерживать связь с платформой OE даже для специфических устройств, не поддерживающих HTML (считыватели штрихкодов, медицинское оборудование). Но работа с мобильными устройствами —

не единственный приоритет версии 11.2, констатировал он. В планах компании — реализовать в полном объеме надежную систему обработки ошибок на уровне сессии, ускорить работу с сервером приложений. В текущей версии платформы, пояснил докладчик, взаимодействие с сервером включает в себя несколько итераций (подготовка, выполнение и освобождение ресурсов), каждая из которых требует дополнительного времени. Кроме того, в новом релизе появится возможность контролировать количество данных, возвращаемых по SQL-запросу, и быстро, с минимальным количеством щелчков мышью, запустить на исполнение небольшой фрагмент генерируемой программы. Среди расширений платформы, как ожидается, будут клиент под ОС Windows 8, SQL Server 2012 и поддержка среды разработки приложений Eclipse v. 3.7.

Следующий релиз платформы v. 11.3 ожидается в середине лета 2013 г., продолжил Жан Ришар. Главной темой данного релиза станет производительность, а основным направлением развития — управление рабочими процессами. Речь идет в первую очередь об интеграции платформы OpenEdge и Corticon, т. е. по сути той самой плотной интеграции контента и управления бизнес-процессами, перспективность которой отмечает IDC и которая позволит быстрее настраивать готовое бизнес-приложение под конкретного заказчика, одновременно снижая риски появления ошибок и стоимость сопровождения приложения. В новой версии платформы большое внимание будет уделено и такому важному аспекту, как визуализация бизнес-процессов. Кроме перечисленного, в v. 11.3 будет сделан акцент на инструментарию поддержки управления жизненным циклом приложения (тестирование, обслуживание), а в число расширений новой версии платформы войдут клиент под 64-разрядной ОС Windows и поддержка языка Java 7.

Наконец, в третьем релизе, ожидаемом в будущем году (v. 11.4), планируется учесть такие пожелания клиентов, как усовершенствование объектно-ориентированного подхода при программировании, улучшенное вертикальное масштабирование для серверов приложений и их многопоточность. Для улучшения производительности и масштабируемости базы данных будет, в частности, проведена унификация инструментов администрирования СУБД и реализована поддержка облачного сервиса Microsoft SQL Azure. Кроме того, компания намерена продолжить работу над интеграцией платформы Open Edge и решения Corticon, в числе планируемых расширений версии 11.4 — поддержка среды Eclipse v. 4.x.

В заключение своего выступления докладчик рекомендовал компаниям переходить на v. 11.1 — чтобы облегчить переход на новые версии платформы для разработки бизнес-приложений OE.

## О контексте события

Одно и то же событие, помещенное в разный контекст, может иметь различное значение. Буквально во время работы над данным материалом агентство Reuters распространило сообщение об отставке генерального директора Progress Software Джея Бхэтта, заступившего на эту должность менее года назад, о предстоящей реструктуризации бизнеса компании, о сокращении рабочих мест и замедлении темпов продаж одного из мировых лидеров в сфере сред для разработки бизнес-приложений. В этом контексте шуточное предупреждение Жана Ришара о том, что весь его рассказ делегатам конференции пользователей Progress может оказаться неправдой, уже не выглядит как всего лишь шутка для поднятия общего настроения аудитории или же как чисто техническая сторона выпуска новых релизов.

## АНОНСЫ

### “День управления проектами 2012”

В этом году пройдут традиционные “Дни управления проектами” в трех крупнейших городах России и Казахстана: Москве (1—2 ноября), Алма-Ате (9 ноября) и Санкт-Петербурге (13—14 декабря). Организатором мероприятий выступает ГК ПМСОФТ при поддержке Московского отделения Института управления проектами PMI.

Целью данных ежегодных встреч является не только знакомство широкой деловой аудитории с теорией и практикой применения методов и средств управления проектами, но и распространение опыта успешного внедрения, развития и интеграции систем управления проектами со смежными информационными системами.

В программе “Дней” заявлены выступления представителей реального бизнеса,

мастер-классы и консультации ведущих специалистов ГК ПМСОФТ, обладающих большим практическим опытом внедрения ИСУП (интегрированные системы управления предприятием). Традиционно в рамках мероприятий эксперты компании проведут анализ наиболее успешных примеров внедрений за прошедший год.

Одной из целей мероприятий является донесение до участников утвержденных отраслевых российских национальных стандартов (по управлению проектом, программой и портфелем проектов), которые с 1 сентября официально действуют на территории страны. Слушатели узнают, что этот год стал знаковым для развития специальности “Управление проектами” в России.

Регистрация открыта на сайте [www.pmssoft.ru/days-of-pm](http://www.pmssoft.ru/days-of-pm).

# ZIS Company: 20 лет устойчивого развития

Что такое Pilot, в России сегодня знают практически все — сетевые фильтры с таким названием есть почти в каждом доме и офисе. Более того, нередко в быту так называют фильтры, не имеющие к данной торговой марке никакого отношения. Но многие ли с ходу назовут имя компании, производящей столь популярный продукт, а также другие ее продукты? На самом деле Pilot можно считать визитной карточкой производственной компании ZIS Company, которая в нынешнем году отмечает свое 20-летие. С чем компания подошла к своему юбилею и каковы ее планы на будущее, рассказал ее генеральный директор Сергей Громазин.

**Созданная в 1992 г. ZIS Company сразу сфокусировалась на производстве электротехнического оборудования. Что определило такой выбор?**

В начале 90-х в нашу страну начали поступать первые персональные компьютеры западного производства. Их приобретали НИИ, оборонные предприятия, госструктуры. Но быстро выяснилось, что эти машины довольно требовательны к качеству электропитания и плохо переносят перепады напряжения и высокочастотные помехи в электросети. А поскольку они нередко подключались в одну питающую сеть со станками и иным технологическим оборудованием, это приводило к постоянным сбоям в их работе.

Так возникла идея о создании некоего дополнительного устройства для защиты компьютеров и периферийных устройств от скачков напряжения и высокочастотных помех в электросети. В то время на рынке России таких устройств просто не было.

Для создания наших первых устройств мы обратились к опыту сотрудников НИИ, много лет занимавшихся изучением проблем качества электропитания, и поставили перед ними задачу разработать качественный сетевой фильтр с учетом особенностей именно российских электросетей. Так появилась наша первая модель Pilot L — недорогое и в то же время качественное устройство. С годами она претерпела незначительные модификации, но фактически выпускается нашей компанией уже 20 лет.

Через год после выхода первой модели мы выпустили вторую — Pilot GL — существенно улучшенным качеством подавления высокочастотных помех для применения там, где это было особенно критично. В последующие годы линейка сетевых фильтров Pilot получила дальнейшее развитие. Кроме того, продуктовой ряд компании дополнили удлинитель с защитой от перегрузки, стабилизаторы напряжения, источники бесперебойного питания с различными потребительскими свойствами. Наверное, без



Сергей Громазин

преувеличения можно сказать, что мы являемся лидерами в данной области на рынке России.

**С какими трудностями компания столкнулась на этапе становления?**

Создавая компанию и формируя ее стратегию на рынке, мы изначально ориентировались на выпуск качественных продуктов, учитывающих особенности российских электросетей, и все производственные процессы внутри компании выстраивали по самым передовым для того времени мировым стандартам. То есть мы изначально придерживались подхода, который в последующие годы позволил бы нам выдержать конкуренцию на российском, а в перспективе и на мировом рынках. Естественно, при этом мы столкнулись с большими трудностями, связанными прежде всего с отсутствием в России на тот момент предложе-ний, отвечавших нашим требованиям. Трудности были во всем. Не было качественных комплектующих и элементной базы, а также упаковки надлежащего качества по дизайну и печати, отсутствовали каналы сбыта и дистрибуции, о сетях магазинов бытовой техники и электроники не было и речи. Сейчас забавно это вспоминать, но в начале 90-х сотрудники компании регулярно отправлялись в командировку на Украину, чтобы привезти 10-амперные предохранители и держатели для них, так как в стране такие не производились. А отвечающую нашим требованиям упаковку поэтому заказали в Германии. Все это были серьезные проблемы, которые влияли на организацию производственных процессов и выпуск нашей продукции. Однако мы справились с ними и стали от того только сильнее.

**Многие российские производители не смогли выдержать конкуренцию с зарубежными поставщиками. Почему это удалось вашей компании?**

На момент создания компании рынка сетевых фильтров в России не существовало. Возможно, это прозвучит нескромно, но, думаю, можно сказать, что мы этот рынок придумали, создали его и постоянно развивали. Хотя продукцию аналогичного назначения выпускали и другие отечественные производители, мы были первыми, кто стал освещать проблему качественного электропитания в России, публиковать в популярных тогда у молодежи специализированных СМИ статьи и материалы по данной тематике. Мы делились своим опытом и знаниями, рассказывали о причинах возникновения проблем, путях их решения, писали о западных аналогах и сравнивали их с существующими на рынке отечественными изделиями, проводили испытания на работоспособность этих изделий в российских электросетях. То есть информационно поддерживали нашего покупателя. Путь этот был не быстрый, но перспективный. Мы не ожидали сиюминутной отдачи, работали на будущее, и это приносило плоды. Наш продукт становился востребованным у покупателя, на нем можно было заработать и в канале продаж, все это способствовало популяризации нашей торговой марки, ее узнаваемости и в конечном счете ее успеху.

А потом, когда рынок сформировался, когда появился спрос на подобную продукцию, когда изделия стали востребованными у покупателя и он охотно их приобретал, появились на нашем рынке западные конкуренты. При этом одни для привлечения покупателей делали ставку на низкую цену, другие — на известность своей торговой марки, но никто из них не освещал проблему в целом, не дорабатывал свои изделия под особенности наших электросетей.

Вот именно тогда подход, который мы заложили еще при формировании компании, качество нашей продукции и накопленные нами опыт и знания, которыми мы охотно делились с потребителями, сыграли на нашей стороне. Мы смогли выдержать конкурентную борьбу за нашего покупателя тогда, это удается нам и сегодня.

**С чем вы связываете самый крупный успех в истории ZIS Company?**

Успех любой компании складывается из маленьких побед, из подхода, принятого в компании, из налаживания обратной связи с потребителем, из всестороннего и глубокого изучения темы, как было в нашем случае, из постоянного совершенствования продукции с учетом новых требований и веяний рынка, изучения спроса и изменений в предпочтениях... Но, отвечая на

данный вопрос, могу сказать, что главный наш успех — это то, что наименование нашей торговой марки Pilot стало ассоциироваться с другими подобными изделиями и устройствами на территории России. Это обстоятельство можно рассматривать как признание потребителем наших заслуг и нашего успеха в том деле, которому мы посвятили прошедшие 20 лет. Это накладывает на нас определенную ответственность и в то же время придает силы и уверенность в завтрашнем дне.

**Что представляет собой ZIS Company сегодня и чем она отличается от ZIS Company вчерашней?**

В настоящий момент компания ZIS — это успешно развивающееся предприятие с ярко выраженной маркетинговой составляющей, с четко выстроенной внутренней и внешней организационной структурой, с отлаженным и успешно функционирующим дистрибьюторским каналом, эффективной логистикой.

В 2002 г., стремясь соответствовать мировым стандартам в области качества менеджмента и производства продукции, наша компания одной из первых в России и первой среди российских производителей данного класса устройств провела реорганизацию производственных и управленческих процессов в соответствии с требованиями международного стандарта ISO 9001, успешно выдержала экзамен и получила соответствующий сертификат, который подтверждает ежегодно. Все это позволяет компании с оптимизмом смотреть в будущее.

**Как компания видит свое развитие в будущем и с какими направлениями его связывает?**

Конечно, мы не собираемся останавливаться на достигнутом. Свое дальнейшее развитие мы связываем с открытием новых направлений в области защиты электронного оборудования по электропитанию, с созданием новых образцов продукции и совершенствованием уже существующих в настоящий момент изделий, с применением инновационных решений в процессе производства и в деле повышения качества выпускаемой продукции, с применением новых технологий и новых видов коммуникаций, которые может предоставить в наше распоряжение развитие электронных СМИ и Интернета. И, конечно, сегодня, когда наша страна стала полноправным членом Всемирной торговой организации, мы рассматриваем возможность выхода на международные рынки.

В заключение хочу поблагодарить наших партнеров, с которыми мы все эти 20 лет плодотворно сотрудничаем, за то, что, несмотря на возникавшие на протяжении этих лет различные трудности, они продолжают верить в нас и оставаться с нами. В успех нашей компании они внесли весомый вклад, а значит, этот 20-летний юбилей в полной мере и их праздник.

## Особый русский путь...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 11

кетинг в социальных сетях или SMM — 2,98 млрд.

Объем рынка поисковой оптимизации (SEO) равен 8,56 млрд., а рынок веб-разработки — 9,83 млрд. руб. Рынок услуг хостинга и регистрации доменов эксперты оценили в 5,32 млрд.

Эксперты отдельно отмечают, что общая сумма в 553,79 млрд. руб. не учитывает обороты рынка электронных торгов, телекоммуникаций и доступа в Интернет, а также рынок инвестиций в интернет-компании, которые в совокупности превышают исследованный сегмент в несколько раз.

### Выводы

Полученные цифры сами по себе имеют лишь условную ценность. Поэтому

г-н Кузьминов склонен сравнивать их с объемом отечественного ВВП, который на 2011 г. находился на уровне 60 трлн. руб. Соответственно доля Рунета составляет без малого 1% от этой величины, а объем интернет-зависимых рынков превышает 4%. И вот этот значимый масштаб (долю в реальной экономике страны) г-н Кузьминов считает, возможно, главным результатом исследования.

Не меньший интерес представляет изучение динамики полученных величин. (В исследовании приведен их процентный рост по сравнению с 2010 г., а также дан прогноз на итоги года текущего.) Ярослав Кузьминов называет рост экономики Рунета просто фантастическим — десятки процентов в год; в других секторах российской экономики таких темпов нет даже близко.

Ожидания участников рынка на 2012-й — приблизительно 30-процент-

ный рост в каждом сегменте. То есть по итогам текущего года мы будем иметь чуть менее 1,5% от ВВП. Что это значит? Как поясняет г-н Кузьминов, у нас сейчас примерно 8—10% ВВП — это торговля. И если сегодня экономика Рунета — это около 10—15% обслуживающей транзакций экономики, то даже затухающие темпы вышеобозначенного роста Рунета сохранятся, и тогда можно смело сказать, что к концу десятилетия, к 2020 г., Рунет будет обслуживать более половины российской экономики. Она будет опосредована Глобальной сетью. И это, по мнению г-на Кузьминова, второй серьезный вывод и результат исследования.

Сергей Плугогаренко особое значение придает тому факту, что проделанная работа не останется незамеченной государством. Само исследование, которое, видимо, станет ежегодным, еще будет обсуждаться на ряде профиль-

ных мероприятий, а методики — дорабатываться. Например, г-н Кузьминов считает, что ВШЭ есть куда расти по части выборки группы оппонентов. Сейчас ответы были получены от 282 экспертов, и по масштабу такое исследование можно отнести к разряду средних (бывают многотысячные опросы).

Кроме того, специалисты ВШЭ считают для себя актуальным четче определиться с границами рынков и секторов Рунета, которые не всегда видны даже опрошенным экспертам.

Ну и в заключение весьма символично будет упомянуть тот факт, что вопрос о стоимости проделанной работы остался без точного ответа. Сергей Плугогаренко сообщил лишь, что предварительное РАЭК оценила затраты на уровне 7—10 млн. руб., но в итоге по ряду причин всё «удалось сделать дешевле».

# Российский страховой бизнес готовится к приходу западного

АЛЕКСЕЙ ВОРОНИН

Российский рынок страхования продолжает готовиться к переменам, связанным с такими факторами, как вступление России в ВТО, а также к предстоящему с нового года переходу на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). В связи со вступлением в ВТО вероятность скорого прихода на наш рынок крупных западных страховых компаний, оснащенных современными страховыми технологиями, стала очень высока. У российских компаний, конечно, есть свои преимущества — знание специфики отечественного рынка страховых услуг, в том числе менталитета потенциальных клиентов. Вместе с тем вопросы модернизации страхового бизнеса на базе современных стандартов, подходов и актуальных ИТ-решений для российских страховщиков становятся, безусловно, все более насущными. Эти и другие актуальные проблемы рынка обсуждали участники конференции “Информационные технологии в страховании”, проведенной компанией ANConferences.

## Российский рынок и международные стандарты страховой деятельности

Не так давно, в августе текущего года, шесть крупнейших российских компаний (“АльфаСтрахование”, “Альянс”, МСК, “Ингосстрах”, “РЕСО-Гарантия” и “Росгосстрах”) подписали меморандум о продвижении на российском страховом рынке стандартов американской Ассоциации по исследованиям и разработкам в сфере операционной деятельности (ACORD, Association for Cooperative Operations Research and Development). Стандарты, разрабатываемые ACORD (год создания — 1970-й), уже давно вышли за пределы американского национального страхового рынка, став, как считают многие эксперты, для страховых компаний общепринятым международным стандартом организации бизнес-процессов, документов, форматов информационного обмена с клиентами, партнерами и смежниками.

Игорь Хромов, заместитель генерального директора, член правления одной из компаний — подписантов меморандума, ОСАО “Ингосстрах”, посчитал важным подчеркнуть, что ассоциацию ACORD позвали в Россию сами участники российского страхового рынка. Данный сектор российской экономики, отметил представитель “Ингосстраха”, обладает большим финансовым потенциалом и уже вступает в цивилизованную фазу своего развития, успешно преодолев дикую. В развитии рынка наступил этап насыщения, когда многие страховые компании работают с одними и теми же клиентами и агентами, когда начинает формироваться массовый розничный рынок. Вместе с тем в работе страховых компаний по-прежнему отсутствуют стандарты, одинаково выгодные как для самих страховщиков, так и для других участников рынка — клиентов, партнеров, ассоциаций и регуляторов.

Докладчик выделил пять предпосылок использования международных стандартов операционной деятельности страховых компаний на российском рынке, и первая из них — потребность в стандартизации отношений с клиентами. Клиенты пробуют себя во взаимоотношениях с различными компаниями, пояснил г-н Хромов, и самое удобное для них было бы, если бы страховые компании разговаривали с ними на одном языке, предлагали единые форматы документов, процедуры продаж и урегулирования убытков. Выгоду от стандартизации взаимоотношений с клиентами получают и страховщики, поскольку издержки на построение подобных механизмов будут существенно снижены. Модель ACORD,

подчеркнул представитель “Ингосстраха”, содержит методическую платформу для построения подобных взаимоотношений с клиентом в пределах каждой компании и в масштабах национального страхового рынка в целом.

Вторая сфера применения стандартов — вертикально-интегрированная, т. е. стандартизация взаимосвязей с разнообразными партнерами по бизнесу: агентами, брокерами, с теми, кто непосредственно участвует в создании продукта и его ценности. Страховые компании связаны с партнерами документооборотом, различного рода финансовыми и технологическими отношениями, для которых стандартизация является очень важным фактором. Докладчик привел простой пример: сегодня, когда клиент приходит к автодилеру покупать автомобиль и запрашивает услугу страхования, специалисты автосалона, чтобы получить котировки страховых полисов и представить клиенту различные предложения, вынуждены запускать несколько ИТ-систем страховых компаний, являющихся партнерами автосалона. Создание единой программной оболочки позволило бы специалисту получать всю необходимую информацию по страховым услугам в едином формате, предлагая клиенту простой и понятный, унифицированный список. При наличии общепринятого международного стандарта создание и использование подобного решения становится намного более вероятным, отметил Игорь Хромов.

Третий фактор, продолжил докладчик, — потребность в стандартизации связей с горизонтально-интегрированными партнерами, т. е. смежниками, участвующими в страховом бизнесе; это, в частности, могут быть компании по перестрахованию, станции технического обслуживания, медицинские учреждения. Четвертый — отношения с государством, регуляторами, всевозможными союзами, с которыми страховщики имеют связи. На очередную переработку разнообразной отчетности (бухгалтерской, по валютному контролю и др.) ежегодно тратятся большие средства, которые страховые компании расходуют каждая по отдельности, а могли бы потратить на развитие, напомнил представитель “Ингосстраха”. Выход, по его мнению, — создание на базе международных стандартов единого центра по отслеживанию изменений в законодательстве и внесению соответствующих поправок в программные продукты, поддерживающие деятельность страховых компаний.

И наконец, пятый неизбежный фактор — вступление России в ВТО. Некоторые западные компании уже представлены на российском страховом рынке, напомнил Игорь Хромов, — пока косвенно, через российские компании, в которые они вошли, используя различные формы участия. Но через некоторое время они обязательно придут на российский страховой рынок сами, со всеми своими стандартизированными, оптимизированными бизнес-процессами, и российские страховщики должны быть готовы к качественно новому уровню конкуренции.

Олег Маневич, управляющий партнер автономной некоммерческой организации “Технологии страхового рынка”, говорил о том, по каким направлениям российский страховой рынок отстает от ведущих мировых компаний, с которыми, напомнил он вслед за своим коллегой из “Ингосстраха”, России предстоит столкнуться в ближайшее время. Среди перечисленных им недостатков российского рынка — невозможность работы с электронными страховыми полисами; отсутствие стандартов, поддерживающих операционную деятельность, и унификации во взаимодействии страховщиков и их партнеров; недостаточная распростра-

ненность такой услуги, как страхование жизни, продуктовых и технологических инноваций; необходимость внедрения практики актуарных расчетов, эффективного риск-менеджмента; пониженный уровень социальной ответственности страховщиков.

Рассказывая о стандартах ACORD, Олег Маневич отметил, что они представляют собой свод стандартов по отраслям страхования в сферах хранения и обмена информацией, построения сервисной архитектуры и собственно операционные стандарты, позволяющие описывать страховой бизнес (так называемый framework). Использование стандартов, подчеркнул г-н Маневич, дает страховой компании сокращение затрат, рост продаж и доходов, улучшение клиентского и партнерского сервиса, а в конечном итоге — повышение собственной стоимости.

## Развитие рынка страховых услуг на основе доверенных электронных сервисов

Александр Панкратов, вице-президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС), в числе факторов, которые в последние годы стимулировали развитие российского страхового рынка, назвал стихийные бедствия, банкротства туроператоров и техногенные катастрофы. Все это легло на федеральный бюджет дополнительной нагрузкой, и вот её-то, отметил он, и предполагается снизить, развивая рынок страховых услуг, наиболее актуальными и перспективными направлениями развития которого является страхование имущества и жизни. Из обязательных видов страхования нынешнего года докладчик выделил техосмотры, опасные промышленные объекты, ответственность туроператоров и перевозчиков, а также ответственность арендаторов при страховании федерального имущества. В числе позитивных факторов формирования и развития российского страхового рынка г-н Панкратов отметил разрабатываемую в рамках ВСС по согласованию с Минфином Стратегию развития страховой деятельности в РФ до 2020 г. (должна быть представлена в Правительство до 1 ноября 2012-го). Кроме того, минувшим летом ВСС получил правительство поручение разработать проект федерального закона по электронным страховым услугам, который должен быть внесен в правительство до 3 декабря. Для его исполнения в рамках ВСС была создана рабочая группа, в которую входят представители всех крупных страховых компаний. В задачу группы входит выработка основных подходов к разработке проекта закона, подготовка предложений по изменению законодательной базы, обеспечивающей возможность предоставления страховых услуг в электронном виде (вне зависимости от видов страхования), а также проработка правовых и технических вопросов по отдельным видам страхования. Что касается необходимых изменений в законодательстве, то Александр Панкратов выделил четыре основных момента, тормозящих предоставление страховых услуг в электронном виде. Во-первых, это статья 940 ГК РФ, предусматривающая подписания страхового договора только в письменной форме. Во-вторых, требование получать письменное согласие субъекта персональных данных на их автоматизированную обработку (ст. 9 федерального закона № 152 “О персональных данных”). В-третьих, ограничение на перевод денежных средств (15 тыс. руб. без идентификации клиента — ст. 7 федерального закона № 115) и, наконец, в-четвертых — сложность и “обременительность” использования ЭЦП, причем как для страховых компаний, так и для самих граждан.

В качестве зон повышенного риска (а значит, и ответственности), возникаю-

щих сегодня при развитии рынка страховых услуг, Александр Панкратов назвал взаимодействие с органами власти (организация защищенного юридически значимого электронного документооборота), трансграничную передачу данных (“зеленая карта”, ответственность туроператоров и другие направления, связанные с вхождением в ВТО), внедрение электронного страхового полиса, сохранность персональных данных (особенно в случае банкротства страховой компании), контроль за деятельностью страховых агентов и брокеров, а также страховое мошенничество.

Александр Панкратов согласился с важностью вопросов стандартизации, выделив близкую ему тему координации ИТ-проектов отраслевых союзов. Докладчик предложил также вариант решения задачи по координации ИТ-проектов — создать общую для всех страховых компаний технологическую платформу и дирекцию единого заказчика.

## Неизбежность МСФО

Анатолий Куликов, директор по управлению проектами компании “ОРТИКОН Групп”, рассказал о новом модуле автоматизации учета хозяйственных операций по международным стандартам финансовой отчетности “ОРТИКОН: МСФО”, выпуск которого запланирован на ноябрь текущего года. Разрабатывается новая система на базе стандартной платформы “1С: Бухгалтерия 8 КОРП”, включающая в себя три основных модуля — учет по российским стандартам бухгалтерской отчетности, налоговый учет и собственно модуль МСФО; система будет интегрирована со всей продуктовой линейкой — как для страховых, так и для финансовых компаний. Кроме того, докладчик отметил некоторые актуальные тенденции рынка при реализации проектов. Например, компании стали проявлять склонность к выбору комплексных решений “под ключ”, включающих все обязательные виды страхования и полную отчетность. Еще одна характерная черта — стремление автоматизировать бизнес-процессы. Компании хотят, отметил он, чтобы система не просто автоматизировала операционную деятельность, но и подсказывала пользователям, какие действия нужно совершать, жестко стандартизировала эти действия, снижая тем самым риск профессиональных ошибок. Среди других тенденций — рост количества заявок на автоматизацию обязательных видов страхования (в частности, ОПО и ОСАГО), круглосуточная операционная поддержка.

## Сохранить конкурентоспособность

Конкуренция в страховом секторе с приходом западных компаний будет качественно другой, поскольку западные страховщики придут, имея в своем распоряжении десятилетиями обкатанное производство страховых продуктов, современные технологии их реализации и актуальную ИТ-поддержку. Для рядового российского клиента, безусловно, будет хорошо, если новый виток конкуренции обернется выросшим качеством страховых услуг. Для этого, в свой черед, очень важно, чтобы российские компании успешно адаптировались к новым условиям и конкуренция на российском страховом рынке осталась как таковая. И здесь будет важно всё — и как быстро профессиональное сообщество сможет договориться о стандартах страховой деятельности, выработать комплексные рекомендации по изменению нормативно-правового поля, и насколько оперативно отреагируют на предложения профессионального сообщества правительство и законодатели, а времени для изменения ситуации, судя по всему, осталось не так много — всего год-два.

# “Я думаю, что рынок ПК вернется к стадии роста”

В отношении китайской компании Lenovo можно сказать, что она “долго запрягала, но быстро поехала”, о чем наглядно свидетельствуют результаты последних кварталов. Львиная доля ее бизнеса приходится на кит-

**ИНТЕРВЬЮ** тайский рынок, где она является безоговорочным лидером на рынке ПК, но компания активно растет и на внешних рынках. В регионе EMEA за развитие бизнеса компании с апреля нынешнего года отвечает хорошо известный нашим читателям по прежней работе в Acer Джанфранко Лянчи, занявший пост старшего вице-президента Lenovo и президента ее подразделения EMEA. Недавно состоялся его первый визит в Москву в новом статусе, в ходе которого с ним встретился 1-й заместитель главного редактора PC Week/RE Игорь Лапинский.

**PC Week:** Еще сравнительно недавно вы возглавляли крупную международную компанию, а сегодня отвечаете за бизнес Lenovo в EMEA. Для вас это шаг назад или новая перспектива?

**ДЖАНФРАНКО ЛЯНЧИ:** Я отношусь к этому как к новым возможностям для себя. Мои взгляды относительно того, куда движется рынок ПК, не изменились. Рынок меняется, спектр представленных на нем устройств и форм-факторов расширяется, и это нужно учитывать, если хочешь быть крупным игроком и расти и дальше. К сожалению, в предыдущей компании я не мог продолжать делать свое дело, поскольку мое мнение о направлениях эволюции рынка разошлось с мнением совета директоров. В этом смысле в Lenovo у меня сегодня более широкие возможности, поскольку здесь придерживаются схожих взглядов.

**PC Week:** Если сравнить стратегию, которой на протяжении ряда лет придерживалась Acer, с нынешней стратегией Lenovo, то в них можно найти много общего. А в чем вы видите принципиальную разницу между этими компаниями?

**ДЖ. Л.:** Да, в чем-то они действительно схожи, но есть много такого, что их отличает друг от друга. Во-первых, Lenovo очень сильна в корпоративном сегменте, в частности благодаря бренду ThinkPad. Фактически здесь она уже номер один и теперь последовательно наращивает продажи в потребительском сегменте на внешних рынках. В моей предыдущей компании все было ровно наоборот. Во-вторых, у Lenovo есть база в виде огромного рынка Китая, что обеспечивает ей экономии на масштабе и возможность инвестировать средства в развитие бизнеса на новых рынках и в разработку новых продуктов.

В-третьих, Lenovo — это глобальная компания, и управляется она именно как глобальная. В ней работают люди из разных стран — из Китая, из европейских государств, из США. Я пытался добиться того же и в Acer, но там преобладает тайваньский менеджмент. Я же считаю, что для достижения успеха на мировом рынке — неважно, рынок ли это ПК или какой-либо другой, — нужно становиться глобальной компанией. Компании, которая управляется из одной страны или из одного региона, трудно учитывать разницу в культуре разных стран, особенно в локальных рынках и людей, занимающихся там бизнесом. Как раз в этом проявляется существенная разница между двумя компаниями.

**PC Week:** Аналитики пророчат Lenovo скорый выход в лидеры мирового рынка ПК. Но HP сильный игрок, а утрата лидерства после стольких лет доминирования на рынке — болезненный удар по имиджу. Как вы считаете, в нынешней ситуации может что-либо помешать Lenovo занять первую строчку в рейтинге?

**ДЖ. Л.:** Любая компания, вышедшая на вторую позицию, всегда хочет стать пер-



Джанфранко Лянчи

вой. И я думаю, что у нас отличные возможности для этого. Это может случиться уже в следующем квартале, поскольку в завершившемся квартале наше отставание от HP по доле рынка было очень незначительным: согласно данным IDC, всего 0,6%, а по данным Gartner — и того меньше. При этом на данный момент мы, пожалуй, единственная компания на рынке ПК, которая демонстрирует уверенный рост с темпами, превышающими среднерыночные. Поэтому я не вижу, что могло бы помешать нам выйти на первую позицию.

**PC Week:** Некоторые аналитики говорят о наступлении эры post-PC, а Lenovo — об эре PC Plus. Тут есть смысловые различия?

**ДЖ. Л.:** Сегодня везде можно увидеть людей со смартфонами, планшетами, ноутбуками — разными устройствами для разных целей и задач. Но с нашей точки зрения, это все результат эволюции ПК. Ведь с помощью новых устройств люди решают те же задачи, которые раньше решали с помощью традиционных ПК. Если человек приобретает смартфон, то намерен использовать его не только для голосовой связи. С его помощью он подключается к Интернету, общается по почте и т. д. И для этого ему требуется достаточная вычислительная мощность в смысле производительности процессора, скорости обработки графики — всё то, что требуется и от традиционных ПК. То есть независимо от того, используете ли вы большое устройство или маленькое, требования к нему остаются прежними. Именно поэтому, на наш взгляд, правильнее говорить о наступлении эры PC Plus.

**PC Week:** Но вернемся к рынку традиционных ПК, который уже на протяжении ряда лет не радует темпами роста. Надежды здесь возлагаются то на новую ОС, то на новый форм-фактор устройств (в частности, на ультрабуки), но, как правило, результат оказывается ниже ожидаемого. Вы видите какие-либо технологии или факторы, которые могли бы подстегнуть рынок снова?

**ДЖ. Л.:** Я думаю, что рынок ПК вернется к стадии роста, но не благодаря появлению революционных технологий (мне кажется, технологическая эволюция в этой области замедляется), а в силу того, что изменится поведение пользователей. Обычная клавиатура до сих пор остается привычным интерфейсом для многих из них, но посмотрите на молодежь — они уже предпочитают тачскрин даже на больших экранах. Им уже требуется постоянное подключение, они активно используют возможности социальных медиа — даже не ежедневно, а ежечасно. Таким образом, мы сталкиваемся с существенными изменениями в характере использования компьютерных устройств. И это дает основание считать, что рынок опять пойдет в гору.

И, конечно, не нужно забывать, что в условиях экономического кризиса рынок

ПК всегда страдает. В Западной Европе, например, люди сейчас предпочитают тратить деньги не на ПК, а на что-то другое. Но ситуация вернется в прежнее русло.

**PC Week:** А как вы оцениваете перспективы ультрабуков?

**ДЖ. Л.:** С моей точки зрения, это очень хороший продукт, хотя его разработчикам приходится идти на компромиссы. Например, в том, что касается размера экрана. В Западной Европе предпочитают экраны размером от 15 дюймов по диагонали и больше. Такие ультрабуки только появляются. Есть также ограничения, связанные с отсутствием у них оптических дисководов. Но в целом, на мой взгляд, это очень хорошая концепция. Осталось решить не так много вопросов, чтобы пользователи широко ее приняли, поскольку она отвечает их ожиданиям. И, конечно, нужно перевести ультрабуки из категории премиум-устройств в мейнстрим-катеорию.

**PC Week:** Сейчас есть все основания говорить о конвергенции корпоративного и потребительского рынка клиентских устройств. Отмечаемая аналитиками тенденция BYOD, распространение продуктов Apple в корпоративном сегменте — прямое тому подтверждение. В связи с этим не кажется ли вам, что традиционное разделение продуктового ряда на корпоративные и потребительские линейки изживает себя?

**ДЖ. Л.:** Пока мы не видим необходимости менять стратегию формирования продуктового ряда. Да, тенденция BYOD имеет место, но, с другой стороны, предприятиям по-прежнему нужны устройства с повышенными защищенностью и управляемостью, поскольку им приходится решать задачи защиты своих данных и эффективного управления инфраструктурой. Так что производителям, как и раньше, приходится думать о создании продуктов со специальным функционалом, ориентированным на потребности корпоративных заказчиков. Другое дело, что такие продукты все в большей степени становятся похожими на потребительскую продукцию в смысле дизайна, используемых материалов и цветов. Но если вы идете со своим предложением на крупное предприятие или в государственную структуру, то должны быть уверены, что можете предложить им функционал сверх того, что реализован в потребительских продуктах.

Да, это верно, что Apple добились определенного успеха на корпоративном рынке, но так же верно и другое: многие заказчики обеспокоены тем, насколько безопасно для них использование потребительских продуктов. А с выходом Windows 8 мы сможем предложить им планшеты и решения, которые во многом напоминают потребительские продукты, но при этом обладают защищенностью и управляемостью, присущими традиционным корпоративным ноутбукам и десктопам.

**PC Week:** То есть вы видите смысл в выпуске специальных планшетов для корпоративного сегмента?

**ДЖ. Л.:** Да, мы будем выпускать планшеты для профессиональной деятельности и для потребителей. Они будут различаться функциями безопасности, но поскольку и те, и другие будут выполнены на базе ОС Windows, то пользователь сможет без труда переключиться с одного устройства на другое. Что касается платформы Android, то она, по нашему мнению, больше подходит для потребительского рынка.

**PC Week:** Планшеты Lenovo в России пока не очень популярны, но вы объявили о выходе на еще более конкурентный рынок смартфонов. Почему вы считаете, что здесь у вас есть шанс преуспеть?

**ДЖ. Л.:** Мы уже добились значительных результатов в Китае, где обошли Apple. У нас большие объемы продаж, большие масштабы производства, значительные ресурсы задействованы в R&D, так что в области смартфонов у нас создана сильная база. И мы полагаем, что можем предложить привлекательные продукты и для российского рынка. Тем более что здесь преобладающей является платформа Android.

В сегменте планшетов ситуация несколько иная — здесь долгое время доминировала Apple. Мы продолжим борьбу за этот рынок и надеемся изменить ситуацию после появления новых устройств. Сейчас рынок планшетов гораздо более открыт, чем еще год назад, и в недалекой перспективе, я думаю, на нём будут представлены в основном планшеты с Android, iOS и в Windows 8. Сейчас для нас самое время начать укреплять свои позиции в этом сегменте.

**PC Week:** Спасибо за беседу.

## АНОНСЫ

### “Мобильные решения 2012”

25 октября в московском бизнес-центре “Риверсайд Тауэрс” состоится семинар “Мобильные решения 2012”. Организаторами мероприятия выступают фирма “Интерпроком” (партнер SAP и разработчик мобильных решений для предприятий) и компания Motorola.

Главная цель семинара — познакомить слушателей с решениями, предназначенными для работы на выезде из офиса с удаленным доступом к необходимой деловой информации в режиме реального времени.

Участники узнают, каким образом технологии SAP и Motorola позволяют предприятиям в мобильном режиме получать, распределять и обрабатывать критически важную информацию, создавая сквозные технологические и бизнес-процессы.

На форуме будет представлена “Система управления ремонтно-техническим обслуживанием с мобильных автоматизированных рабочих мест”, которая обеспечивает возможность просматривать и редактировать информацию в процессе управления содержанием, техническим обслуживанием и ремонтом объектов

зданий и сооружений, инженерных сетей, производственного оборудования и метрологического обеспечения средств измерений.

В рамках мероприятия запланирована демонстрация мобильных решений SAP (SAP Work Order Manager, SAP Rounds) по удаленному снятию показаний счетчиков с различного оборудования, а также эффективное управление ToIP с использованием мобильной платформы.

Слушателям семинара будут продемонстрированы преимущества новых решений: управление всей мобильной инфраструктурой из единой точки и возможность интеграции с любыми внешними системами.

Намечена презентация мобильных устройств Motorola.

К участию в работе семинара приглашаются руководители и специалисты транспортных компаний, производственных организаций, предприятий нефтегазового комплекса, ЖКХ, компаний, специализирующихся на управлении недвижимостью и работе с клиентской сетью.

Регистрация открыта на сайте <http://interprocom.ru/activity/reg/>. Условия участия: бесплатно, по приглашениям.

# PCWEEK RUSSIAN EDITION REVIEW

## ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И РЕШЕНИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА

# ERP-СИСТЕМЫ

ОКТАБРЬ • 2012 • МОСКВА

<http://www.pcweek.ru>



## Слухи о стагнации на рынке ERP преувеличены?

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

**ОБЗОР**  
По данным аналитического центра REAL-IT Лиги независимых экспертов ЛИНЭКС, во II квартале 2012 г. продажи на российском рынке ПО по сравнению с аналогичным периодом за прошлый год практически не изменились. Как известно, немалую его долю составляют самые разные бизнес-приложения, в частности ERP-системы. Отразилась ли указанная стагнация на рынке ERP? Что определяет сегодня динамику этого сегмента в России? Изменилась ли его структура? Чтобы разобраться в этом, мы обратились к экспертам из ряда ведущих компаний.

### Стагнация или рост?

“Для нас такой тренд не очевиден, — сказал Андрей Надеин. — Спрос растет, количество клиентов растет. Растут бюджеты, которые компании закладывают на развитие своих информационных систем и покупку новых продуктов и даже на совместное инвестирование в разработку этих продуктов”. Солидарен с ним Игорь Ведехин: “Спрос стал более фрагментированным и четко сфокусированным на решение бизнес-задач, но упомянутого тренда как такового мы не видим и тенденции к стагнации — тоже”.

“Сегмент ERP потерял прежнюю высокую динамику, которая была характерна для 2010 и 2011 гг., — возражает ему Вячеслав Казаков. — Но тогда основным драйвером был отложенный из-за кризиса спрос. О том, что рынок пребывает в состоянии стагнации, говорит и тот факт, что в нынешнем году практически не было анонсов по-настоящему масштабных инициатив по внедрению ERP. Говорят, что клиенты устали от ERP-проектов и не готовы ввязываться в новые. Я не вполне согласен с этим. Сам факт, что на фоне постоянных кризисных ожиданий рынок ERP не упал и даже демонстрирует небольшой рост, вполне позитивен.

Есть еще один важный фактор — технологический. Ведь запустив сегодня проект внедрения традиционной ERP-системы, при нынешних темпах развития “облачных” услуг есть риск через пару лет на выходе получить уже неактуальную систему. Однако строить полностью облачные варианты тоже никто не решает. Компании изучают эти технологии на предмет их зрелости и применимости, и это очень разумно”.

По мнению Елены Истоминой, в целом интерес предприятий к бизнес-приложениям остается на достаточно высоком уровне. Правда, в большинстве случаев речь идет уже не о базовых задачах, а о более сложных процессах верхнего уровня управления: бюджетирования, централизованного казначейства, построения консолидированной отчетности, бизнес-анализа и т. п.

“Снижение объема продаж лицензий ПО связано с насыщением российского рынка решениями класса ERP, — убеждена Елена Гуцева. — Практически все крупные игроки уже внедрили те или иные ERP-системы. Сейчас идет следующая волна автоматизации, когда происходит не внедрение с нуля, а развитие

существующего ERP-решения. Такие проекты требуют не только знания продуктов, но и предварительного качественного бизнес-консалтинга. Наибольший интерес у заказчиков вызывают бизнес-приложения, связанные с планированием и бюджетированием. В связи с переходом на международные стандарты финансовой отчетности появился интерес к приложениям, обеспечивающим построение отчетности по МСФО. Также стабильно пользуются спросом решения, предназначенные для управления проектами и инвестиционной деятельностью”.

По мнению Александра Плоткина, в низшем сегменте (условно с бюджетом автоматизации до 100 тыс. евро в год) фактически (и заслуженно) установилась монополия “1С”. При этом функциональность платформы “1С” (точнее, ее среды разработки) опережает потребности компаний из данного сегмента, число самодостаточных типовых отраслевых решений постоянно наращивается, а предложение здесь превышает спрос. Поэтому никакого всплеска спроса на новые ERP-решения в этом сегменте наблюдаться не может. В высшем сегменте, куда входят отраслевые или межотраслевые холдинги, этап выбора решения уже везде практически завершился. При этом этап бурного инвестирования в ИТ, когда массово закупались исходные (весьма впечатляющие по размерам) пакеты лицензий, энергично осваивались не менее впечатляющие суммы на проекты по выбору “правильной” системы и формированию “типовых решений на основе лучших отраслевых практик”, уже остался в прошлом. Наступило время трудоемкой (а по другому и не бывает) кастомизации этих “лучших практик”, наступило время оценки эффективности инвестиций, вложенных на первых этапах. Собственно, реальный анализ эффективности первоначальных инвестиций и отрезвил голову многим излишне оптимистично настроенным руководителям бизнеса. В этой нише по-прежнему много работы, но уже не для продавцов лицензий, а в первую очередь для компаний-интеграторов и специалистов-функциональщики. И деньги здесь теперь больше платят не по результатам эффектных презентаций, а по достижению реальных результатов для бизнеса”.

Наиболее интересен, полагает Александр Плоткин, “средний сегмент”, где заказчиками выступают самые динамичные компании, как правило, частные. Некоторые из развивающихся компаний вырастают из своих прежних ИС, имея определенный опыт (в том числе и негативный) и не будучи связанными корпоративными стандартами, они в качестве главного критерия для нового выбора рассматривают наличие действительно успешных отраслевых внедрений.

### Отраслевой срез

“Развитие информационных систем тесно связано с развитием бизнеса, поэтому спрос на автоматизацию наблюдается в тех отраслях, которые активно развиваются: нефтегазовой, строительстве, банковской сфере, торговле, — констатирует Елена Истомина. — Особенно

востребована автоматизация управления крупными распределенными организациями (таких в России с каждым годом становится все больше). При этом какие-то из них идут по пути унификации процессов всех удаленных подразделений за счет перевода их на единую систему. Другие оставляют подразделениям относительную свободу в части организации своей деятельности, выстраивая управление и соответственно автоматизацию на верхнем уровне”.

Александр Горбачев отмечает спрос на продукты его компании со стороны гостиничного сектора, сферы фармации и медицинских услуг, компаний, занимающихся добычей полезных ископаемых, производством и продажей оборудования. Причины подобной активности он видит в том, что всем надоело ждать кризиса — вместе с программами сокращения расходов компании иницируют новые инвестиционные проекты. По мнению Владимира Егорова, активность в тех или иных индустриях непосредственно связана с уровнем конкуренции в них, а потому неудивительно, что традиционно массовыми потребителями бизнес-приложений являются телеком, ритейл и финансовый сектор.

К нему присоединяется Александр Плоткин: “В таком высококонкурентном секторе, как производство товаров повседневного спроса, который для нашей компании традиционно является одним из приоритетных, спрос на ERP-решения не снижался даже в период кризиса. Интерес компаний-производителей фокусируется вокруг традиционных для ERP функций планирования и прогнозирования; компании-дистрибьюторы и те из производителей, у кого есть собственная система дистрибуции, заинтересованы в CRM-решениях, позволяющих эффективно управлять продажами. В ритейле традиционно востребованы системы для организации фронт-офиса и бизнес-анализа на основе OLAP. Всем интересны решения, включающие средства интеграции с ИС бизнес-партнеров (в том числе по стандарту EDI). Взрывной рост рынка смартфонов и планшетов сделал востребованными мобильные решения, использующие новые (для бизнес-приложений) возможности таких устройств — фотографии, GPS-мониторинг и т. п. Пользователи ERP-систем становятся мобильнее, и их запросы формируют сдвиг интереса компаний в сторону облачных решений и мобильных бизнес-приложений”.

“Наиболее активными отраслями за последний год являются ритейл, энергетика, горно-металлургическая отрасль, химическая промышленность, банковский сектор и финансовые организации, — дополняет его Андрей Надеин. — Многие компании еще прекрасно помнят недавний кризис и то, насколько большинство из них были не готовы к реализации кризисного управления из-за отсутствия достоверных оперативных данных”.

По мнению Игоря Ведехина, ERP-решения достаточно популярны во всех отраслях. Когда-то приоритет отдавался реализации базового ядра функциональности, потом внедрению систем управления персоналом. Сейчас мы видим по-

### Наши эксперты



**ИГОРЬ ВЕДЕХИН**, директор департамента консалтинга, IBS



**АЛЕКСАНДР ГОРБАЧЕВ**, региональный директор по консалтингу, представительство Epicor Software в России и СНГ



**ЕЛЕНА ГУЦЕВА**, заместитель генерального директора по бизнес-приложениям, “АйТи”



**ВЛАДИМИР ЕГОРОВ**, руководитель отдела продвижения ERP-решений, Microsoft в России



**ЕЛЕНА ИСТОМИНА**, бизнес-аналитик Prestima, компания НПО “Компьютер”



**ВЯЧЕСЛАВ КАЗАКОВ**, директор департамента бизнес-приложений, консалтинговая группа “Борлас”



**АНДРЕЙ НАДЕИН**, заместитель генерального директора, представительство SAP в СНГ



**АЛЕКСАНДР ПЛОТКИН**, директор по развитию, “Монолит-Инфо”

вышенный спрос на локальные решения в области логистики, управления производством и капитальным строительством.

Елена Гуцева напоминает, что спрос на ERP-системы в нашей стране традиционно наиболее активен в ТЭК. Это объясняется необходимостью контроля высоких затрат на производство, большими объемами работ и денежных потоков, высокими рисками, связанными с налоговыми обязательствами, контролем за активами, производственными затратами, в том числе и на техническое обслуживание оборудования и т. д. В связи с этим и наиболее приоритетные задачи там — планирование



# Управление за рамками ERP

ИСТОМИНА ЕЛЕНА, БИЗНЕС-АНАЛИТИК  
PRESTIMA, КОМПАНИЯ НПО "КОМПЬЮТЕР"

Кажется, еще недавно ERP-система на предприятии воспринималась как что-то глобальное, охватывающее все области управления. Шел этап ухода от "кусочной" автоматизации, продвигалась идея единой корпоративной системы. Какое-то время функционалом ERP пытались охватить все области управления. Так, в ERP-системах стали появляться встроенные механизмы workflow для передачи документов, но постепенно их заменили полноценные ЕСМ-системы. И сегодня ни для кого уже не секрет, что наибольший эффект для предприятия дает совместное использование учетной системы и системы электронного документооборота.

Современные тенденции в сфере автоматизации управления на предприятии уже не сводят все к единой системе, а строят более сложную инфраструктуру путем интеграции различных систем. Таким образом, история развивается по спирали: опять "кусочная" автоматизация, но уже из более крупных интегрируемых блоков. Что же служит основанием при принятии решений о подключении отдельной специализированной системы для конкретной области управления? Рассмотрим это на примере одной из актуальных на текущий момент задач — постановка и автоматизация бюджетирования.

Сейчас базовый функционал ERP на большинстве предприятий обычно "закрыт": бухгалтер, расчет зарплаты, управление кадрами, складской учет, управление закупками и реализа-

цией — вполне успешно автоматизированы. Самые отчаянные и упорные осилили управление транспортом и ремонтами, управление производством.

Бюджетирование же откладывалось напоследок и часто так и оставалось неохваченным. Связано это и с относительной новизной методики (по отношению к остальным подсистемам), и с необходимостью опираться на данные других информационных систем. Кроме того, задачи автоматизации вытекают из стадии развития организации. И если автоматизация учетных задач приоритетна на этапе стартапа, то задачи, связанные с повышением эффективности и управляемости, появляются на новом витке развития уже зрелого бизнеса (выделения новых направлений, поглощения, экспансии в новые регионы и т. п.).

Большая часть предприятий, осознавших для себя необходимость бюджетирования, начинают с Excel, да там и остаются. Однако те, кто пытается построить бюджетирование в полном понимании этого слова — с выделением взаимосвязанных бюджетов, подключением к планированию центров финансовой ответственности (ЦФО), проведением план-фактного анализа, рано или поздно сталкиваются с необходимостью выбора специализированного решения.

В первую очередь, конечно, рассматривают возможности уже существующей на предприятии ERP-системы. Но не всегда на ней останавливаются. Причинами может быть устаревшая платформа, отрицательный опыт предыдущих взаимоотношений с поставщиком, иногда просто желание чего-то нового. Кроме того, когда

ERP-система выбиралась, задачам и возможностям бюджетирования в ней уделялось, скорее, второстепенное внимание — на первый план выходили учетные задачи. Да и производители ERP-систем явно не с бюджетирования начинали разработку своих продуктов, а потому вписывали функционал составления и анализа бюджетов в уже существующую архитектуру и ограничения платформы.

В этом плане при выборе системы бюджетирования более выигрышно выглядят специализированные системы, которые чаще всего производители относят к классу CPM (Corporate Performance Management). Это, как правило, более современные продукты, заточенные именно под задачи бюджетирования, анализа и отчетности. Их интерфейсы и архитектура гораздо лучше подходят для подобных задач.

У руководства холдингов или крупных распределенных организаций задача выбора системы управления осложняется еще и тем, что в дочерних организациях и подразделениях стоят, как правило, разные системы, часто на разных платформах. Руководство оказывается перед выбором: внедрять единую систему для всех подразделений или интегрировать уже работающие. Переход на единую ERP-систему будет связан с необходимостью "перевнедрения" уже в общем-то работающего функционала и унификации процессов. Конечно, если есть задача оставить в подразделениях только основные производственные функции, выполняемые по единым стандартам (например, в магазинах сотовой связи),

а все функции управления вынести выше, то единая система может быть обоснованным выбором. Если же рассматривать холдинг из нескольких предприятий, занимающихся близкой по теме, но все же разной деятельностью (например, завод по производству бетона и строительная организация), да еще в разных регионах, то перевод их на единую систему становится совсем не эффективным. В этом случае обособленная система управления верхнего уровня, по сути, будет единственным подходящим решением.

Необходимость поддержки нескольких систем, безусловно, может создать некоторые сложности в плане дополнительного обучения персонала, настройки интеграции и т. п. Но, с другой стороны, это приведет и к положительным изменениям — большей масштабируемости, снижению объемов модификаций в силу лучшей готовности и проработанности функционала. Компромиссным вариантом может стать минимизация используемых на предприятии платформ или применение легко интегрируемых продуктов от одного производителя, представляющего на рынок определенную линейку информационных систем.

Бюджетирование — далеко не единственная задача, которую предприятия могут решать, вынося за пределы ERP-системы. Средствами отдельной системы могут решаться разные бизнес-задачи, особенно актуальные для предприятия. Однако тут важно понимать отделяемые задачи, ведь чем теснее должны быть связи между подсистемами управления, тем больше сил на интеграцию придется потратить.

и бюджетирование, управление техническим обслуживанием и ремонтом, управление активами и проектами капитального строительства. Наблюдается увеличение интереса к ERP-решениям и в таких традиционных отраслях, как строительство и недвижимость, а также в относительно новых — ЖКХ и страхование. В финансовом секторе, в свою очередь, пользуются интересом приложения по управлению эффективностью бизнеса: системы автоматизации бюджетирования и планирования, а также приложения, позволяющие осуществлять анализ и моделирование стратегии предприятия, управление финансовыми рисками.

Но, может, снижение спроса связано с тем, что есть немало отраслей, где ERP-системы не пользуются популярностью? Чем объясняется их пассивность: недостатком денег, отсутствием конкуренции, низкой культурой корпоративного управления? По мнению Елены Истоминой, наиболее сложный выбор и внедрение ERP, как это было и ранее, идет на производственных предприятиях. Связано это как с их невысокой доходностью, так и со сложностью процессов управления производством, что значительно увеличивает стоимость ERP-проектов. В целом соглашаясь с ней, Вячеслав Казаков напоминает, что в России рынок ERP уже насыщен в таких отраслях, как нефтегазовая, энергетика, металлургия, телеком и ритейл. Эти отрасли — наиболее активные потребители ИТ, ERP-решения там были запущены давно. А, например, машиностроению или авиакосмической отрасли приходится ликвидировать отставание, располагая существенно меньшими финансовыми средствами.

"Достаточно специфичны функции ERP-систем в финансовой сфере, тем не менее там также наиболее популярны-

ми являются задачи, связанные с бюджетированием и планированием, — разъясняет Елена Гуцева. — Определенная специфика присутствует в ERP-системах для государственного сектора и вузов, для них существуют отдельные отраслевые решения на основе современных ERP-систем, закрывающие потребности данных сегментов рынка".

Как бы много ни говорили о том, что сфера государственного управления — это не бизнес, задачи планирования и управления материальными, финансовыми и людскими ресурсами имеются и там. Их актуальность существенно возрастает в условиях, когда через госбюджет финансируются объемные программы, контролируются которые крайне слабо. Насколько широко используются сегодня ERP-системы в масштабных проектах для госсектора?

Александр Горбачев сомневается даже в самой возможности постановки такого вопроса: "В нашей стране госсектор очень обширен, он включает сотни различных областей, в том числе госуправление, ЖКХ, образование, медицину, транспорт и пр. Поэтому говорить про весь госсектор невозможно, поскольку он очень разнороден". "Массового интереса к ERP в госсекторе мы не видим", — признает Вячеслав Казаков. А вот по мнению Андрея Надеина, ситуация не так уж безнадежна: "Российский госсектор сегодня активно осваивает информационные технологии, и это не дань моде, а насущная необходимость в связи с масштабными преобразованиями в нашей стране, запуском многочисленных государственных и социальных программ. Свои предложения для госсектора мы поделили, в частности, по функционалу: на решения для внутриведомственной автоматизации, где нам интересны прежде всего проекты не по автоматизации, а по повышению

эффективности бизнес-процессов, на информационно-аналитические системы и на заказные разработки — приложения, которые должны решать уникальные задачи конкретных ведомств".

"В госсекторе сегодня уделяется внимание проектам, связанным с управлением документооборотом и делопроизводством, построением сложных аналитических систем, формированием порталных и интеграционных решений, автоматизирующих множество процессов взаимодействия ведомств друг с другом и с гражданами, — констатирует Игорь Ведехин. — Классическими ERP-системами я бы это не назвал".

"Сегодня наибольшим спросом со стороны госсектора пользуются решения, связанные с предоставлением госуслуг и мониторингом эффективности, — это комплексные проекты, включающие множество систем (хранилища данных, системы бизнес-анализа и принятия решений, электронный архив и документооборот), но пока они не затрагивают область ERP, — соглашается Елена Гуцева. — Во многом такой характер спроса обусловлен политическим и законодательным курсом развития ИТ в госсекторе, который направлен на информатизацию общества. Отдельные органы государственной власти приобретают и внедряют ERP-решения для автоматизации своей хозяйственной деятельности, но такие проекты нельзя назвать комплексными. С другой стороны, повышенный спрос на единую бизнес-аналитику с высокой степенью агрегации (округ, регион и т. п.) и мониторинг эффективности власти влечет за собой необходимость обработки большого количества данных из множества источников. Решение этой проблемы — комплексное внедрение единого ERP-решения. Выполнение первых проектов по внедре-

нию аналитических систем должно привести к изменению подхода к развитию ERP в госсекторе".

## На пути в облака

Облачные вычисления и предоставление ПО в форме услуги (SaaS) — одни из наиболее значимых трендов развития современного ИТ-рынка. С одной стороны, коммерческий сектор смотрит на такие новые модели доставки приложений с известной осторожностью, с другой — разворачиваемая в нашей стране программа предоставления онлайн-услуг населению по самой своей природе носит облачный характер. Насколько вероятен сценарий, в котором подобные проекты станут примером и движущей силой перехода на модель SaaS в коммерческом секторе?

Елена Истомина полагает, что облачная среда ближе малому и среднему бизнесу. Полноценная же ERP-система ассоциируется более с крупными организациями. Возможно, именно поэтому активно пропагандируемая вендорами тема "ERP в облаках", скорее, дань моде, чем общий тренд. "По моему мнению, информационная истерия вокруг SaaS вообще сильно преувеличена. В одном понятии смешаны аутсорсинг поддержки, технологии удаленного доступа и финансовые услуги, — убежден Александр Горбачев. — Эти три составляющие надо рассматривать отдельно с точки зрения преимуществ модели SaaS перед традиционной, поскольку для ERP такие преимущества до сих пор неочевидны".

А по мнению Вячеслава Казакова, появление референсных проектов, если они будут выполнены в госсекторе, позитивно повлияет на развитие рынка с той точки зрения, что руководители станут менее настороженно относиться к модели SaaS.

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 18 ►

# Опыт “Балтики”: СЭД как часть ERP-решения

**В**ектор развития информационных систем крупных компаний с интенсивным документооборотом неизбежно приводит к ситуации, когда становится неэффективным поддерживать для одних и тех же процессов фактически параллельные решения — крупные ERP- и ESM-системы. Это диктует необходимость перехода на интегрированные решения, в которых неструктурированный контент подчиняется четко организованным моделям ERP.

Именно в такой ситуации оказалась компания “Балтика”, когда в конце 2010 г. перед ней встала задача построения централизованного электронного архива бухгалтерских и финансовых документов. Требовалось повысить скорость документооборота — не только скорость первоначального ввода документов в систему, но и (что не менее важно) скорость доступа к первичным документам при налоговых и аудиторских проверках. Кроме того, было решено оптимизировать структуру бухгалтерии — будучи территориально распределенной компанией с заводами в 10 городах России, “Балтика” испытывала трудности из-за необходимости территориально увязывать функции приема, ввода и хранения первичного документа. И централизованное электронное хранение документов было призвано снять эту проблему.

В качестве ядра информационной системы на “Балтике” давно и успешно используется “ERP Монолит”. Разработчик этого продукта, компания

“Монолит-Инфо”, будучи ориентированной на решения для компаний национального масштаба, к этому времени уже включила в состав функций своих продуктов все основные компоненты ESM (СЭД). Это позволило “Балтике” в своём проекте сразу опираться на надёжную базу в виде средств хранения электронных документов в рамках “ERP Монолит”. Поэтому автоматизацию задач электронного документооборота было решено начать с документов, относящихся к процессам, уже находящимся под управлением “ERP Монолит”.

Проект не ограничился простым внедрением новых функций и модулей “ERP Монолит”. Были проведены обследование существующего документооборота и его оптимизация (например, в части основных средств и отчетов дистрибьюторов по использованной продукции и рекламным материалам), а также выполнено формальное описание документооборота в терминах первичных документов, способов их обработки, взаимосвязи с документной моделью ERP-системы. В связи со значительными масштабами проекта (более 2 млн. документов в год и свыше 500 пользователей), а также требованиями по использованию существующей техники (сканеров) и каналов связи проект реализуется путём поэтап-

ного подключения отдельных групп документов, относящихся к связанным бизнес-процессам.

В рамках проекта автоматизированы процессы загрузки документов от удаленных пользователей

по выделенным каналам связи, маркировки первичных документов штрихкодами (для дальнейшей автоматизированной обработки), поддерживается поточное сканирование документов с автоматическим разделением на пакеты и типы, автоматической привязкой к документам ERP-системы. Была разработана и внедрена утилита сжатия изображений и повышения



Герман Эпштейн

яркости цветных печатей и подписей.

Поточное сканирование входящих документов позволяет оптимизировать структуру бухгалтерии, давая возможность территориального разнесения функций приема, ввода и хранения первичного документа. То есть документ может быть получен и загружен в систему в филиале, а обработан бухгалтером в штаб-квартире. При этом оригинал документа (“твёрдая копия”) может быть сначала размещен в архиве филиала, а затем перемещен на постоянное хранение в основной архив компании уже без увязки с ходом обработки этого документа в системе.

В результате полной реализации проекта “Балтика” получит систему электронного документооборота,

тесно интегрированную с функционалом используемых модулей ERP, CRM и HRM. Такое решение обеспечит возможность хранения электронных документов (ЭД) любых типов (с привязкой или к документу ERP-системы, или к элементу любого классификатора), а также предоставит средства управления процессом согласования (утверждения) документов. Пользователи получат интегрированный интерфейс работы с документами, в рамках которого им будет одновременно доступна информация о структурированном аспекте документа (титульные характеристики, сумма, строки и пр.), о процессе утверждения документа (история и комментарии рецензентов) и обо всей неструктурированной информации, относящейся к документу (документы MS Office, сканы, изображения и т. д.).

Мнение Германа Эпштейна, CEO пивоваренной компании “Балтика”: “Проект организации единого электронного архива финансовых документов с функциями поточного сканирования и штрихкодирования позволяет нашей компании оптимизировать структуру и загрузку бухгалтерских служб, а также повысить скорость документооборота, как первичного ввода документов в систему, так и доступа к первичным документам при налоговых и аудиторских проверках. Успешная реализация первого этапа проекта стала возможной благодаря надежному и проверенному партнеру «Балтики» в сфере ИТ — компании «Монолит-Инфо»”.

СПЕЦПРОЕКТ КОМПАНИИ “МОНОЛИТ-ИНФО”

## Слухи...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 17

Можно также надеяться, что развитие облачных госуслуг будет стимулировать совершенствование нормативно-правовой базы, прежде всего в сфере защиты данных, а также поможет разрабатывать конкретные программные решения и сертифицировать их. Не секрет, что проблемы безопасности по-прежнему являются сдерживающим фактором развития облачной модели.

Александр Плоткин полагает, что хотя здесь и нет прямой связи, однако косвенно внедрение модели SaaS в госсекторе делает ее более привычной, формируя у клиентов новые ожидания. Так что крупные корпорации поневоле будут вынуждены внедрять сервис-ориентированные решения, в первую очередь в отраслях и сегментах, связанных с массовым обслуживанием (и здесь на переднем крае оказываются CRM-системы).

“Для предоставления онлайн-услуг населению проводится множество изменений в ИТ-законодательстве, — напоминает Елена Гуцева. — В качестве примера можно привести отрасль ЖКХ, где уже активно начинают использовать облачные технологии, не в последнюю очередь благодаря требованиям законодательства по автоматизированному съему показаний и аппаратному контролю за функционированием оборудования. Кроме того, изменяются требования к поставщикам услуг, уровню безопасности данных и др. Рынок становится более цивилизованным, компании сертифицируются для оказания онлайн-услуг — повышается доверие к оказываемым ими сервисам. Одновременно с этим повышается доверие

к облачным технологиям и ИТ-директоров предприятий, которые в обычной жизни являются пользователями электронных госуслуг. Вполне вероятно, что благодаря этому через несколько лет мы сможем наблюдать существенное перераспределение внимания в сторону облачных сервисов и в коммерческом секторе”.

Говоря об осторожности заказчиков, не следует забывать и о том, что свою часть пути должна пройти и другая сторона. В какой степени к переходу на облачную парадигму готовы сегодня ведущие вендоры и их программные продукты? Что им еще предстоит сделать в этом направлении? “Основной вопрос здесь в том, насколько облачные версии программных продуктов могут предоставить тот же объем функциональности, что и локальные, — считает Александр Плоткин. — В последнее время здесь наметился очевидный перелом, связанный с тем, что в планах ведущих поставщиков ПО облачные версии получают сопоставимый или даже первоочередной приоритет по сравнению с традиционными продуктами. С другой стороны, ещё недостаточно развита инфраструктура, необходимая для развертывания облачных решений, — дата-центры, каналы связи, гибкие тарифы по оказанию услуг. В этой части еще много предстоит сделать”.

Вячеслав Казаков подчеркивает, что облачные приложения должны быть кроссплатформенными, легко масштабируемыми, совместимыми с существующими системами виртуализации и обладать повышенными по сравнению с “классическими” системами характеристиками надёжности и отказоустойчивости. Должны быть также изменены подходы к лицензированию облачных приложений.

По наблюдениям Александра Горбачева, ведущие вендоры больше говорят, что у них есть программные продукты для размещения в облаке, но ставку на них не делают. Андрей Надеин не согласен с такой точкой зрения: “По данным IDC, объем российского рынка облачных услуг (публичных и частных) в 2010 г. составлял 35,08 млн. долл. А к концу 2015 г. эта цифра превысит отметку в 1,2 млрд. долл., демонстрируя среднегодовой темп роста более 100%. В своей стратегии компания SAP концентрирует усилия на переносе в облака собственных традиционных приложений, а также на разработке специализированных бизнес-решений для развертывания в облачных средах”.

“Фактором, который несколько затормаживает развитие облачных бизнес-приложений, является беспокойство заказчиков по поводу безопасности и приватности данных, — утверждает Владимир Егоров. — Как правило, это первый вопрос, который возникает у компаний, рассматривающих модель использования ИТ как услуги. Microsoft уделяет этим вопросам большое внимание. В облачных сервисах мы используем девять уровней безопасности, начиная от физического биометрического сканирования и заканчивая новейшими технологиями, обеспечивающими защиту наших сервисов. Microsoft гарантирует бесперебойную работу своих облачных сервисов в течение 99,9% времени, и это закреплено финансово”.

Как считает Елена Гуцева, в целом к переходу на облачные технологии сейчас уже готово большинство ведущих поставщиков ERP-систем. В подтверждение она приводит пример нового продукта “1С:Предприятие через Интернет”, отмечая в то же время, что в облаке здесь размещены пока только массовые, “легкие” решения, доступ пользователей

к которым и первую линию их поддержки осуществляют партнеры, имеющие статус Центров сетевой компетенции. Более того, некоторые вендоры предоставляют отдельные свои решения только в рамках SaaS-модели (пример — система управления талантами Taleo Cloud Service корпорации Oracle).

“Степень готовности вендоров на текущий момент средняя, — сетует тем не менее Елена Гуцева. — В публичном облаке пока могут быть развернуты лишь решения с урезанным функционалом или отдельные модули, требующие значительной интеграции с ИТ-системами, уже эксплуатируемыми заказчиком. Развертывать все в облаке вендоры пока в полной мере не готовы, но курс в этом направлении взят, и через два-три года такие решения появятся. Перевод приложений в облачную среду требует серьезного пересмотра архитектуры, так как облачным решениям необходим совершенно иной подход к администрированию, управлению правами доступа, данными и т. д.”.

Вполне правомерен также вопрос, в какой степени к переходу на облачную парадигму готовы сегодня российские партнеры этих вендоров и российские заказчики? Какие функциональные блоки ERP-систем могли бы быть безболезненно перенесены в публичное облако в первую очередь? Вячеславу Казакову наиболее реалистичным представляется сценарий, при котором сначала произойдет плавное перемещение в облака непроизводственных экземпляров промышленной системы (в первую очередь, тестовых и находящихся в стадии разработки), а также отдельных, наиболее ресурсоемких, ее модулей.

“Сегодня облачные сервисы в России среди B2B-компаний в целом пользуются меньшей популярностью, чем на Запа- ▶

# ERP с российской пропиской

**Павел Базаров, заместитель директора департамента бизнес-приложений консалтинговой группы “Борлас”.**

Как бы ни были хороши учетные системы, построенные “на основе лучших мировых практик”, их логика работы основывается на усредненных алгоритмах и данных из разных стран. Поэтому при использовании подобных решений в России так или иначе приходится

После ряда обращений клиентов, столкнувшихся с аналогичными сложностями, специалисты “Борлас” в 2009 г. разработали специализированное решение — “Систему формирования бухгалтерской отчетности в соответствии с практикой РСБУ”, также известное на рынке как BARS (Borlas Accounting Reporting System). Решение представляет собой программную надстройку для Oracle E-Business Suite и реализует функции

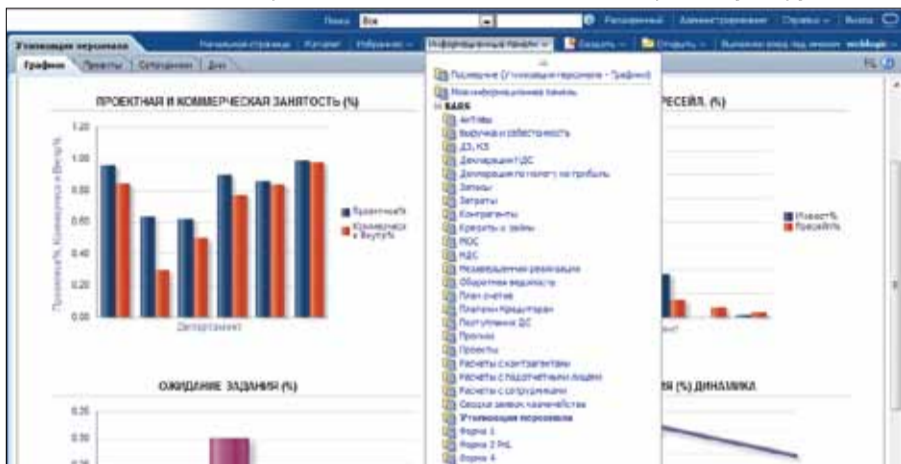
Алгоритм работы решения достаточно прост — бухгалтерские данные из корпоративной информационной системы загружаются в хранилище данных, где на их основе по классификаторам, заданным пользователями, создаются отчеты. Ценность решения в том, что новые формы отчетов можно создать без привлечения специалистов-разработчиков (внешних или из состава ИТ-службы предприятия). Это, во-первых, обеспечивает оперативность, во-вторых, избавляет предприятие от финансовых издержек. Помимо повседневной деятельности такие возможности полезны при внедрении информационных систем, когда на разработку аналитической отчетности на основе бухгалтерских данных расходуются значительные ресурсы. Кроме того, в случае возникновения новых требований или изменений законодательства отчеты легко модифицируются.

Дополнительно решение BARS интегрировано с информационными панелями Oracle BI. Готовая модель позволяет пользователям выполнить детализацию бухгалтерских данных до первичного документа, а также оперативно построить новые отчеты

активами предприятия (см. рис. 2). Для построения новых информационных панелей доступны как сальдовые показатели, показатели за период, так и вычисляемые формулы, такие как оборачиваемость складских остатков, задолженности и другие показатели с детализацией до аналитических разрезов.

Важным преимуществом является то, что BARS может быть добавлен к уже действующим решениям на основе Oracle E-Business Suite или установлен на первых этапах проекта внедрения ERP. Для получения максимального эффекта при внедрении решения “Борлас” предлагает дополнительные услуги по построению и сопровождению систем формирования бухгалтерской отчетности в соответствии с практикой РСБУ, включающие в себя:

- анализ текущей ситуации в сфере бухгалтерского и налогового учета;
- установку и настройку системы, а также взаимодействующих с ней модулей Oracle E-Business Suite;
- консультирование и обучение пользователей работе с системой;
- техническую поддержку работы системы.

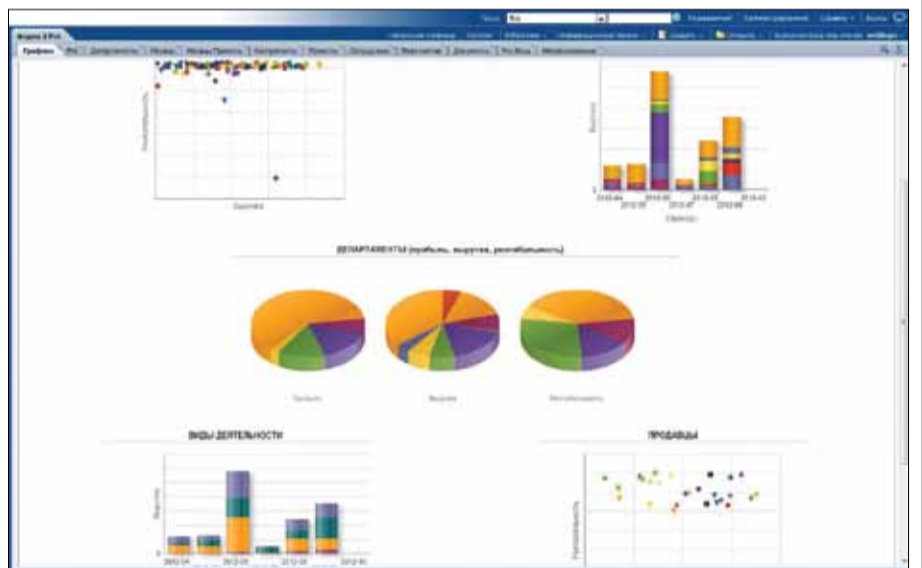


**Рис. 1.** Специалисты бухгалтерских служб получают в руки конструктор отчетов, а также библиотеку из более 100 готовых форм, наиболее часто используемых российскими предприятиями

сталкиваться с пресловутой отечественной спецификой. И наибольшие сложности возникают при формировании обязательной бухгалтерской и налоговой отчетности. Для переноса данных из типовых отчетов западных ERP в российские стандарты бухгалтерской отчетности (РСБУ) требуются существенные временные затраты и усилия. А ведь такая отчетность в финансовых модулях занимает до 40% общего объема. Важно также, что разработанные на этапе создания системы формы отчетов по РСБУ должны изменяться вслед за изменениями требований законодательства. Однако для этого, как правило, необходимо программное вмешательство, которое сотрудникам финансовых служб не под силу. Приходится обращаться к ИТ-службе, в итоге сроки внесения изменений увеличиваются, а вместе с ними возрастают трудозатраты: финансистам и бухгалтерам на местах приходится прилагать немало усилий для того, чтобы отчетность удовлетворила регулирующие органы. И все это выливается в авралы и переработки при закрытии отчетных периодов.

настраиваемого генератора отчетности на основе бухгалтерских данных, дополненного возможностями аналитики и интеграции с различными модулями ERP.

BARS помогает формировать отчетность в строгом соответствии с требованиями РСБУ, в том числе такими специфичными, как отражение корреспонденции счетов, красного сторно и исключения оборотов по техническим счетам. Специалисты бухгалтерских служб получают в руки гибкий инструмент — конструктор отчетов, а также библиотеку из более чем 100 готовых форм, наиболее часто используемых российскими предприятиями, включая такие отчетные формы, как бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, налоговые декларации и т. д. (см. рис. 1). В результате применения BARS упрощается формирование новых отчетов, налоговых регистров и других видов бухгалтерской отчетности, становится возможным оперативно и без лишних затрат подготавливать отчетность для нужд компании, для подачи в госорганы, для прохождения аудиторских проверок и т. д.



**Рис. 2.** Готовая модель позволяет пользователям выполнить детализацию бухгалтерских данных до первичного документа, а также оперативно построить новые отчеты и графики

и графики по следующим областям: анализ затрат предприятия, анализ прибыльности предприятия, управление складскими запасами, управление расчетами с контрагентами (дебиторами и кредиторами), управление денежными средствами и

С 2009 г. BARS нашел применение в информационных системах структур “Ростелекома”, банка “АК Барс”, “Мосводоканала”, компаний “КуйбышевАзот”, “ГалоПолимер Пермь”, “Ванинский морской торговый порт”, “Яндекс”, “Челябэнергосбыт”, “Апатит” и др.

де, — констатирует Андрей Надин. — Интерес к облачным сервисам есть, их обсуждают, иногда тестируют. Но говорить о широком использовании пока рано. Облачная ERP-система является достаточно сложным сервисом, к тому же связанным с передачей стороннему сервис-провайдеру важных для компании данных, пока не многие компании в России готовы к этому. Хотя перспективы, несомненно, есть”.

“Существует какая-то техническая информация, которую можно перенести в облако, однако есть и чувствительная информация, которую будут стараться размещать внутри предприятия, — размышляет Игорь Ведехин. — Каждая компания должна сформулировать для себя отношение к этому вопросу. Но если говорить о мировых тенденциях, то использование публичных облаков все в мень-

шей степени становится препятствием, если на другой стороне весов снижение совокупной стоимости ИТ-решения и повышение эффективности работы. Как известно, CRM-система достаточно чувствительная часть бизнеса: это база клиентов и контактов, от которых в значительной степени зависит коммерческий успех любого предприятия. Но замечательный пример компании Salesforce показывает, что многие предприятия уже готовы к переносу этой информации в облако. Точно такая же ситуация с расчетом заработной платы и аутсорсингом процедур управления персоналом. Поэтому я считаю, что здесь четкого ограничения нет, все зависит от конкретного случая и заказчика”.

По мнению Елены Гуцевой, российские заказчики пока не спешат переходить на облачные модели. Особенно это

касается крупных компаний, которые больше склонны развертывать бизнес-приложения в собственных частных облаках. Наибольшую привлекательность бизнес-приложения в виде сервиса имеют для СМБ-компаний, так как они таким образом получают ранее недоступные решения корпоративного уровня по привлекательной цене. Однако число выполненных по облачной схеме проектов в России еще настолько мало, что говорить об опыте, накопленном партнерами или вендорами, пока рано. Проще всего передать в публичное облако системы, которые содержат минимум конфиденциальной или персонализированной информации, а также не относятся к выполнению основных бизнес-функций: управление закупками, торговые площадки, системы управления проектами, блоки подбора и оценки персонала.

“Для крупных компаний важен еще и вопрос цены, — убежден Александр Плоткин. — Что выгоднее — использование локальных решений (вплоть до создания собственного частного облака) или аренда сервисов в публичных облаках? Ответ здесь совсем не очевиден. Как пример можно привести пивоваренную компанию “Балтика”, где наша компания “Монолит-Инфо” развернула облачное CRM-решение, к которому подключается 6000 пользователей “Балтики”, а также компании-дистрибьюторы и сервисные центры. Более того, этой инфраструктурой на условиях SaaS активно пользуются другие компании группы Carlsberg (“Балтика” входит в нее) из Белоруссии, Азербайджана, Казахстана и Киргизии для управления своими продажами. Это пример эффективно работающего частного облака”.

# 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/](http://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. Мейнфреймы
  2. Миникомпьютеры
  3. Серверы
  4. Рабочие станции
  5. ПК
  6. Тонкие клиенты
  7. Ноутбуки
  8. Карманные ПК
- Сети**
9. Концентраторы
  10. Коммутаторы
  11. Мосты
  12. Шлюзы
  13. Маршрутизаторы
  14. Сетевые адаптеры
  15. Беспроводные сети
  16. Глобальные сети
  17. Локальные сети
  18. Телекоммуникации
- Периферийное оборудование**
19. Лазерные принтеры
  20. Струйные принтеры
  21. Мониторы

22. Сканеры
23. Модемы
24. ИБП (UPS)

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

#### Программное обеспечение

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

#### Внешние сервисы

46. \_\_\_\_\_
47. \_\_\_\_\_

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

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

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

1. “Демос”
2. МТУ-Интел
3. “Релком”
4. 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](mailto:info@pcweek.ru)

# ВЫБЕРИ

# ЧЕВИДНОЕ!



# ПОДПИШИСЬ

# НА 2012 ГОД

**СК**  
ПРЕСС

**PCWEEK**  
RUSSIAN EDITION

Я подписываюсь

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

Ф.И.О. \_\_\_\_\_ дата рождения \_\_\_\_\_ индекс \_\_\_\_\_  
 обл./край \_\_\_\_\_ р-н \_\_\_\_\_  
 город \_\_\_\_\_ улица \_\_\_\_\_  
 дом \_\_\_\_\_ корп. \_\_\_\_\_ этаж \_\_\_\_\_ кв. \_\_\_\_\_ домофон \_\_\_\_\_  
 код \_\_\_\_\_ тел. \_\_\_\_\_

Копия квитанции об оплате от \_\_\_\_\_ с отметкой банка прилагается

**Стоимость подписки:**

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

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

Данное предложение на подписку и указанные цены действительны до 30.06.2012

**Чтобы оформить подписку Вам необходимо:**

- Заполнить прилагаемый купон-заявку и платежное поручение.
- Перевести деньги (стоимость подписного комплекта) на указанный р/с в любом отделении Сбербанка.
- Отправить заполненный купон-заявку и копию квитанции о переводе денег по адресу:  
 109147, г. Москва, ул. Марксистская, 34, корп.10,  
 3 этаж, оф. 328 (отдел распространения, подписка),  
 или по факсу: (495) 974-2263. Тел. (495) 974-2260,  
 отдел распространения, менеджеру по подписке.

Журнал высылается заказной бандеролью.

Цена подписки включает в себя стоимость доставки в пределах РФ.

Если мы получили Вашу заявку до 10-го числа текущего месяца и деньги поступили на р/с ООО «СК Пресс», подписка начинается со следующего месяца. Не забудьте, пожалуйста, указать в квитанции Ваши фамилию и инициалы, а также Ваш точный адрес с почтовым индексом.

Внимание! Отдел подписки не несет ответственность, если подписка оформлена через другие фирмы.

Редакционная подписка осуществляется только в пределах РФ.

Деньги за принятую подписку не возвращаются.

**Условия подписки:**

\* Минимальный период подписки — 3 месяца.

\*\* Начало доставки — следующий месяц за месяцем, в котором оплачена подписка.

\*\*\* Оформляя подписку, подписчик соглашается, что его персональные данные могут быть предоставлены третьим лицам для выполнения доставки издания.

Справки по телефону: +7 (495) 974-2260, доб. 1736; e-mail: podpiska@skpress.ru.

В случае если Вам не доставляют издания по подписке, сообщите об этом по e-mail: pretenzii@skpress.ru.

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

**РАСПРОСТРАНЕНИЕ PC WEEK/RUSSIAN EDITION**

**Подписку можно оформить в любом почтовом отделении по каталогу:**

• **“Пресса России. Объединенный каталог”** (индекс 44098) ОАО “АРЗИ”  
**Альтернативная подписка в агентствах:**

• **ООО “Интер-Почта-2003”** — осуществляет подписку во всех регионах РФ и странах СНГ.

Тел./факс (495) 580-9-580; 500-00-60;  
e-mail: interpochta@interpochta.ru; www.interpochta.ru

• **ООО “Агентство Артос-ГАЛ”** — осуществляет подписку всех государственных библиотек, юридических лиц в Москве, Московской области и крупных регионах РФ.

Тел./факс (495) 788-39-88;  
e-mail: shop@setbook.ru; www.setbook.ru

• **ООО “Урал-Пресс”** г. Екатеринбург — осуществляет подписку крупнейших российских предприятий в более чем 60 своих филиалах и представительствах.

Тел./факс (343) 26-26-543

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

**ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ**  
**ООО “УРАЛ-ПРЕСС”**

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

**ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ**  
**ООО “УРАЛ-ПРЕСС”**

Тел./факс (812) 962-91-89

**ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В КАЗАХСТАНЕ**  
**ООО “УРАЛ-ПРЕСС”**

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

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

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

info@periodicals.ru; www.periodicals.ru

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

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

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

# HGST не уходит с рынка

**ЛЕВ ЛЕВИН**

**В**есной этого года наконец было закончено оформление сделки по покупке за более чем 4 млрд. долл. компании Hitachi GST (HGST) ее конкурентом Western Digital

**КОМПЛЕКТУЮЩИЕ** (WD), о которой было объявлено в марте 2011 г. Эта сделка продолжает серию поглощений и слияний в индустрии жестких дисков пред-

ыдущего десятилетия, когда Maxtor купила отделение жестких дисков компании Quantum, а затем сама была поглощена корпорацией Seagate. Последняя в прошлом году также купила отделение жестких дисков у Samsung, а подразделение жестких дисков Fujitsu было продано компании Toshiba. Кроме того, сама Hitachi GST была образована на базе отделения жестких дисков IBM после его продажи японской Hitachi Ltd. Сделка Hitachi GST — Western Digital должна была сократить число игроков на рынке жестких дисков до трех компаний (Seagate, Toshiba и Western Digital), однако свои возражения против



**Грег Кволек ожидает, что поставки заполненных гелием жестких дисков HGST начнутся в первом полугодии следующего года**

нее высказали антимонопольные ведомства некоторых стран, в итоге сейчас на рынке жестких дисков по-прежнему остается четыре игрока.

Как пояснил в ходе встречи с московскими журналистами директор HGST по России, СНГ и Восточной Европе Грег Кволек, китайское министерство торговли при утверждении сделки потребовало, чтобы две компании вели свой бизнес независимо еще по крайней мере два года, поэтому Western Digital пока остается таким же конкурентом для HGST, как Seagate или Toshiba. Правда, из официального названия бывшего подразделения Hitachi исчезло имя японской компании, и теперь оно называется “HGST, дочерняя компания Western Digital”. Кроме того,

антимонопольные ведомства Евросоюза дали свое согласие на сделку при условии, что Western Digital продаст часть своего производства 3,5-дюймовых десктопных дисков другой компании, и в результате в продуктовой портфеле Toshiba появились прежде отсутствовавшие винчестеры для десктопов.

Г-н Кволек рассказал и о новейшей разработке своей компании, которая позволит увеличить максимальную емкость жестких дисков. Наряду с работами по увеличению плотности записи данных на пластину жесткого диска инженеры HGST пытаются увеличить и число пластин в жестком диске. Сейчас их может быть не более пяти, однако в первой половине следующего года HGST собирается вывести на рынок 3,5-дюймовые диски с семью пластинами, емкость которых, как ожидается, будет равна 6 Тб, т. е. в полтора раза больше, чем максимальная емкость современных жестких дисков. Новые диски HGST вместо воздуха будут заполнены гелием, у которого плотность в семь раз меньше, благодаря чему сокращается трение пластин о заполнитель при вращении диска и появляется возможность уменьшить высоту считывающей головки над дорожками пластины, т. е. плотнее разместить пластины внутри диска.

Впервые заполненные гелием жесткие диски HGST были продемонстрированы в сентябре в Калифорнии на собрании инвесторов Western Digital. Как утверждает HGST, новые диски потребляют на 23% меньше энергии и их рабочая температура на четыре градуса ниже, чем у таких же дисков, заполненных воздухом. По словам г-на Кволека, гелий сначала будет использоваться в дисках HGST класса Enterprise.

# Intel представила персональную облачную платформу

**РЕЙЧЕЛ КИНГ**

**И**ntel выходит на рынок хранения данных в персональных облаках, о чем говорят ее новые решения на базе процессоров Atom, ориентированные на домашних пользователей и малый бизнес.

Речь идет о сетевых устройствах хранения (NAS) с процессорами Intel Atom D2550 или D2500 для безопасного хранения, резервного копирования и совместного доступа к данным через облако. Такой доступ осуществляется через HTML и открытый IP-адрес (с запаролленным логином), и конечный пользователь может либо подключаться к этому IP-адресу через обычный настольный браузер, либо сделать так, чтобы устройство выглядело как внешний диск.

По информации Intel, компания сосредоточилась на разработке эталонных в плане цены и производительности архитектур NAS-систем на чипах Atom для использования в персональных и публичных облаках.

“Разрастание объемов данных — это реальность”, — заметил Дэвид Тухи, главный управляющий Intel Storage Group, представив новую платформу облачного хранения информации.

В нынешних реалиях управление данными (будь то пер-

сональные данные, большие данные или любая другая информация) представляет собой как крупную проблему, так и важную перспективу для любой ветви ИТ.

Ссылаясь на недавнее исследование Aberdeen Group, Intel сообщила, что объемы данных, хранимых предприятиями малого бизнеса, ежегодно возрастают на 30%, а суммарные запросы ресурсов памяти, используемых домашними пользователями, в ближайшее время вырастут с 329 эксабайт до 4,1 зеттабайт.

Одной из проблем малого бизнеса являются растущие требования регулятивных органов к срокам хранения данных. В качестве примера Тухи сослался на закон HIPAA, нормы которого варьируют от штата к штату, однако требуют, чтобы организации здравоохранения хранили не менее пяти лет все данные, имеющие важность для жизни пациентов.

“Потеря данных, увы, обыденная вещь”, — констатировал Тухи, упомянув исследование Университета Северной Каролины, согласно которому ежедневно крадется или теряется 2000 ноутбуков, и 32% случаев потери данных связаны с человеческими ошибками.

Все это говорит о том, что и домашние пользователи, и компании нуждаются в улуч-

шении способов поддержания целостности данных.

По мнению Тухи, малому бизнесу и домашним пользователям больше всего нужна возможность обеспечения сохранности данных и защиты приватной информации, включая наличие функций автоматизированного резервирования и совместного использования файлов через подключаемые устройства при избирательно задаваемых правах удаленного доступа.

Таким образом, в перечень главных требований к создаваемой архитектуре входит совместный доступ к NAS-устройствам в локальной сети, защита данных средствами RAID, интегрированная поддержка цифровых дисплеев, встроенное аппаратное ускорение, масштабируемость подключений ввода-вывода, до 4 Гб оперативной памяти и поддержка разнообразных ОС. Сюда также входит интегрированная поддержка подключений по USB 3.0, но о Thunderbolt речь не идет.

Разработки Intel уже увидели свет в продукции трех ее OEM-партнеров — Asustor, QNAP и Thecus. Стартовая цена устройств составляет примерно 299 долл. Системы всех трех фирм имеются в продаже, и, по словам Тухи, Intel рассчитывает, что до конца года ряды поставщиков таких систем расширятся.

**PCWEEK** RUSSIAN EDITION

№ 28 (813) **БЕСПЛАТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОТ ФИРМ!**

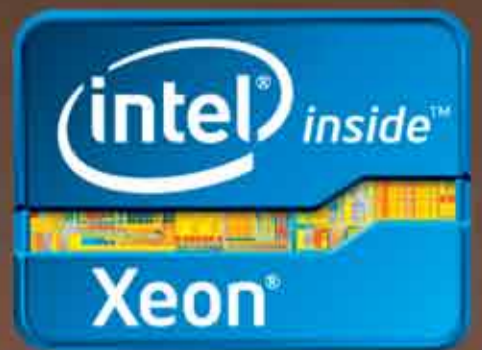
**ПОЖАЛУЙСТА, ЗАПОЛНИТЕ ПЕЧАТНЫМИ БУКВАМИ:**

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

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 1C ..... 1        | <input type="checkbox"/> PANASONIC ..... 9 |
| <input type="checkbox"/> APC ..... 7       | <input type="checkbox"/> SAMSUNG ..... 3   |
| <input type="checkbox"/> ASUS ..... 5      | <input type="checkbox"/> SEIKO EPSON       |
| <input type="checkbox"/> DIGITAL—TEX... 23 | <input type="checkbox"/> CORPORATION... 11 |
| <input type="checkbox"/> MERLION ..... 24  | <input type="checkbox"/> ZIS COMPANY .. 13 |

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

# Orion 4



Передовое решение  
для современного бизнеса



Сервера на базе процессора Intel® Xeon® E7 оптимальны для ресурсоемких приложений, ответственных СУБД, EPR-систем и виртуализации серверных ресурсов.

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

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

[www.digital-tex.ru](http://www.digital-tex.ru)

115093, Москва, Павловская ул., 27/29

+7 (495) 792-30-98



# ЗАРЯЖЕН ПО ПОЛНОЙ

## В 2 РАЗА БОЛЬШЕ СТРАНИЦ НА СТАРТЕ



Лазерный картридж в 2 раза большего объема  
в комплекте с принтером<sup>1</sup> плюс три года гарантии<sup>2</sup>.

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.

Подробнее на сайте [hp.ru](http://hp.ru)

Подробнее уточняйте у партнера MERLION  
[www.merlion.ru](http://www.merlion.ru)

merlion

