

PCWEEK RUSSIAN EDITION



№ 29 (814) • 6 НОЯБРЯ • 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

LFD Samsung: интерактивность, прозрачность и облачность

АЛЕКСАНДР ЧУБУКОВ

На московской выставке ISR'2012 компания Samsung представила новые профессиональные дисплеи LFD (Large Format Display), ориентированные на бизнес и образование. Кирилл Короткин (“Самсунг Электроникс Рус”) отметил, что по данным ITResearch за 2010—2011 гг., доля Samsung на российском рынке профессиональных LFD-панелей составляет 49,3%. К этому классу компания относит интерактивный стол SUR40 и прозрачный монитор NL22B, которые демонстрировались на выставке.

ДИСПЛЕИ

Прозрачный монитор NL22B

Представленный на стенде Samsung прозрачный дисплей (разрешение 1680x1050) с диагональю 22 дюйма, шириной рамки 5,5 мм и соотношением сторон 1:1 корейский вендор рассматривает как начало линейки мониторов нового поколения. Модель NL22B с яркостью 165 кд/м² располагает медиаплеером с двухъядерным процессором AMD A4-3310M, встроенным графическим процессором Radeon HD6480G, накопителем SSD 32 Гб и 2-Гб ОЗУ типа DDR3. Она оснащена двумя портами USB 2.0 и двумя USB 3.0, а также 1 Гбит/с Ethernet (RJ-45).

Экран NL22B обладает прозрачностью с коэффициентом 15%. Конструкция данного продукта позволяет использовать его как законченное решение для презентаций и рекламного бизнеса и как компонент — для видеомонтажа и видеомонтажа.



Samsung NL22B

с наращиванием экрана до ста панелей. Предусмотрена модификация для монтажа дисплея на стене.

Если для работы традиционных LCD-экранов нужен источник света, в качестве которого используется панель задней подсветки, то прозрачный дисплей может обходиться и без собственной подсветки, так как эту роль играет любой внешний источник. Однако это не означает полный отказ от подсветки в таких монито-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 10 ►

iPad Mini бок о бок с НОВЫМИ iMac, iPad, MacBook и Mac Mini

МИШЕЛЬ МАЙСТО

Как и ожидалось, 23 октября фанаты Apple получили iPad Mini, а также много чего другого. Более часа руководители компании представляли MacBook Pro с 13-дюймовым экраном Retina, два моноблока iMac с дисплеями пятимиллиметровой толщины, совсем маленький Mac Mini, а также iPad четвертого поколения с 9,7-дюймовым экраном, процессором A6X и портом Lightning. Ну и, конечно, тот самый iPad Mini с диагональю экрана 7,9 дюйма.

“iPad Mini — это настоящий iPad”, — заявил старший вице-президент Apple по маркетингу в мире Филип Шиллер. По его словам, дисплей этого устройства насчитывает такое же количество точек, что и у оригинальных iPad и iPad 2, так что свыше 275 тыс. приложений для iPad могут работать на Mini.

Продолжая своё выступление, Шиллер сказал: “iPad Mini — тонкий, как карандаш, и легкий, как стопка бумаги”. А дизайнер Apple Джони Айв интригуяще назвал новинку “концентрированным

выражением, а не уменьшенной копией оригинала”.

Если коротко, то всё, что говорилось на презентации, можно подытожить следующим образом.

Apple iPad Mini

- дисплей с диагональю 7,9 дюйма имеет площадь на 35% большую, чем планшет с 7-дюймовым дисплеем, а площадь для просмотра в браузере у него больше на 67%;
- толщина 7,2 мм, масса 308 г;
- процессор Apple A5;
- фронтальная видеочка FaceTime HD и тыльная 5-Мп камера iSight с возможностью записи видео в стандарте 1080p HD;
- коннектор Lightning.



iPad Mini

iPad Mini будет выпускаться в корпусе черного и серого или белого и серебристого цвета. Модели с поддержкой только Wi-Fi поступят в продажу 2 ноября по цене 329 долл. (со встроенной памятью на 16 Гб), 429 долл. (32 Гб) и 529 долл. (64 Гб).
ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 10 ►

В НОМЕРЕ:

- «Младшая сестра» «большой восьмерки» **2**
- «Черные» начинают... и выигрывают? **13**
- ИТ-компании на рынке образования **14**
- Дистрибьюторы в облаках **18**
- Индекс развития ИКТ **19**



Windows 8 выходит на тропу...

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Звезды предсказывают, что Windows 8 ожидает успех. Конец октября — счастливое время для вывода на рыночную орбиту операционных систем Microsoft. Так, 25 октября 2012-го был дан старт, кажется, самой выдающейся на сегодняшний день версии “окон” — Windows XP. Также весьма успешная Windows 7 поступила в продажу 22 октября 2009-го. А вот неудача (правда, надо в который раз отметить, — весьма относительная и предопределенная изначально) Windows Vista, наверное, была связана с выбором времени ее объявления: 30 января 2007-го...

Главные объявления были сделаны на специальном пресс-мероприятии, как обычно для настольных Windows, в Нью-Йорке и одновременно во множестве стран, в том числе и в нашей, в Москве. Правда, в этом году была одна особенность: раньше продажи начинались сразу по завершении официальных речей. Сейчас же возможность купить коробку с ПО или “девайс” с предустановленной ОС появилась лишь спустя сутки, 26 октября, но, как обычно, в полдень.

“Мы сейчас представляем качественно новую Windows, которую создали в результате переосмысления роли операционных систем в современном компьютер-

ном мире”, — заявил в Нью-Йорке CEO Microsoft Стив Балмер, пояснив далее, что Windows 8 объединяет в себе всё луч-



Стив Балмер: “Windows 8 — это результат нашего переосмысления роли операционных систем в современном компьютерном мире”

шее от традиционных ПК и планшетов. При этом он подчеркнул, что выпуск Windows 8 знаменует собой новый этап развития направления персональных компьютеров.

Итак, 26 октября в 12:01 начались значительные продажи Windows 8 в 140 странах на 37 языках (в том числе в России на русском языке). Одновременно появилась возможность приобретения более тысячи сертифицированных ПК и планшетов, включая Microsoft Surface, от многих производителей аппаратных средств.

По словам Балмера, уже сейчас для новой ОС доступно свыше 10 тыс. приложений, в том числе через открывшийся онлайн-магазин Windows.

Напомним, что Windows 8 имеет рабочий порядковый номер 6.2 (Windows Vista — 6.0, Windows 7 — 6.1) и фактически представляет собой интегрированный вариант двух операционных систем: модифицированную версию Windows 7 с традиционным оконным интерфейсом и качественно новую Windows RT с плотным пользовательским интерфейсом Metro. Унаследованные приложения предыдущих версий Windows (Win32 API) могут работать в среде первого варианта, ориентированного на использование клавиатуры и мыши. Для второго, изначально спроектированного под “пальцевое” управление интерфейсом на сенсорном экране и использующего свой набор API, требуется разработка собственных приложений. При этом именно интерфейс Metro является для системы основным: специальный экран “Пуск” в стиле Metro заменил хорошо знакомую соответствующую кнопку и классическое меню.

В новой ОС получили развитие возможности управления системой через Web-камеру, в том числе для распознавания жестов и лиц пользователей (эта функция используется как вариант па-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 10 ►

Ricoh — новый игрок на российском рынке MDS

АЛЕКСАНДР ЧУБУКОВ

На российском рынке MDS появился новый сильный игрок — корпорация Ricoh, которая ранее приобрела известность в нашей стране за счет поставок печатной техники. В октябре Ricoh представила свои инновационные решения по оптимизации документооборота и безопасности печати, ориентированные на разные сегменты российского рынка документооборота.

В глобальном масштабе развитие нового направления бизнеса Ricoh идет успешно: планируется, что доля таких услуг в текущем году превысит 21% от оборота, а к концу следующего приблизится к 25% и, как ожидается, будет способствовать росту бизнеса компании в целом.

Александр Надольский, менеджер по предпродажной подготовке проектов компании Ricoh Rus, сообщил: “RicoH впервые объявила о своем интересе к российскому рынку MDS в конце прошлого года, и уже в этом были реализованы первые проекты”.

Сейчас в российском портфеле Ricoh, по его данным, находится более 40 проектов на различных стадиях: часть из них уже завершена полностью, некоторые находятся на этапе аудита корпоративной системы печати. Несколько проектов по внедрению программно-аппаратных комплексов включают мониторинг затрат на печать, анализ состояния парка устройств и контроль доступа к ним.

“Основными нашими клиентами в сегменте MDS-услуг в России сейчас являются компании розничной торговли, промышленного сектора, автохолдинги. Европейский опыт реализации MDS-проектов также охватывает нефтегазовый, банковский, телекоммуникационный секторы и здравоохранение, — сообщил он. — Стандартный показатель экономии для реализованных нашей компанией MDS-проектов — 25—30%, при этом у нас есть несколько примеров, когда внедрение новой системы печати позволяло сократить расходы на документооборот на 40%”.

Г-н Надольский отметил, что затраты на печать включают в себя не только приобретение печатающего оборудования, бумаги, расходных материалов, но и время, затрачиваемое на поиск, создание и передачу информации. Среди ключевых проблем, требующих решения, по его мнению, оказываются неэффективные информационные системы, затрудняющие быстрый поиск нужной информации, что приводит в целом, по данным исследования Photizo Group, к удорожанию печати документов до 1 тыс. долл. в год на сотрудника.

По данным того же источника, внедрение MDS в компании приводит к экономии в среднем до 275 долл. на сотрудника в год, к снижению нагрузки на ИТ-отдел на величину до 10%, и даже к уменьшению выделения CO₂ в процессе печати — до 60%.

В адаптивной бизнес-модели MDS, продвигаемой Ricoh в нашей стране, делается ставка на комплексный подход к оптимизации затрат на документооборот в целом (включая затраты на печать). “Каждый MDS-проект состоит из нескольких этапов: аудит системы документооборота и печати внутри компании, разработка стратегии оптимизации процессов, связанных с документами, внедрение новых стандартов и обновление парка оборудования, поддержка и обслуживание новой инфраструктуры и ее постоянное усовершенствование”, — пояснил Александр Надольский.

Предлагаемый партнерам и клиентам Ricoh пакет услуг помогает решить (с учетом методов работы клиентов) сразу несколько проблем: сократить временные затраты на обработку документов и оптимизировать документооборот, снизить расходы на печать, ввести мониторинг и контроль процесса печати, повысить ее безопасность, и т. п.

“Практически все эти стадии осуществляются специалистами компании Ricoh, партнеров мы привлекаем только на финальном этапе поддержки проек-

та, когда речь идет о сервисном обслуживании. При этом вся ответственность за соблюдение условий контракта лежит на Ricoh”, — дополнил г-н Надольский. Однако эксперты Ricoh являются дополнительным персоналом в компании клиента — стратегический контроль над информационной инфраструктурой остается у клиента.

Вместе с тем, как полагают в Ricoh, MDS-модель должна учитывать реалии, сложившиеся на предприятиях в нашей стране. Поэтому решения, отработанные на Западе, адаптируются к условиям каждого заказчика. По мнению Александра Надольского, нельзя упускать из виду такую специфику отечественных заказчиков услуг печати, как отсутствие должного внимания к бизнес-процессам управления печатью и документооборотом в целом. Такая позиция объясняется тем, что затраты на документооборот (с учетом расходов на печать и т. п.) кажутся ИТ-менеджерам незначительными в сравнении с расходами на ПО, внедрение бизнес-приложений, поддержку, развитие ИТ-инфраструктуры и т. п.

При этом расходы на печать часто не учитываются в ИТ-бюджете, так как их относят к операционным расходам различных подразделений, в которых такие статьи незаметны. В то же время объемы печатной техники часто значительно превышают насущные потребности крупной организации. Общей картины расходов на обслуживание печатной техники в консолидированном бюджете располагают финансовые подразделения, которые, как считает Александр Надольский, и иницируют запуск проекта по автоматизации документооборота с целью сокращения издержек.

Особое место в продвижении своей бизнес-модели Ricoh уделяет программным решениям по оптимизации печати и сокращению расходов на документооборот.

Новый пакет ПО GlobalScan NX, который входит в портфель решений компа-

нии по оптимизации документооборота, расширяет стандартные возможности сканирования. Как сообщил менеджер по программным решениям компании Ricoh Rus Александр Шелканов, GlobalScan NX доступен в трех версиях: для малых офисов (Serverless), для среднего бизнеса (Business Server) и для крупных компаний (Enterprise Server), в которых это решение позволяет централизованно администрировать до 750 офисных МФУ. GlobalScan NX, по его утверждению, легко интегрируется в корпоративную среду электронного документооборота и совместим с ведущими бизнес-приложениями.

Заказчикам, применяющим GlobalScan NX, которым необходима защита конфиденциальных документов, предлагается опциональное решение Kerberos — с целью аутентификации пользователей для разграничения прав доступа к проектам при сканировании. Для распределения рабочей нагрузки между устройствами при больших объемах сканирования предусмотрена опция Load Balancing, а на случай отказа основного сервера предлагается опция Failover, которая позволяет автоматически перенаправлять задачи сканирования на резервный сервер для обеспечения непрерывности бизнес-процессов.

По утверждению г-на Шелканова, компании, использующие GlobalScan NX, “могут существенно повысить производительность за счет функций автоматического распределения отсканированных документов, их совместного использования и управления полученными файлами в электронном виде”.

В портфеле Ricoh (так же как и у конкурентов) присутствует и бизнес-модель покопийных контрактов.

В отдельное новое бизнес-направление Ricoh выделяет Precision Marketing (целевой маркетинг), позиционируя эту технологию как инструмент для повышения эффективности коммуникаций с клиентами. Например, использование решений Precision Marketing (для анализа клиентских баз данных и печати персонализированных рассылок рекламных материалов и предложений клиентам) может повысить эффективность программ лояльности банков и страховых компаний.



Александр Надольский

Windows Phone 8 вышла на рынок смартфонов

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Следом за Windows 8, предназначенной для настольных компьютеров и планшетов, корпорация Microsoft объявила о выпуске ее “младшей сестры” — Windows Phone 8, ОС для смартфонов, которая, по словам разработчиков,

представляет собой “полноценную персональную среду, связывающую вас с нужными вам людьми и вещами”. В последние дни октября устройства от целого ряда поставщиков (Nokia, Samsung, HTC) на базе новой мобильной ОС уже поступили в продажу на территории США, пользователям Европы эта техника будет доступна в первые дни ноября, а к концу месяца волна поставок докатится и до других стран мира. Ассортимент, возможности и цены варьируются в довольно широком диапазоне, — к примеру, Verizon Wireless, второй по количеству абонентов оператор сотовой связи в США, обещает продавать модели Windows Phone 8X by HTC и Nokia Lumia 822 по цене соответственно 200 и 100 долл.

Microsoft сообщила, что уже сейчас в онлайн-магазине Windows Phone Store имеется 120 тыс. приложений от независимых вендоров, и это число ежедневно растет на сотни штук. Большое внимание уделено интеграции с популярными социальными сетями, такими как

Facebook и Twitter; в частности, модернизированные приложения для них будут работать быстрее и смогут использовать новую систему уведомлений.



Стартовые экраны WP8

Впрочем, говоря о WP8 как о “младшей” по отношению к Windows 8, нужно понимать относительность этого сравнения. Ведь WP8 пришла на смену WP7 (версия 7.0 была выпущена в феврале 2010 г.), где Microsoft впервые применила новый плиточный интерфейс Metro, переключивший затем и в настольную ОС. Windows Phone 8 теперь поддерживает многоядерные процессоры, три варианта разрешения экрана (800×480, 1280×768, 1280×720) и использование подключаемой внешней памяти. В системе переработан механизм Live Tiles (“живые плитки”): в нем появилось больше возможностей по управлению размерами, цветом и их размещением на экра-

не, а также реализована возможность установки на домашний экран “живых” приложений (Live Apps). Появился ряд новых функций и возможностей: “Комнаты” (аналог групп в социальных сетях), “Детская” (выделенный раздел для детей), Data Sense (возможность снижать трафик передачи данных при работе в Интернете). Новая ОС позволяет совершать покупки при помощи технологий “цифрового бумажника”, в том числе используя средства NFC (near-field communications, технология беспроводной высокочастотной связи малого радиуса действия). “Бумажник” позволяет также хранить в защищенном виде на смартфоне информацию о дебетовых, кредитных и других картах. И наконец, обещается появление уже в ближайшее время нового приложения, которое позволит работать со Skype как с обычным телефоном.

Но помогут ли все эти новшества WP8 занять ей достойное место на рынке смартфонов? Сможет ли эта система изменить явную негативную тенденцию, в результате которой доля Microsoft в данной сфере сократилась до 3%? На этот вопрос эксперты сегодня явно не готовы дать сколь-нибудь четкий ответ.

Стоит напомнить, что еще в 2008-м доля операционных систем Microsoft на рынке смартфонов (тогда это была Windows Mobile, реализованная, в свою

очередь, на базе Windows CE) составляла 12—15%, но как раз в то время началось ее быстрое падение, и к началу 2010-го она сократилась до 1—2%. Вот на фоне этого снижения и вышла Windows Phone 7, которая не только имела иное название, но и была несовместима со своей предшественницей — Windows Mobile 6.5, что, по мнению аналитиков, не очень позитивно отразилось на рыночных возможностях новой ОС. Именно несовместимость стала причиной того, что Microsoft стала терять позиции и в корпоративной среде, где Windows Mobile 6.5 была весьма популярна.

Теперь же, продвигая WP8, Microsoft делает явный акцент на ее близкое родство с настольной Windows 8. При том, что WP8 не совместима напрямую с Windows 8, эти системы объединяют общие архитектурно-технологические основы, похожий интерфейс и значительное число общих компонентов. Соответственно компания делает серьезную ставку на сообщество независимых разработчиков, имеющих опыт создания ПО для настольных Windows, для разработки мобильных приложений под WP8 и, таким образом, для продвижения систем на ее основе. Одновременно с объявлением новой мобильной ОС Microsoft заявила о доступности Windows Phone SDK 8.0 — набора средств разработки приложений для Windows Phone версий 7.5 и 8. Он включает бесплатный вариант Visual Studio Express 2012, но при этом может использоваться как дополнительный пакет к более полным версиям Visual Studio 2012.

Вдохновляем на результат

Цените свой бизнес —
экономьте время и деньги

 **PIXMA**

PIXMA MX894

Выбирайте тот метод работы, который подходит именно для вашего бизнеса, и получайте неизменно отличный результат с новым стильным многофункциональным устройством Canon PIXMA MX894. Разработанный на базе передовых технологий и стремления Canon к превосходному качеству печати, этот принтер повысит уровень производительности вашего бизнеса и сократит расходы.



AirPrint

**Печать с планшетов
и смартфонов**



PIXMA Cloud Link

**Подключение к
Интернету**



Duplex ADF

**Многостраничное
копирование**



реклама

Canon

СОДЕРЖАНИЕ

№ 29 (814) • 6 НОЯБРЯ, 2012 • Страница 4

НОВОСТИ

- 1 **Новые профессиональные дисплеи LFD** для сферы бизнеса и образования компании Samsung
- 1 **Филип Шиллер:** «iPad Mini — это настоящий iPad»
- 1 **Звезды предсказывают:** Windows 8 ожидает успех
- 2 **Ricoh представила** инновационные решения по оптимизации документооборота и безопасности печати
- 2 **Помогут ли новшества** в Windows Phone 8 занять ей достойное место на рынке смартфонов?
- 6 **Юрий Яшкин:** «Новые платформы Kontron призваны удовлетворить потребности рынка ВКТ в инновационных продуктах»
- 7 **Новая линейка компьютеров и ноутбуков** Sony VAIO
- 8 **Сапон представила** обновленный портфель печатающих устройств под брендом PIXMA

- 9 **10 лет присутствия SMART** на российском рынке

ЭКСПЕРТИЗА

- 11 **Опыт руководства ИТ-службой** регионального отделения крупной международной компании
- 12 **SP-A20i Mint** — привлекательный и достаточно мощный Android-смартфон на базе процессора Intel по разумной цене
- 13 **Как остановить переход** молодых специалистов на сторону «черных» хакеров

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

- 14 **Высокие технологии** в образовании
- 16 **РБК разъяснила** суть работы своей компании
- 17 **Александр Малявкин:** «На стратегически важном объекте целесообразно оценивать надеж-

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.

- 18 **Грядут кардинальные перемены** в ИТ-дистрибуции

- 19 **Мировые показатели** развития ИКТ
- 20 **Алекс Пинчев:** «Сейчас представление о России радикально поменялось»

УПОМИНАНИЕ ФИРМ В НОМЕРЕ

Аквариус 16	Amazon 18	Epson 16	Microsoft 1,2,14,18,20	Red Hat 20
Лаборатория Касперского 13	Apple Computers 1	Google 18,20	NEC 16	Ricoh 2
МегаФон 12	BenQ 16	HP 2	Nokia 2	Salesforce.com 18
РБК 16	Canon 8	IBM 18,20	OCS 18	Samsung 1,2
РТСофт 6	Dell 20	Intel 14,20	Oracle 20	SMART Technologies 9
Acronis 20	DIGIS 9	Kontron 6	Polymedia 9	Sony 7
		LETA 17	Promethean 9	Treolan 18

БЛОГОСФЕРА PCWEEK.RU

А что там у нас с госпрограммой «Информационное общество»?

Денис Воейков,
pcweek.ru/gover/blog

Департамент ИТ правительства Москвы сообщил о том, что в мэрии было решено сделать сайты столичных ведомств типовыми (для единообразия и упрощения поиска по ним). И я тут же вспомнил, что созданный недавно Фонд информационной демократии, возглавляемый Ильей Массухом, в качестве одного из первых проектов, который он намерен финансировать и воплотить в жизнь, обозначил создание так называемого конструктора сайта для порталов чиновников.

Оба начинания похвальны. Очевидно, оба существуют независимо друг от друга. Насколько помнится, курированием государственных расходов на информатизацию и пресечением дублирования проектов Минкомсвязи активно планировало заняться в рамках госпрограммы «Информационное общество» (до 2020 г.).

Но это была старая, щеголевская команда. А что же новая?

Вбиваем в «Яндексе» поисковый запрос «Николай Никифоров информационное общество», активируем поиск по новостям и получаем ровно ноль релевантных ответов. Новый глава Минкомсвязи за несколько месяцев своей деятельности еще ни разу публично не упомянул магистральную программу доставшегося ему в наследство ведомства.

Вот даже и не знаю, какие правдоподобные предположения по этому поводу можно сделать...

Почта чиновников на Google — продвинуто или безответственность?

Денис Воейков,
pcweek.ru/gover/blog

Регулярно общаясь с чиновниками, занимающимися вопросами ИТ, я еще несколько лет назад отметил, что у них буквально хорошим тоном стало считаться давать собеседнику визитку, на которой среди контактов обязательно должна присутствовать почта на gmail.com. Более того, и при обсуждении отдельных персон с коллегами-журналистами мне не раз доводилось слышать: «Показался адекватным? Ну еще бы — одна почта на gmail чего стоит...».

Сам я не фанат этого сервиса, но чиновничьи симпатии по отношению

к нему уже давно стал воспринимать как данность. И о том, что к такому средству общения (через зарубежные серверы) лиц, принимающих государственные решения, вообще-то может быть масса вопросов, совершенно не задумывался. В конце уходящей недели в Госдуме под эгидой Комитета безопасности и противодействия коррупции прошел круглый стол «Угрозы для органов госвласти и компаний с государственным участием при использовании сети Интернет в своей работе», где данная тема стала одним из пунктов повестки.

Не могу сказать, что эксперты пришли к какому-то однозначному выводу, но сама постановка подобного вопроса весьма интересна.

Для себя я формулирую проблему следующим образом: дорос ли мир до того, чтобы нам могли уже доверять технологичные транснациональные корпорации (учитывая, что их бизнес во многом зависит от степени чистоплотности его ведения), или мы все еще живем в условиях «прохладной» войны...

Соприкасаясь с госуслугами на практике

Андрей Колесов,
pcweek.ru/ecm/blog

В силу жизненных обстоятельств я сейчас довольно плотно общаюсь с разного рода гос- и околосорганцами. Небольшая смена места жительства и связанные с этим операции по перерегистрации себя, телефона и пр.

В целом, наверное, прогресс есть, как-то стало лучше, нет очередей, всё укладывается в сроки. Но в то же время: огромное количество бумаг, дублирующей информации, неэффективные интерфейсы... А это означает высокую трудоемкость бизнес-процессов не только для меня, но и для тех, кто на стороне «бэк-офиса».

Начать хотя бы с того, что я сделал уже штук пять копий свидетельства о праве собственности — везде требуют копию. Сегодня заполнял документы для прописки — четыре раза в разных местах продублировал свои «персональные данные»: паспорт, прописка, ФИО...

Объяснять, что означает подобное дублирование, вряд ли нужно: дополнительная работа (их кто-то будет вводить «в компьютер»), источник потенциальных ошибок и несогласованности данных.

И еще в силу тех же обстоятельств я сейчас много «хожу» по сайтам «интернет-услуг». Как коммерческих, так и государственных...

Два разных мира. Сегодня утром в разговоре со знакомой посетовал по поводу двух миров, она спросила: «Что ты имеешь в виду?»

Я ей привел такую аналогию. Приходишь в огромный торговый центр. Там все понятно, можно обратиться к сотруднику за помощью (найти нужную вещь, показать ее). И, главное, атмосфера доброжелательная.

И вот ты приходишь в налоговую инспекцию... Никто не знает, куда и к кому идти, везде очереди, отсутствие «консультантов»... Тесно... Ощущаешь, что попал во враждебную среду...

Куда покатится веб/мобильная разработка с выходом Windows 8?

Сергей Бобровский,
pcweek.ru/idea/blog

Паника царит на рынке средств разработки веб- и мобильных систем после старта Windows 8. Главная проблема в том, что множество действующих веб-систем под Windows придется переделывать чуть более чем полностью, ежели планируется их развивать и совершенствовать.

Да, есть HTML5 и JavaScript, но только на усилia по обеспечению совместимости клиентского кода под разные браузеры, которые к тому же подчас сильно меняются от версии к версии, надо постоянно вкладывать немало ресурсов. Да и сам JavaScript уже начинают активно раздвигать — от микрософтовского TypeScript до гугловского Dart. Эксперты уже рекомендуют ориентироваться на конкретные марки браузеров, но и тут большая незадача: например, Firefox и Chrome хорошо подходят для Android и Windows, но окажется упущенным огромным рынок iOS.

Выход Windows 8 обстановку лишь запутывает. Помните очень неплохую концепцию Windows Gadgets? В «восьмерке» она ликвидирована. В «восьмерке» вообще ликвидированы практически все сторонние технологии поддержки веб-приложений, если они теперь не базируются на WinRT/Metro. Даже «ослик» более не позиционируется как универсальная веб-среда, «веб-ОС» и т. д., ему

отведена скромная функциональность веб-серфинга, и не более.

WinRT, безусловно, по замыслу хороша: пиши для нее, и софт на базе одного кода будет работать и на ПК, и на сервере, и на планшете, и на телефоне. Только ведь нужно будет мириады программ под WinRT переписывать или создавать с нуля. И ограничиться соответственно придется лишь «восьмеркой».

Кстати, именно Windows 8 почему-то привела в ярость сторонников Linux...

Кто виноват?

Сергей Голубев,
pcweek.ru/foss/blog

Похуже, еще одной отговоркой у любителей пользоваться контрафактным ПО стало меньше. Сайт SecurityLab сообщает:

«Кассационный суд отменил предыдущее решение апелляционного суда, в рамках которого геодезическая компания «Землеустроитель» из Краснодарского края не должна выплачивать Microsoft, Adobe, Autodesk, Corel и «1С» компенсацию за нарушение авторских прав».

Это уже третье рассмотрение дела. Сперва суд решил, что нарушения были. Потом было принято во внимание, что компьютеры не принадлежали компании, а стало быть, никакой ответственности за чужую собственность она нести не может. Следующая инстанция вернула всё на стартовую позицию: если ПО использовалось сотрудниками для выполнения своих служебных обязанностей, то вина за нарушения лежит на «Землеустроителе».

Дело направлено на повторное рассмотрение, результаты которого будут известны в первой половине ноября. Впрочем, не исключено, что точка так и не будет поставлена.

В этой связи мне вспомнилась давняя беседа с представителем ассоциации «Русский шит». Он объяснил мне, что закон о защите интеллектуальной собственности написан таким образом, что всегда победит тот, на чьей стороне выступает более квалифицированный юрист. Или... впрочем, все и так прекрасно знают, для чего принимаются невнятные законы. Полагаю, в стране уже наверняка существует какое-то юридическое лобби, совершенно не заинтересованное в упрощении правил использования ПО, к чему приведет массовый переход на СПО...

Производительность и доступная цена. Именно то, что нужно для развития бизнеса.



IBM System x3100 M4 Express на базе новейшего процессора Intel® Xeon® серии E3-1200 – новый производительный сервер начального уровня по доступной цене. Средства управления бизнес-класса для этого сервера обеспечивают простую поддержку, что позволяет экономить время клиентов. С помощью простых в использовании средств и консультационных услуг от бизнес-партнеров IBM для обеспечения роста бизнеса можно использовать все преимущества, предоставляемые современной технологией серверного уровня от компании IBM.

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

IBM System x3100 M4 Express

От 21 328 руб.*

P/N: 2582K3G

Express x3100 M4, один процессор Pentium G620 2C с тактовой частотой 2,6 ГГц и кеш-памятью 3 МБ / память DDR²-3 с частотой 1066 МГц (65 Вт)
2 ГБ (один модуль UDIMM³ емкостью 2 ГБ (1Rx8, 1,5 В, без Chipkill⁴))
Внешний отсек для подключения 3,5-дюймовых твердотельных дисков SATA⁵, C100, устройство записи дисков, стационарный блок питания – 1x350 Вт
Гарантия – 1 год

IBM System x3250 M4 Express

От 29 250 руб.*

P/N: 2583E2G

Express x3250 M4, один процессор Intel® Xeon® E3-1220 4C с тактовой частотой 3,1 ГГц и кеш-памятью 8 МБ / память DDR²-3 с частотой 1333 МГц (80 Вт)
2 ГБ (один модуль UDIMM³ емкостью 2 ГБ (1Rx8, 1,5 В, без Chipkill⁴))
Внешний отсек для подключения 3,5-дюймовых твердотельных дисков SS SATA⁵, C100, устройство записи дисков, стационарный блок питания – 1x300 Вт
Гарантия – 3 года

IBM System Storage DS3500 Express

От 138 090 руб.*

P/N: 1746-xxx

1 или 2 контроллера
Кеш-память – 2/4 ГБ
Внешние интерфейсы – SAS⁶ 4/8 портов 6 Гб/с, 8 портов FC⁷ 8 Гб/с, iSCSI⁸ 8 портов 1 Гб/с или 4 порта 10 Гб/с
До 192 дисков
Flash/VolumeCopy⁹, расширенная удаленная репликация, монитор производительности, опция повышения производительности по требованию
3,5- и 2,5-дюймовые диски
Гарантия – 3 года



Почему из ПК невозможно сделать
хороший сервер
Подробности: ibm.com/systems/ru/express1

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

8 800 2006 900

или выполните поиск по фразе **x3100M4**



¹ Серверы с архитектурой x86, отчет TBR за второй квартал 2011 года «Анализ потребительского поведения ИТ-подразделений и удовлетворенности клиентов». ² DDR – удвоенная скорость обмена данными. ³ UDIMM – небуферизированный модуль памяти с двусторонним расположением микросхем. ⁴ Chipkill – технология для оперативной памяти. ⁵ SATA – последовательный интерфейс IDE (IDE – параллельный интерфейс подключения накопителя). ⁶ SAS – последовательный интерфейс. ⁷ FC – волоконно-оптический канал. ⁸ iSCSI – интерфейс малых вычислительных систем, предназначенный для передачи данных посредством межсетевых каналов. ⁹ VolumeCopy – функция, обеспечивающая полную репликацию одного логического тома на другой.
* Все указанные цены – рекомендуемые розничные цены для базовой конфигурации, приведены исключительно для информационных целей и не являются офертой. Цены не включают в себя налоги и таможенные платежи, а также могут меняться, в частности при изменении курса доллара США к российскому рублю. За информацией об актуальных ценах обращайтесь к бизнес-партнерам IBM в вашем регионе: www.ibm.com/ru/partners. IBM не несет гарантийных обязательств по отношению к продуктам или услугам, предоставляемым третьими лицами, включая продукты с пометкой ServerProven или ClusterProven. Прочая информация о гарантийных условиях приведена на странице www.ibm.com/ru/services/gts/ma/warranty.html. IBM, логотип IBM, ibm.com, System Storage, System x, FlashCopy, ServerProven, ClusterProven, Express, Express Advantage являются товарными знаками International Business Machines Corporation, зарегистрированными во многих странах мира. Список товарных знаков, зарегистрированных IBM на настоящий момент, представлен по адресу www.ibm.com/legal/copytrade.shtml. Intel, Intel logo, Xeon, Xeon Inside и Pentium являются товарными знаками либо зарегистрированными товарными знаками, права на которые принадлежат корпорации Intel или ее подразделениям на территории США и других стран. © 2012 IBM Corporation. Все права защищены.



Учредитель и издатель
ЗАО «СК ПРЕСС»

Издательский директор
Е. АДЛЕРОВ

Издатель группы ИТ
Н. ФЕДУЛОВ

Издатель
С. ДОЛЬНИКОВ

Директор по продажам
М. СИНИЛЬЩИКОВА

Генеральный директор
Л. ТЕПЛИЦКИЙ

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.

Новые продукты Kontron на российском рынке ВКТ

АЛЕКСАНДР ЧУБУКОВ

В октябре компания "РТ-Софт", являющаяся стратегическим партнером корпорации Kontron в России и СНГ, объявила о выводе на российский рынок ВКТ цело-

ПРОМЫШЛЕННАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ

го спектра новых продуктов производства этого вендора. Они представляют собой семь встраиваемых платформ на основе четырехъядерных процессоров Intel Core i7 третьего поколения — i7-3615QE (4×2,3 ГГц, кэш 2-го уровня 6 Мб) и i7-3612QE (4×2,1 ГГц, кэш 2-го уровня 6 Мб).

Платформы спроектированы в разных форматах: 3U и 6U CompactPCI, 3U VPX, AdvancedMC, COM Express basic, Flex-ATX, Mini-ITX, и в них, как утверждается, впервые реализованы преимущества нового поколения процессоров Intel — высокая производительность вычислительных и графических ресурсов, долговременная доступность и высокий уровень энергоэффективности.

Директор по маркетингу "РТСофт" Юрий Якшин сообщил, что новые платформы Kontron призваны удовлетворить потребности рынка встраиваемых компьютерных технологий в инновационных продуктах с более высокими уровнями производительности и энергоэффективности. Использование этих платформ ведет к сокращению затрат на разработку эффективных встраиваемых систем.

Он отметил их ключевые особенности: существенный рост производительности на единицу потребляемой мощности; поддержка технологий DirectX 11, OpenCL 1.1 и др. для сложных графических приложений, ранее требовавших отдельной графической платы; поддержка новых высокоскоростных интерфейсов, таких как USB 3.0 и PCI Express 3.0.

Применение чипов на основе трехмерных транзисторов 3D Tri-Gate (с так называемой трехмерной структурой затвора), изготовленных по 22-нм техпроцессу корпорации Intel, как утверждается, обеспечивает новым платформам Kontron до 20% роста производительности и до 40% роста энергоэффективности по сравнению с системами на процессорах Intel Core i7 второго поколения.

С такими платформами OEM-производители, пояснил Юрий Якшин, смогут создавать приложения с увеличенной вычислительной мощностью, высокой скоростью ввода-вывода и низкой теплоотдачей. Линейка новых платформ, по его мнению, вполне соответствует современным требованиям к малогабаритным встраиваемым системам по размеру, массе и производительности (SWaP), позволяя разработчикам создавать компактные прикладные решения на основе продуктов в форматах COM Express, AdvancedMC и 3U VPX на четырехъядерных процессорах Intel.

Благодаря усовершенствованному набору инструкций SSE и Intel Advanced Vector Extensions (AVX) с плавающей запятой для обработки сигналов разработчики могут создавать новые поколения высокоточных и высокопроизводительных встраиваемых систем оборонного, авиакосмического, телекоммуникационного и иного назначения, полагают в "РТСофт".

Процессоры Intel Core третьего поколения получили новую интегрированную графическую подсистему Intel HD 4000, сообщил менеджер Intel по продажам встраиваемых решений Игорь Рудым, которая насчитывает более шестнадцати исполнительных устройств, что на треть больше, чем у Intel Core второго поколения. Новые процессоры поддерживают три независимых цифровых графических интерфейса (в дополнение к VGA и LVDS). При этом каждый интерфейс можно настроить как DisplayPort, HDMI или DVI, что особенно удобно при создании сложных встраиваемых приложений для медицины, промышленной автоматизации, а также информационно-развлекательной сферы. Встроенный декодер MPEG-2 позволяет одновременно воспроизводить несколько HD-видеопотоков в высоком разрешении.

В "РТСофт" считают, что разработчики и OEM-производители графических приложений для встраиваемых систем по достоинству оценят выросшую вдвое скорость обработки HD-мультимедиа и на 60% — 3D-графики.

Новые вычислительные платформы Kontron оснащаются двухканальной памятью DDR3 объемом до 16 Гб, несколькими портами Gigabit Ethernet, интерфейсом SATA, а также интерфейсами PCI Express 3.0 и USB 3.0, которые пригодятся для приложений с высокими требованиями к скорости ввода-вывода.

Юрий Якшин рассказал об особенностях новых платформ. Так, интегрированная технология Intel Turbo Boost 2.0 и усовершенствованные наборы команд Intel AVX и инструкций SSE позволяют применять плату KTQ77/Flex для создания приложений высокой производительности промышленного, медицинского и оборонного назначения. Этот продукт, полагают в "РТСофт", с успехом найдет применение и в других приложениях, где требуется интенсивная обработка данных, выполнение большого количества операций с плавающей запятой, а также векторные вычисления при низком энергопотреблении.

Плата KTQ77/Flex обеспечивает разработку многоэкранных приложений с одновременным выводом информации на три независимых дисплея без примене-

ния специального графического контроллера. По интерфейсам DisplayPort, CRT и LVDS к плате можно подключать промышленные мониторы всех типов.

Одноплатные компьютеры VX3042 и VX3044 предназначены для работы в системах с длительным жизненным циклом. Высокая производительность, энергоэффективность и пропускная способность этих устройств позволяют, по словам г-на Якшина, рекомендовать их для вычислительных систем, где важными факторами являются ограничения по габаритам, весу и энергопотреблению.

Используемые в VX3042 и VX3044 уникальные технологии Kontron VXFabric для передачи Ethernet TCP/IP по шине PCI Express и Kontron VXControl для мониторинга критически важных параметров, а также решения Kontron PVIT для тестирования системы, как считают в "РТСофт", существенно упрощают и ускоряют разработку оптимизированных и высоконадежных приложений. При этом 100%-ная прямая и обратная совместимость разводки со всеми одноплатными 3U VPX-компьютерами производства Kontron делает возможной модернизацию прикладной системы без изменения конструкции объединительной панели. Более того, благодаря полной обратной программной совместимости ПО для OEM-производителей отпадает необходимость переписывать программный код к каждому новому поколению процессорных модулей OpenVPX.

Оба компьютера входят в программу долговременных поставок холдинга Kontron и будут доступны на рынке в течение 15 лет. Юрий Якшин отметил, что они полностью соответствуют требованиям оборонной и транспортной отрасли, предъявляемым к долговременной доступности изделий.

Серия "компьютеров-на-модуле" формата COM Express basic под общим наименованием COMe-bIP# доступна в версиях с распиновками Type 2 и Type 6 и оснащается процессорами с различной производительностью. Все модули поддерживают три независимых дисплея и ориентированы на применение в высокопроизводительных встраиваемых системах оборонного, промышленного, авиакосмического, медицинского и другого назначения.

COMe-bIP# поддерживают технологию PCI Express, что позволяет оснащать созданные на их основе телекоммуникационные и другие решения скоростными беспроводными модемами 3G/4G и другими устройствами связи. В результате, по словам г-на Якшина, можно создавать управляемые

по сети разнообразные интеллектуальные платформы с высоким уровнем защиты.

Процессорный модуль CP6004-SA, устанавливаемый, по мнению вендора, новые стандарты энергоэффективности для приложений высшего класса формата 6U CompactPCI, базируется на чипсете Intel QM77 Express. Модуль поддерживает интерфейс IPMI (Intelligent Platform Management Interface) и может применяться в системах высокой готовности. Защита данных обеспечивается встроенным модулем Trusted Platform Module (TPM 1.2), поставляемым опционально. Характеристики CP6004-SA в сочетании с прочным

механическим исполнением позволяют применять его для создания приложений оборонного, медицинского и телекоммуникационного назначения. Модуль CP6004-SA поддерживает Linux (Fedora, RedHat, Win-driver), VxWorks (6.9 и выше), Microsoft Windows 7/XP/XP embedded/Server 2008-R2 и другие ОС.

Другой процессорный AdvancedMC — модуль, AM4022, благодаря его высокой производительности может применяться в телекоммуникационных приложениях на основе MicroTCA и AdvancedTCA, например в IPTV-системах, в медиасерверах и медиашлюзах, в приложениях для обработки видеоданных, тестирования сетевого оборудования.

Этот продукт, как считают в "РТСофт", способен в полной мере удовлетворить рыночные потребности в быстрой обработке данных. Сферы его применения — аэрокосмическая и оборонная отрасли, промышленная автоматизация, медицинское и контрольно-измерительное приборостроение. Благодаря прочной конструкции, соответствующей спецификации MicroTCA.1, модуль AM4022 способен работать в самых жестких механических и климатических условиях (по запросу поставляется версия для температурного диапазона от -25 до +70 °C).

Модуль AM4022 поддерживает следующие ОС: Windows 7 (64-разрядную), Windows 2008 Server R2, различные дистрибутивы Linux (Red-Hat, Fedora, Wind River Linux PNE 4.X) и др.

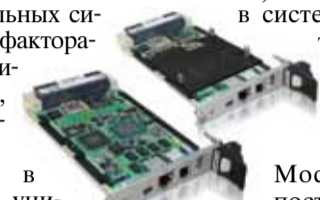
Для компактных приложений, где требуется высокая производительность в ограниченном объеме, предлагается процессорный модуль CP3003 формата 3U CompactPCI. Он ориентирован на создание широкого спектра встраиваемых систем промышленного, оборонного, медицинского, транспортного назначения, а также различной испытательной и измерительной аппаратуры. Модуль CP3003 работает с ОС Linux, Windows 7/Windows Embedded Standard 7/Windows XP/Windows Server 2003/Windows Server 2008, VxWorks и др.



Одноплатные компьютеры VX3042 и VX3044



Мощный процессорный модуль AM4022



Процессорный модуль CP3003

Sony VAIO на базе Windows 8: ставка на сенсорные технологии

АЛЕКСАНДР ЧУБУКОВ

В октябре японская корпорация объявила о выводе на российский рынок новой линейки компьютеров и ноутбуков Sony VAIO на основе Windows 8. Фокус в новинках сделан на мультисенсорных дисплеях, на которых отделяется до десяти точек касания.

ПК

В новых компьютерах особое внимание уделено быстрой загрузке системы — за это отвечает функция Quick Boot — и ускоренному выходу (с помощью технологии Rapid Wake + Eco) из режима со сверхнизким энергопотреблением в рабочий режим с сохранением отображения всех данных и настроек на компьютере.

VAIO Duo 11

Ультрабук-трансформер VAIO Duo 11 (масса 1,3 кг, размеры 320×17,85×199 мм) конструктивно оформлен в виде слайдера (Surf Slider). Он оснащен Full HD-дисплеем OptiContrast (разрешение 1920×1080) с диагональю 29,4 см (11,6 дюйма).

На его борту имеется процессор Intel Core последнего поколения, 4 или 8 Гб ОЗУ (DDR3L SDRAM 1600 МГц), SSD-накопитель на 128 или 256 Гб, графический ускоритель Intel HD Graphics 4000.

В корпусе VAIO Duo 11 предусмотрен полный набор портов и интерфейсов, включая Bluetooth Smart Ready, USB 3.0, HDMI, Ethernet и VGA. Аппарат также оснащен стереодинамиками с поддержкой функции xLOUD; веб-камерами (передней и задней) высокого разрешения на базе технологии Exmor для ПК (2,07 Мп); датчиками (NFC, GPS, акселерометр, гироскоп, цифровой компас) и др.

При вводе рукописного текста непосредственно на экране с емкостной сенсорной панелью применяется чувстви-

тельный к силе нажатия стилус. Наличие сменных наконечников для стилуса позволяет вводить текст с разным усилием, что напоминает использование грифеля различной твердости. Кроме того, некоторые программы VAIO Duo 11 различают, когда выполняется ввод рукописного текста с


Моноблок "все в одном" VAIO серии L

помощью стилуса, и автоматически реагируют на прикосновение ладони или пальцев пользователя к экрану.

Функция интеллектуального распознавания текста позволяет конвертировать такие заметки в печатный формат.

VAIO Tap 20

Моноблок массой 5,2 кг благодаря своему дизайну легко вписывается в любую среду. Компьютер можно установить в удобном месте, выбрать необходимое приложение (например, Family Paint) и совместно с несколькими пользователями использовать большой мультисенсорный дисплей с поддержкой до десяти точек касания; или выдвинуть встроенную подставку и установить под удобным углом, с тем чтобы комфортно просматривать веб-страницы или отредактировать фото или видео. Можно также поставить его вертикально и использовать в качестве обычного ПК — для работы с документами, чтения книг, работы в Интернете и проверки почты с помощью беспроводной клавиатуры и мы-

ши, входящих в комплект поставки, и т. п. А благодаря встроенному аккумулятору компьютер, не выключая, можно перемещать по дому или офису.

Компьютер оснащен монитором VAIO Display Plus, имеющим диагональ 50,8 см (20 дюймов) и разрешение 1600×900. Для улучшения изображения используется технология Mobile BRAVIA Engine 2.

На борту ПК есть жесткий диск на 750 Гб или 1 Тб, 4—6 Гб ОЗУ типа DDR3L SDRAM 1600 МГц, графический ускоритель Intel HD Graphics 4000, стереодинамики с аудиосистемой S-Force Front Surround 3D и др.

VAIO серии T13

Эту модель из серии VAIO T вендор позиционирует как компактный ультрабук с сенсорным экраном. Его корпус изготовлен из сплава магния и алюминия, а сам аппарат оснащается быстродействующим накопителем класса SSD или гибридным накопителем HDD+SSD, а также 4 Гб ОЗУ типа DDR3 1333 МГц. Ультрабук располагает дисплеем с диагональю 33,7 см (13,3 дюйма). Зарядки батареи, как утверждает, хватает на весь день.

VAIO E 14P

Серия ноутбуков VAIO E пополнилась моделью с 14-дюймовым экраном (диагональ 35,5 см) с разрешением 1366×768.

Его клавиатура с изолированными клавишами оснащена подсветкой, активируемой датчиком освещенности, с помощью которого осуществляется также контроль яркости дисплея для экономии энергии.

Большая сенсорная мультитачпанель (в виде тачпада) облегчает управление компьютером без использования клавиатуры. Впервые в серии VAIO но-

утбук оснащен технологией управления жестами, которая позволяет взаимодействовать с компьютером движениями рук. Например, для пролистывания интернет-страниц или фотогалереи достаточно поднести ладонь к веб-камере и махнуть вправо или влево. Чтобы поставить на паузу музыку или слайд-шоу, нужно провести рукой вниз, а громкость изменяется вращательным жестом.

VAIO серии L

В обновленном моноблоке "все в одном" VAIO серии L используются процессор X-Reality, которым оснащаются телевизоры BRAVIA, и мультисенсорный дисплей с диагональю 61 см (24 дюйма). Встроенная аудиосистема S-Force Front Surround 3D обеспечивает качественный звук благодаря двухканальным динамикам с выделенным сабвуфером.

Некоторые модели VAIO серии L включают 3D-технологии, не требующую стереоскопических очков. В комплект ПО аппарата входят такие 3D-приложения, как PlayMemories Home и Family Paint 3D, а для быстрой конвертации фильмов Blu-ray или любого другого 2D-видео в трехмерный формат предусмотрена сенсорная кнопка. Моноблок оснащен жестким диском емкостью до 3 Тб, интерфейсом HDMI, портами USB 3.0 и оптическим приводом DVD/Blu-ray.

Заявленная цена моделей в зависимости от модификации и комплектации находится в следующих пределах: VAIO серии DUO 11 — от 49 990 до 79 990 руб., VAIO серии Tap 20 — от 49 990 до 54 990 руб., VAIO серии E14P с сенсорным экраном — 39 990 руб., VAIO серии L — от 74 990 до 99 990 руб., VAIO серии T с сенсорным экраном — от 36 990 до 49 990 руб. ■

МФУ Panasonic

- KX-MB2061RU**
 - факс/телефон/принтер/сканер/копир/PC-факс
 - сетевой интерфейс
 - автоподатчик на 20 листов
 - лазерная печать 24 стр./мин.
 - цифровой автоответчик (до 30 мин.)
 - беспроводная DECT трубка
- KX-MB2051RU**
 - факс/телефон/принтер/сканер/копир/PC-факс
 - сетевой интерфейс
 - лазерная печать 24 стр./мин.
 - цифровой автоответчик (до 30 мин.)
 - беспроводная DECT трубка
- KX-MB2030RU**
 - факс/телефон/принтер/сканер/копир/PC-факс
 - сетевой интерфейс
 - интерфейс подключения к ПК — USB 2.0
 - автоподатчик на 20 листов
 - лазерная печать 24 стр./мин.
- KX-MB2020RU**
 - факс/телефон/принтер/сканер/копир/PC-факс
 - сетевой интерфейс
 - интерфейс подключения к ПК — USB 2.0
 - AOH, Caller ID
 - лазерная печать 24 стр./мин.
- KX-MB2000RU**
 - принтер/сканер/копир
 - сетевой интерфейс
 - интерфейс подключения к ПК — USB 2.0
 - лазерная печать 24 стр./мин.
 - цветное сканирование
 - сканирование на e-mail, FTP-сервер

ABVY Lingvo x5 В ПОДАРОК*
подробности на mfu.panasonic.ru

■ ПРинТЕР ● СКАНЕР ▲ КОПИР ▣ ФАКС ★ ДЕСТ

Решения для офиса

МФУ

Panasonic
ideas for life

Экономия расходов с МФУ Panasonic

Часто меня спрашивают — что помогло Вам создать крепкий бизнес? Как директор могу посоветовать: минимизация затрат дает отличный эффект.

Рекомендую в офисах использовать МФУ Panasonic! Устройство помогает сократить расходы благодаря использованию отдельных расходных материалов и функции PC-факс.

Илья Молотков
Директор

KX-MB2061RU

* Информация об организаторе акции, о правилах ее проведения, количестве призов по результатам ее проведения, сроках, месте и порядке их получения на сайте mfu.panasonic.ru. Срок проведения акции: с 15 сентября 2012 года по 31 декабря 2012 года.

Пополнение портфеля PIXMA Canon

АЛЕКСАНДР ЧУБУКОВ

Компания Canon в октябре в Москве представила обновленный портфель печатающих устройств под брендом PIXMA.

Принтеры премиум-класса

В обновленную линейку PIXMA премиум-класса вошли три модели: iP7240, MG5440 и MG6340, ориентированные на фотопечать профессионального качества в домашних условиях. Все они обладают усовершенствованным дизайном.

MG5440 и MG6340 представляют собой высокопроизводительные устройства PIXMA с высокой скоростью печати, поддержкой чернил XL и расширенными возможностями подключения для домашней печати. Третья модель PIXMA iP7240 предназначена для печати документов и фотографий. Она выпущена на замену модели iP4940, обладает более высокой скоростью печати и возможностью подключения через Wi-Fi. iP7240 также поддерживает печать с планшетных ПК и смартфонов.

Как отметил руководитель отдела маркетинга Canon (офисное оборудование) Александр Ивашкин, легкое подключение через сеть Wi-Fi — важная особенность новых принтеров PIXMA, позволяющая реализовать общий доступ к ним по беспроводной сети с нескольких персональных компьютеров, планшетных компьютеров и смартфонов. Принтеры MG5440 и MG6340 также поддерживают функцию PIXMA Cloud Link, включая доступ к службе Google Cloud Print, что позволяет оперативно выполнять печать документов Google или вложений почты Gmail (в формате JPEG или PDF) с любого смартфона, планшетного ПК или ноутбука. PIXMA Cloud Link позволяет также осуществлять прямой доступ к размещенным в Интернете фотоальбомам и др.

В стандартный комплект поставки всех трех принтеров входит новая программа My Image Garden, разработанная Canon

и включающая доступ к обновленному сервису CREATIVE PARK PREMIUM.

Высокопроизводительный принтер PIXMA iP7240 — это первый струйный принтер Canon, предоставляющий возможность подключения через Wi-Fi. Модель iP7240 оснащена пятицветной системой печати и характеризуется высокой скоростью печати — 15 листов A4 в минуту в черно-белом режиме и 10 листов A4 в минуту в цветном режиме (ISO ESAT).

Принтеры PIXMA iP7240, PIXMA MG5440 и PIXMA MG6340 поступят на российский рынок в ноябре.

Профессиональные фотопринтеры

Canon представила два новых фотопринтера премиум-класса PIXMA формата A3+, оптимально подходящих, как отмечается, для полупрофессионалов и серьезных фотографов-любителей, работающих дома или в студии. Новые модели PIXMA PRO-100 и PRO-10 имеют узнаваемый дизайн в стиле линейки фотокамер EOS, раздельные чернильницы и возможность подключения к беспроводным сетям Wi-Fi. Новые модели совместимы с широким рядом ICC-профилей печати, позволяющих, как утверждает, с легкостью выполнять печать на бумаге, оптимально подходящей для конкретной художественной задачи.

Принтер PIXMA PRO-100 выпущен на замену модели PIXMA Pro9000 MkII и использует систему из восьми чернильниц с чернилами на основе красителя, которая позволяет печатать высококачественные цветные и черно-белые фотографии на различных материалах. Время печати цветной фотографии формата A3+ с полями — примерно 90 с.

Модель PIXMA PRO-10 предназначена для замены PIXMA Pro9500 MkII и оснащается десятью чернильницами с пигментными чернилами, а также систе-

мой Chroma Optimizer. Печать цветной или черно-белой фотографии формата A3+ с полями на PRO-10 занимает примерно три с половиной минуты.

Принтеры PIXMA PRO-100 и PIXMA PRO-10 можно будет приобрести в России в ноябре.



Компактный фотопринтер SELPHY CP900

МФУ PIXMA

Четыре компактных многофункциональных устройства PIXMA оснащены новым комплексным ПО, повышающим, по утверждению вендора, удобство печати. Все модели PIXMA MP230, MG2240, MG3240 и MG4240 оптимизированы для печати документов из Интернета и получения отпечатков фотолaborаторного качества в домашних условиях.

Новые МФУ являются первыми моделями PIXMA, в стандартную конфигурацию которых входит My Image Garden — платформа, объединяющая все ПО для принтеров Canon PIXMA посредством одного простого в использовании интерфейса. В этом интуитивно понятном, по мнению разработчиков, ПО также реализован ряд инновационных и удобных функций, таких как Automatic Suggestion, Automatic Layout и Face Recognition.

Кроме того, МФУ совместимы с Print Your Days — новым приложением Canon для Facebook, которое упрощает отправку и печать документов с Facebook напрямую на принтер Canon PIXMA без необходимости в каком-либо дополнительном ПО. Программное приложение включает в себя инструменты для автоматического создания макетов с фотоснимками и уникальных коллажей. На одной странице можно напечатать до пяти изображений. Кроме того, эта программа предлагает возможность стиль-

ного оформления и редактирования фотографий перед печатью.

Все четыре новых принтера PIXMA имеют функцию автоматического выключения питания и новую удобную функцию автоматического включения для быстрого возобновления работы устройства. Пользователь может отправить документы или фотографии с беспроводного устройства и распечатать их без необходимости предварительно включать принтер, а затем выключать его. В новых моделях PIXMA предусмотрен бесшумный режим во время печати.

Модели PIXMA MP230, MG2240, MG3240, MG4240, по данным вендора, поступили на российский рынок.

Компактный фотопринтер

Canon также дополнила линейку компактных фотопринтеров, выпустив устройство SELPHY CP900. Новый фотопринтер SELPHY CP900 предназначен для совместной работы с фотокамерой Canon и, по заявлению вендора, существенно упрощает получение отпечатков студийного качества. Новинка оснащена встроенной поддержкой Wi-Fi, что позволяет распечатывать фотоснимки в беспроводном режиме с различных портативных устройств, таких как цифровые фотокамеры, смартфоны, планшеты и ноутбуки.

На SELPHY CP900 с использованием бесплатного приложения Canon Easy-PhotoPrint пользователи смартфонов и планшетных компьютеров теперь имеют возможность сразу получать отпечатки лабораторного качества. При этом снимки могут выводиться на печать напрямую из режима предварительного просмотра любой камеры с поддержкой Wi-Fi и протокола PictBridge в беспроводной локальной сети, например PowerShot S110. Распечатать фото можно также с целого ряда других устройств, включая компьютеры, совместимые карты памяти и USB-накопители.

Просмотр изображений и управление работой SELPHY CP900 осуществляются с помощью цветного поворотного ЖК-экрана с диагональю 6,8 см (2,7 дюйма). Пользовательский интерфейс устройства поддерживает 13 языков.

ВКРАТЦЕ

СЕРВИСЫ

CRM для СМБ

Облачные технологии в ближайшие годы могут существенно изменить облик российского рынка CRM (Customer Relationship Management) и стать мощным инструментом для компаний среднего и малого бизнеса (СМБ). Уже сейчас появляются такие предложения, которые вполне могут заинтересовать небольшие предприятия как по функциональности, так и по стоимости.

Зарубежные исследования показывают, что российский рынок CRM — самый быстрорастущий в Восточной Европе. В 2011 г. он поднялся на 30% и достиг уровня в 120 млн. долл. Однако развивается он в основном за счет крупных компаний, на долю которых приходится до 90% его объема. Малый и средний бизнес средства CRM пока обходят стороной.

В итоге для многих ИТ-специалистов до сих пор CRM ассоциируется с большими и дорогими системами, рассчитанными на крупные корпоративные структуры. Однако с появлением облачных технологий ситуация коренным образом меняется. Так, компания «Манго Телеком», провайдер виртуальной телефонии, в октябре вывела в режим коммерческой эксплуатации облачный CRM-сервис «Манго-Офис», который специально спроектирован для сегмента среднего и малого бизнеса.

«Манго-Офис», вероятно, первая на российском рынке система управления взаимоотношениями с клиентами, полностью

интегрированная с традиционной и VoIP-телефонией и содержащая встроенную подсистему управления бизнес-процессами (workflow) и подсчета KPI. Сервис недорог: клиентам предлагается три тарифных плана (ТП), один из которых (Промо) вообще бесплатный, а два других обойдутся соответственно в 2000 и 4500 руб. в месяц, что вполне приемлемо для предприятий СМБ.



Дмитрий Бызов: «Мы хотим поднять сервис CRM на новую высоту»

Младший ТП рассчитан на трех человек персонала, старший — на двенадцать. «Манго-Офис» позволяет малым фирмам самостоятельно внедрять управленческие технологии, до которых дозрело предприятие, а затем расширять сферу информатизации по мере роста управленческой культуры. По мнению Дмитрия Бызова, генерального директора «Манго Телекома», применение данного сервиса позволит клиенториентированным предприятиям ранга СМБ быстро выйти на новый уровень взаимодействия с покупателями и партнерами.

По данным исследовательской группы Gartner, пока в России только 10% продаж CRM приходится на облачные технологии. Я не удивлюсь, если такие компании, как «Манго Телеком», которые смогли разработать собственную жизнеспособную облачную телекоммуникационную платформу, биллинг, коммутатор и другое системообразующее ПО, в ближайшие годы окажутся в состоянии изменить нынешнюю ситуацию в лучшую сторону и внести заметный вклад в структуру рынка CRM, внедрив там облачные решения для СМБ.

П. Ч.

СЕРВЕРЫ

Dell представляет новые интегрированные комплексы

Компания Dell в середине октября представила свое новое семейство интегрированных решений Active Infrastructure для быстрого построения инфраструктуры серверов, систем хранения и сетевого оборудования при внедрении частных облаков, виртуальных десктопов (VDI) и таких корпоративных приложений Microsoft, как Lync, Exchange, SQL Server и SharePoint 2010. Это семейство состоит из полностью готовых к эксплуатации программно-аппаратных комплексов Active System и набора методик Active System Architectures для построения виртуализованной серверной среды.

Главный программный компонент Active System — это разработанная Dell утилита для администрирования инфраструктуры Active System Manager с использованием готовых шаблонов. Как утверждает компания, применение этого инструмента существенно упрощает работу системного администратора и значительно, максимум в четыре раза, уменьшает число операций, необходимых для запуска серверного комплекса в эксплуатацию в рабочем режиме.

Аппаратная конфигурация Active System состоит из блейд-серверов Dell PowerEdge M, размещенных в шасси PowerEdge M1000, систем хранения Dell Compellent либо Dell EqualLogic, в том числе и недавно выпущенной лезвийной

системы EqualLogic PS-M4110, и выполненного в форм-факторе блейд-серверов нового модуля для агрегирования трафика ввода-вывода PowerEdge M I/O Aggregator, который, как утверждает, позволяет достичь шестикратного увеличения пропускной способности локальной сети ЦОДа, а также сетевого оборудования Dell.



Dell Active System 800

На презентации Active Infrastructure в Сан-Франциско была представлена первая модель из серии Active System, которая начнет поставляться в США в конце ноября, а в другие страны — в начале следующего года. Active System 800 занимает одну или две серверные стойки, в которых установлены одно или два шасси PowerEdge M1000 с 8—32 двухsocketными лезвиями PowerEdge M620, два стоечных сервера управления комплексом PowerEdge R620, от двух до восьми дисковых массивов 2EqualLogic PS6110 / PS6110XV / PS6510E, два десятигигабитных 48-портовых коммутатора Dell Force10 S4810, а также еще один коммутатор Force10 S55 для управления внутренней сетью комплекса и два модуля PowerEdge M I/O Aggregator.

В стандартную поставку Active System 800 включено ПО для серверной виртуализации VMware vCenter 5.1 (ознакомительная версия) и VMware ESXi 5.1 вместе с Dell Management Plug-in for VMware vCenter, а как опцию для комплекса можно заказать пакет Dell OpenManage Essentials и VMware vCloud Connector.

Л. Л.

SMART Technologies сделала ставку на DIGIS

ИГОРЬ ЛАПИНСКИЙ

Вслед за объявлением компаний Polymedia и Promethean о заключении стратегического альянса свое мероприятие провели SMART Technologies и теперь уже единственный ее дистрибьютор в России фирма DIGIS.

ИТ-БИЗНЕС Хотя формально оно было посвящено результатам 10-летнего присутствия SMART на российском рынке, возглавляющему бизнес канадского вендора в России Виктору Поповскому пришлось прокомментировать и недавний разрыв отношений с Polymedia. Привожу его комментарий практически дословно:

“На протяжении последних лет мы как производитель имели абсолютно четкую маркетинговую политику во всем мире, в том числе и в России. Заклучалась она в том, чтобы сконцентрировать усилия на продвижении наших решений в образовательный и корпоративный сегменты и на развитии дилерского канала продаж. К сожалению, в какой-то момент стало очевидно, что при том канале продаж, который у нас тогда существовал, мы не могли в полном объеме продвигать свою политику ввиду серьезных расхождений с нашим дистрибьютором в видении этой стратегии, а также потому, что он не полностью разделял нашу политику.

Первый и основной момент — развитие дилерского канала продаж. Могу сказать, что полтора-два года назад дилерский канал продаж SMART по сути не существовал. Стратегия развития нашего дистрибьютора в России тогда радикально отличалась от той, которую продвигаем мы. Она состояла в развитии собствен-

ных прямых продаж конечному заказчику. Такая стратегия была абсолютно правильной в 2003—2005 гг. Но в ситуации, когда рынок начал бурно расти, ежегодно удваиваясь в объеме, с учетом географических размеров нашей страны, количества конечных заказчиков и достигнутого объема продаж эта стратегия, безусловно, перестала соответствовать рыночным реалиям. Именно поэтому нам потребовались инструменты, которые позволили бы продвигать нашу политику. Кроме того, существовал ряд нюансов, оговоренных в дистрибьюторском соглашении. В соответствии с ним дистрибьютор SMART не может заниматься конкурирующими продуктами. И здесь у нас тоже наблюдались очевидные расхождения с дистрибьютором.

В связи с чем в 2011 г. мы приняли решение изменить нашу структуру дистрибуции и, подписав контракт с компанией DIGIS, получить в руки тот эффективный инструмент, который позволит нам продвигать свою политику. Впоследствии возросшие противоречия между нашей политикой и политикой дистрибьютора привели к тому, что в сентябре этого года мы прекратили наши взаимоотношения с компанией”.

Интересно, что компании DIGIS, в бизнесе которой, по словам ее генерального директора Бориса Эшкинда, до 2011 г. доля интерактивного оборудования составляла менее 10%, контракт со SMART Technologies дался очень нелегко. “Это был самый сложный контракт за нашу историю, — признал г-н Эшкинд. — Выдвинутые нам требования предполагали серьезные инвестиции с нашей стороны еще до того, как мы приняли решение

о подписании контракта. Для нас это было впервые. Мы рискнули, потому что увидели возможности для работы на этом рынке, ведь ассортимент продуктов SMART был, на наш взгляд, представлен в России не полностью: акцент делался лишь на одном продукте. Кроме того, мы увидели, что существует огромный неохваченный партнерский рынок. И переговорив с партнерами и заказчиками, решили инвестировать этот бизнес еще до подписания контракта. Нам пришлось создать обособленное подразделение, отправить на обучение сотрудников, и в результате к моменту подписания контракта у нас уже шесть человек занималось продуктами SMART”.

К настоящему моменту, по словам Бориса Эшкинда, в DIGIS открыт первый в России учебный центр SMART Technologies, подписано свыше трехсот партнерских договоров на реализацию решений SMART и тридцать с лишним компаний получили статус авторизованных партнеров SMART Technologies. Более того, сегодня DIGIS претендует на роль самого крупного дистрибьютора интерактивных досок в России (по результатам первого полугодия 2012-го, без учета поставки компанией Promethean 9 тыс. интерактивных досок по тендеру для московских школ, которая, как утверждает г-н Эшкинд, осуществлялась не через дистрибьюторский канал). Вместе с тем глава DIGIS признал, что в связи с переключением Polymedia на продукцию другого вендора в ближайшее время вполне возможно временное общее снижение продаж продукции SMART в России, поскольку в одночасье перевести

на себя весь локальный бизнес SMART Technologies — крайне трудная задача. Действительно, во II кв. 2012 г. доля этого вендора на российском рынке, по данным Futuresource Consulting, составила 48,5%, из которых, как утверждает Борис Эшкинд, DIGIS обеспечила 28%, то есть немногим больше половины продаж продукции SMART. Трудно представить, каким образом можно в короткий срок удвоить объем продаж.

Между тем перспективы развития бизнеса SMART в России и дистрибьютор, и вендор оценивают весьма высоко, в том числе в связи с недавним заявлени-

ем Дмитрия Медведева о выделении на образование в России до 2015-го 8 трлн. руб., а в 2016—2020 гг. — свыше 20 трлн. руб. (это уровень расходов на оборону). При том, что проблем в российском образовании немало, значительные средства, как можно ожидать, будут пушены и на его

информатизацию (основная борьба за этот бюджет впереди, и нам еще предстоит увидеть, какая бизнес-стратегия даст лучший результат). Но гораздо больший потенциал для своего развития в SMART Technologies связывают с корпоративным рынком. Например, в Германии, по словам Виктора Поповского, продажи продукции SMART для корпоративного сегмента растут опережающими темпами по сравнению с продуктами для образования и уже составляют в бизнесе компании порядка 20%. В 2012-м из шести новых продуктов компании один ориентирован исключительно на корпоративный сегмент, а до окончания года, по словам г-на Поповского, на рынке будут представлены еще два продукта, один из которых может применяться как в образовании, так и в бизнесе. Таким образом, задач у DIGIS сейчас будет более чем достаточно. □



Виктор Поповский



Борис Эшкинд

Microsoft

WINDOWS SERVER 2012 ПОЗВОЛЯЕТ ПОЛУЧИТЬ МАКСИМУМ
 ОТ ВАШИХ СИСТЕМ ХРАНЕНИЯ ДАННЫХ

Реализуйте эффективность облачных технологий в вашем собственном датацентре с помощью Windows Server 2012. Это единственная операционная система, воплотившая в себе опыт предоставления облачных сервисов. Она предлагает встроенную виртуализацию систем хранения данных, позволяя вам сделать их гибкими и эффективными.

Windows Server 2012

ОТ СЕРВЕРА ДО ОБЛАКА

microsoft.ru/ws2012

© 2012 Microsoft Corporation. Все права защищены. Владелец товарных знаков Microsoft, Windows Server 2012, зарегистрированных на территории США и/или других стран, и владельцем авторских прав на их дизайн является корпорация Microsoft. Другие названия компаний и продуктов, упомянутые в тексте, могут являться зарегистрированными товарными знаками соответствующих владельцев. Реклама.

iPad Mini...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

хол Smart Cover розового, зеленого, синего, светло-серого, темно-серого или красного цвета обойдется в дополнительные 39 долл.

Версии с поддержкой Wi-Fi и сотовой связи станут доступны в США несколькими неделями позднее и будут стоить соответственно 459, 559 и 659 долл.

Apple iPad четвертого поколения

- 9,7-дюймовый дисплей Retina;
- процессор Apple A6X, вычислительные и графические возможности которого вдвое выше, чем у Apple A5X;
- десять часов работы без подзарядки аккумулятора;
- видеочка FaceTime HD;
- удвоенная производительность в сетях Wi-Fi и поддержка дополнительных провайдеров сетей Long Term Evolution (LTE);
- коннектор Lightning.

Новый iPad в черном или белом корпусе с поддержкой только Wi-Fi или Wi-Fi и сотовой связи также станет доступен 2 ноября. В версии только с Wi-Fi он будет стоить 499 долл. (16 Гб), 599 долл. (32 Гб) и 699 долл. (64 Гб). Поддержка сотовой связи удорожает каждую модель на 130 долл.

MacBook Pro с 13-дюймовым экраном Retina

“Благодаря ярким цветам, очень четкому тексту и большему количеству пикселей, чем у 15- или 17-дюймовых ноутбуков

других производителей, дисплей Retina полностью меняет ваши представления о том, чего можно ожидать от ноутбука”, — говорится в заявлении Шиллера по поводу нового MacBook Pro.

Он доступен уже сегодня и обладает следующими особенностями:

- 13-дюймовый дисплей Retina с углами обзора 178° и разрешением 227 точек на дюйм, что почти вдвое превышает этот показатель по стандарту HDTV;
- 2,5-ГГц процессор Intel Core i5 (может использоваться также Core i7), Intel HD graphics 4000, ОЗУ емкостью 8 Гб с частотой 1600 МГц и флэш-память объемом до 768 Гб;
- два порта Thunderbolt;
- два порта USB 3.0;
- улучшенные динамики, двойные микрофоны и видеочка FaceTime HD;
- порт электропитания MagSafe 2;
- семь часов работы без подзарядки аккумулятора;
- OS X Mountain Lion.

Цены начинаются с 1699 долл. за версию с процессором Core i5, ОЗУ 8 Гб и флэш-память 128 Гб и с 1999 долл. в случае установки флэш-памяти на 256 Гб.

Моноблоки iMac с 21,5- и 27-дюймовыми экранами

Два новых iMac стали заметно тоньше. Объем уменьшился на 40%, толщина кромки составляет 5 мм. В них появилось то, что Apple именует Fusion Drive, — новая система хранения, в которой большой объем жесткого диска сочетается с высо-

кой производительностью флэш-памяти. “Fusion Drive приспособляется к тому, как вы используете iMac, и те файлы и приложения, к которым вы обращаетесь чаще всего, автоматически перемещает во флэш-память, чтобы повысить производительность и ускорить доступ”, — говорится в заявлении Apple. Кроме того, новый iMac именуется в нем “самым совершенным настольным компьютером из выпущенных Apple”.

Новый iMac обладает также следующими особенностями:

- четырехъядерные процессоры третьего поколения Intel Core i5, которые можно заменить на Core i7;
- процессоры Nvidia GeForce, производительность которых увеличена на 60%;
- стандартную конфигурацию с 1600-МГц ОЗУ емкостью 8 Гб и жестким диском на 1 Тб можно расширить соответственно до 32 Гб и 3 Тб;
- два порта Thunderbolt и четыре порта USB 3.0;
- OS X Mountain Lion.

iMac с 21,5-дюймовым экраном будет доступен в ноябре по цене 1299 долл. (2,7-ГГц четырехъядерный Intel Core i5, Turbo Boost — до 3,2 ГГц, графическая карта Nvidia GeForce 640M). Версия с Intel Core i5 2,9 ГГц (с Turbo Boost — до 3,6 ГГц) и Nvidia GeForce 650 будет стоить 1499 долл.

Модель с 27-дюймовым экраном по-

явится в декабре по цене 1799 долл. (четырёхъядерный Intel Core i5 2,9 ГГц, с Turbo Boost — до 3,6 ГГц, графическая карта Nvidia GeForce GTX 660M). За версию с Core i5 3,2 ГГц (с Turbo Boost — до 3,6 ГГц) и Nvidia GeForce GTX 675MX придется заплатить 1999 долл.

Mac Mini

Завершил серию анонсов Apple новый Mac Mini, имеющий следующие характеристики:

- процессоры третьего поколения — двухъядерный Intel Core i5 и четырехъядерный Intel Core i7;
- ОЗУ емкостью 4 Гб с частотой 1600 МГц в стандартной конфигурации и с поддержкой до 16 Гб;
- четыре порта USB 3.0;
- порты Thunderbolt, High Definition Multimedia Interface (HDMI), Secure Digital Extended Capacity (SDXC), Gigabit Ethernet и FireWire 800;
- уменьшенное на 50% по сравнению с предыдущим поколением энергопотребление в режиме ожидания.

Новый Mac Mini доступен уже сегодня по цене от 599 до 999 долл.

Открывая мероприятие, генеральный директор Apple Тим Кук привел множество статистических данных. Среди прочего было сказано, что двумя неделями раньше Apple продала свой 100-миллионный iPad. В заключение Кук сказал, обращаясь к присутствующим: “Мы надеемся, что работать с этими продуктами вам нравится так же, как нам нравилось создавать их”.



iPad четвертого поколения



MacBook Pro с 13-дюймовым экраном Retina

Windows 8...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

роля для доступа к компьютеру). В традиционном оконном режиме широко применяется концепция ленточного интерфейса не только в отдельных программах системы (таких, как WordPad и Paint), но и в проводнике Windows. Система включает в себя и новый Internet Explorer 10, созданный для сенсорного управления, а также встроенные облачные инструменты SkyDrive. В результате серьезной переработки ядра в Windows 8, по уверениям ее разработчиков, существенно (на 30—40%) снижено время перезагрузки системы и потребление электроэнергии. При этом в целом требования к аппаратным средствам остались на уровне Windows 7. Реализована также возможность загрузки ОС с флешки на любом совместимом устройстве.

В розничной продаже система представлена двумя основными редакциями: Windows 8 и Windows 8 Pro; второй вари-

ант включает дополнительные средства обеспечения безопасности и управления групповой политикой. Кроме того, по программе корпоративного лицензирования распространяется редакция Windows 8 Enterprise, имеющая ряд дополнительных функций по сравнению с Pro. Все эти версии ОС реализованы как для 32-разрядной архитектуры IA-32, так и для 64-разрядной x86-64. Объявлено, что сегодняшним пользователям Windows XP, Windows Vista и Windows 7 предоставлена возможность обновить свои системы до Windows 8 Pro по цене примерно 40 долл., а те, кто купил ПК с Windows 7 в период со 2 июля 2012 г. по 31 января 2013-го, могут сделать это за 15 долл.

Качественным новшеством операционных систем Microsoft стала поддержка 32-разрядной архитектуры процессоров

ARM, но реализована она лишь для варианта Windows RT, который поставляется только в предустановленном виде с соответствующими клиентскими устройствами. Наверное, еще более важной и до сих пор в значительной степени неожиданной новостью для всего рынка (в первую очередь для партнеров — производителей аппаратных средств) стал выход программного гиганта на рынок со своим собственным устройством — планшетом Surface. Его продажи по цене от 500 долл. (Windows RT на процессоре ARM, без клавиатуры) начались в США, Канаде, Великобритании, Франции, Германии и Австралии.

Одновременно с нью-йоркской презентацией в Москве (вечером по местному времени), также на специальном мероприятии для СМИ, новую ОС представил

генеральный директор “Microsoft Россия” Николай Прянишников. Он сообщил, что персональные компьютеры и планшеты под управлением Windows 8 появятся в крупнейших розничных сетях России, таких как “МедиаМаркт”, “МВидео”, “Евросеть”, “Связной”, “Эльдорадо”, “Белый ветер” и др. По данным Microsoft, в настоящее время в нашей стране уже имеется в продаже около 80ка моделей техники на базе Windows 8; ожидается, что всего до конца текущего года будет продано свыше 200 тыс. устройств.

Windows “Профессиональная” в коробочном варианте сейчас стоит 2190 руб., а в варианте обновления с предыдущей версии Windows со скачиванием через Интернет — 1290 руб. Пользователям, купившим компьютеры с Windows 7 в период со 2 июня 2012 г. по 31 января 2013 г., замена на эту версию ОС обойдется в 469 рублей. Кроме того, в начале 2013 г. в России, возможно, станут доступны планшеты Microsoft Surface. Однако уже с февраля цена коробки с Windows “Профессиональная” повысится до 8450 руб.



Николай Прянишников: “Windows 8 дает пользователю именно те функции и возможности, которые соответствуют его стилю жизни и потребностям”

LFD Samsung...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

рах — просто включаться она будет лишь при отсутствии других источников света. В затемненном помещении задняя подсветка потребляет много энергии, но если ее отключить, то прозрачному дисплею потребуется, как утверждается, примерно 10% энергии в сравнении с обычными мониторами. У NL22B предусмотрена автоматическая подстройка яркости в зависимости от окружающих условий.

Посетитель, оказавшийся перед экраном, может рассматривать как отображаемую на нем информацию, так и предметы, находящиеся за ним. NL22B поддерживает сенсорное управление.

Прозрачные экраны, как ожидается, найдут применение в маркетинговых стендах, интерактивных информационных досках, витринах торговых центров, дверцах промышленных морозильников, в медицине и других областях.

Сенсорный стол SUR40 на платформе Microsoft Surface

Посетители стенда Samsung могли не только воочию убедиться в существовании недавно анонсированного интерактивного стола, представляющего собой по сути горизонтально расположенный 40-дюймовый Full HD-дисплей (масса 37 кг, габариты 109,5×70,7×10,3 см) с определением до 52 точек касания, но и поработать на нем, чтобы понять, можно ли применять его в собственном бизнесе, в образовании и даже дома. Решение основано на технологии PixelSense под управлением новой специализированной встраиваемой ОС Microsoft Surface 2.0.

Как пояснил Кирилл Короткин, SUR40 можно использовать не только как стол, но и в виде стойки, киоска и даже видеостены: у решения множество сфер применения. Он сообщил об успешных его внедрениях. Так, после установки SUR40, согласно информации Nagah’s, посещаемость казино iBag повысилась на 19%. По данным банка Barclays, благодаря при-

менению SUR40 для обучения клиентов продажи премиум-продуктов возросли на 50%. Крупнейший проект по внедрению SUR40 реализован в премиум-магазинах компании Vodafone в Германии, Ирландии, Италии, Голландии, Португалии, Испании, Великобритании. Для этого были разработаны специальные приложения.

Royal Bank of Canada (RBC) использует SUR40 в своих новых филиалах, организованных по принципу ритейл-офисов. Новая концепция филиалов призвана создать уникальную атмосферу, сочетая лучший опыт из области ритейла с предоставлением финансовых услуг. SUR40 является ключевым элементом Discovery Zone, которая предоставляет интерактивные возможности продвижения продукции, общения с клиентами и генерирования продаж. Совместно с Surface Strategic Partner Infusion банк RBC создал приложения для клиентов: Big Picture рассказывает о широком спектре услуг, предоставляемых банком; Drop a Coin используется для удобного отображения

прибыльности инвестиционных продуктов; Meet our Experts предоставляет информацию о сотрудниках филиала и т. д.

Облачный монитор TC220

Samsung продолжает развивать линию “облачных” дисплеев. На стенде вендора демонстрировался такой монитор TC220 с диагональю 22 дюйма и яркостью 250 кд/м². Его работа осуществляется по традиционной клиент-серверной схеме: тонкий клиент встроен в монитор, находящийся у пользователя, а сервер с данными располагается в облаке. На борту тонкого встроенного клиента размещены процессор AMD Ontario 1,2 ГГц, 1- или 2-Гб ОЗУ типа DDR3 и SSD на 8 Гб. Для управления используется ОС Windows Embedded Standard 7. Устройство может работать также в средах VMware или Citrix.

К преимуществам “облачных” мониторов относят уменьшение совокупной стоимости владения, снижение рисков утечек данных и упрощение администрирования.

“В нашей компании ИТ — это полноценная бизнес-функция”

Совсем недавно гостем нашей традиционной рубрики “Кто он, современный руководитель?” был представитель логистической компании, который рассказал о роли ИТ в развитии данной сферы деятельности. Сегодня мы

ИНТЕРВЬЮ продолжаем разговор на эту тему с ИТ-директором DHL Express в России Геннадием Столяровым, который в беседе с научным редактором PC Week/RE Ольгой Павловой поделился своим опытом руководства ИТ-службой регионального отделения крупной международной компании.

PC Week: Давайте начнем наш разговор с рассказа о том, почему вы связали свою деятельность с ИТ-сферой.

ГЕННАДИЙ СТОЛЯРОВ: Могу без преувеличения сказать, что я занимаюсь информационными технологиями всю свою сознательную жизнь. Это началось со школьной производственной практики, которую мы проходили на факультете психологии МГУ. Там мы изучали язык программирования BASIC и когнитивную эргономику. Именно после такого углубленного знакомства с ИТ я решил связать с этой отраслью свою профессиональную карьеру, для чего поступил в МГУ на факультет ВМК.

По окончании университета я стал работать в области ИТ и начал с банковской сферы, где как программист участвовал в написании банковской системы. Но через некоторое время я понял, что простое кодирование (хотя оно и интересно, поскольку основывалось на полюбившемся мне еще в студенческие годы языке программирования PASCAL) — это не на всю жизнь, надо двигаться дальше. И тогда я пошел работать в компанию MARS, где возглавил группу технической поддержки. А в начале 2000-х пришел в DHL, где с позиции менеджера по развитию приложений мне удалось “вырасти” до уровня ИТ-директора.

PC Week: А почему вы решили уйти из банковского сектора? Практически все гости нашей рубрики, работающие в этой сфере, говорят, что она так интересна, что не променяют её ни на какую другую область деятельности.

Г. С.: С моей точки зрения, работа в банках во многом рутинна. Решаемые там задачи чрезвычайно сложные, но они в значительной степени связаны с безопасностью, обеспечением четкости банковских операций и т. д. То есть ИТ-специалисты там занимаются оттачиванием некоего уже существующего и хорошо регламентированного механизма. Меня же привлекают более разноплановые задачи: я хотел иметь такую работу, где круг реализуемых проектов был бы самым широким, от телекоммуникаций до поддержки взаимодействия с клиентами средствами ИТ.

Кроме того, в моём решении о переходе сыграл немаловажную роль и субъективный фактор: это было в 1990-е, когда банковская система переживала очень сложные времена. И когда я перешел в международную компанию MARS, то сразу ощутил, что там совсем другой, более комфортный для меня деловой климат.

PC Week: А что сегодня входит в сферу компетенции возглавляемого вами ИТ-подразделения?

Г. С.: Мы занимаемся всеми вопросами, связанными с ИТ: это поддержка имеющихся инфраструктур, пользователей и клиентов, разработка ПО, адаптация глобальных систем DHL к российским условиям и телекоммуникации. Наш департамент также принимает участие в формировании ИТ-бюджета. Здесь надо особо отметить, что в компании DHL



Геннадий Столяров

информационные технологии являются полноценной бизнес-функцией, а не вспомогательной, как это зачастую бывает. Другими словами, ИТ не только требуют затрат, но еще и приносят прибыль, и именно поэтому ИТ-бюджет сильно завязан на остальные бизнес-функции. Мы представляем всему высшему менеджменту свои потребности, согласовываем с ним все планы, проекты, приоритеты, и окончательное решение находится в компетенции всего совета директоров, а не только ИТ-подразделения.

В этой работе нам очень помогает то, что все процессы хорошо структурированы и систематизированы. Мы можем с высокой степенью точности спрогнозировать, как изменение той или иной статьи ИТ-бюджета повлияет на бизнес. Вместе с тем понятно, что бюджет не резиновый и количество денег не безгранично, так что приходится чем-то жертвовать.

PC Week: Прошедший кризис как-то повлиял на этот механизм формирования ИТ-бюджета?

Г. С.: Было бы неправильно сказать, что кризис никак не сказался. В эти сложные годы с помощью используемых нами методик расчетов мы оценивали, какую задачу можем наиболее безболезненно сократить или отодвинуть на более поздний срок. К счастью, получалось так, что большую часть инициатив мы не исключали, а откладывали. Скажем, имевшийся у нас парк новых компьютеров позволил примерно на пару лет отодвинуть массовое обновление. Мы сумели продержаться всё это время без каких-либо потерь производительности и тем более без сокращения функций. А с учетом масштабов страны мы сэкономили на этом достаточно серьезные деньги.

Более того, поскольку кризис затронул все рынки, угрожая выкинуть “за борт” неконкурентоспособных игроков, поставщики вынуждены были идти на максимальные уступки. Это также дало нам возможность весьма радикально снизить тарифы. Надо отметить, что нам удалось удерживать их на этом уровне и до сих пор. Сейчас, на мой взгляд, многие компании живут в ожидании следующего “часа X”, и поэтому в отличие от 2004—2006 гг. никто не берется за какие-то рискованные проекты с непонятной перспективой. Так что лучше выждать и не сделать что-то, чем потратить деньги на то, что, возможно, и не “выстрелит”.

PC Week: На что вы ориентируетесь при закупках оборудования — на самые последние, супермощные модели или на средний диапазон?

Г. С.: Во-первых, мы никогда не ориентируемся на суперсовременные модели, по-

скольку они всегда стоят необоснованно дорого и чрезвычайно быстро дешевеют. Они, наверное, интересны для “тиков”, для тех, кто любит в домашних условиях тестировать технические новинки, но гнаться за ними в масштабах большой компании, конечно же, совершенно нецелесообразно.

Во-вторых, что даже более важно, в DHL практически всё оборудование — начиная от настольных компьютеров и заканчивая телекоммуникациями — стандартизировано на глобальном уровне. Все модели выбираются и утверждаются централизованно, мы получаем на них хорошие скидки от поставщиков, что позволяет экономить значительные средства. И в России мы, например, не занимаемся созданием образов программных продуктов для установки на локальные компьютеры. Это задача глобальной команды, а мы лишь получаем дистрибутив для инсталляции на месте. Такой подход также дает нам определенную экономию.

PC Week: Для программного обеспечения вы применяете тот же принцип стандартизации?

Г. С.: Не совсем, в этой области приходится идти на компромисс, так как используемое ПО не может быть глобальным. Это особенно актуально для России. Возьмем, скажем, российскую бухгалтерию, особенности которой очень сложно реализовать в рамках западных приложений. Преимуществом же российских производителей программ для бухгалтера является, например, то, что все нормативные изменения, которые должны вступить в силу в начале следующего месяца, будут уже учтены в текущей версии. Благодаря этому в нужное время у нас фактически уже есть все требуемые формы отчетности. То же самое относится и к таможенной области: российская и европейская таможи — это две разные планеты.

Те программы, которые отвечают за развитие бизнеса DHL, стандартизированы на глобальном уровне. При этом разработчики, занимающиеся написанием этих программ, всегда берут в расчет различия между странами и создают интерфейсы, позволяющие интегрировать локальные разношерстные системы с глобальной системой и тем самым обеспечивать передачу информации. Если возникает необходимость в реализации какой-то специфической задачи, то в моей команде есть специалисты, способные модифицировать интерфейсы, дописать нужные фрагменты программ. Такая работа часто носит “косметический” характер, но тем не менее для неё имеется четкая регламентированная процедура, предполагающая, что весь разрабатываемый нами софт проходит ряд формальных этапов: согласование, тестирование, принятие в библиотеку приложений в центре и т. д. Это гарантирует, что впоследствии, когда появится следующая версия глобального приложения, нас не будет ждать сюрприз в виде неработающих локальных надстроек.

PC Week: Как вы сказали, разработчики компании в центре занимаются написанием необходимых бизнес-приложений. А не проще ли воспользоваться уже готовыми стандартными решениями известных вендоров?

Г. С.: Если взглянуть на историю DHL, то можно увидеть, что изначально всё ПО создавалось самостоятельно. Бизнес был принципиально новым, компания стала первой на рынке, и готового решения, способного в полной мере удовлетворить все его потребности, просто не существовало. Но со временем был достигнут компромисс между собственными разработками и решениями, представленными на рынке. Так, у нас есть

CRM-система COMET, основанная на американском продукте. Мы ее доработали, видоизменили, и теперь наши торговые представители активно ею пользуются.

PC Week: В чём заключается сегодня ваша ИТ-стратегия?

Г. С.: У нас нет четкой ИТ-стратегии как некой концепции развития, наша ИТ-стратегия является неотъемлемой частью стратегии развития бизнеса. Здесь, правда, надо учитывать, что приоритеты бизнеса в разных странах разные. В России мы уже на протяжении нескольких последних лет (за исключением одного кризисного года) находимся в фазе стабильного роста. Соответственно наша ИТ-стратегия исходит из поддержания этого роста. А если взять какую-нибудь европейскую страну, то темпы роста там могут быть по объективным причинам ниже, и поэтому задача ИТ-специалистов заключается в том, чтобы помочь компании удерживать рыночные позиции. В этом случае ИТ-стратегия может быть несколько иной, ориентированной, скажем, больше на вопросы аутсорсинга, сокращения внутренних расходов.

PC Week: Говоря о том, что ИТ в DHL являются бизнес-функцией, вы отметили, что ИТ могут приносить прибыль. Поясните, пожалуйста, эту мысль.

Г. С.: Существуют два источника прибыли от использования ИТ. Первый — косвенный — присутствует у многих компаний, но не все его видят. Внедрение ИТ способствует более эффективной деятельности бизнеса, и мы уже давно берем в расчет этот фактор. Так, DHL была пионером внедрения системы отслеживания доставки отправок через мобильный телефон, веб-приложения, SMS, электронную почту и прочие каналы. И сегодня работу всех наших курьеров без этой системы сложно представить.

Второй источник — явный, мы им начали заниматься около 4-5 лет назад. Именно тогда мы осознали, что наши клиенты, особенно крупные, готовы видеть в DHL компанию, которая не просто занимается доставкой, но выполняет более сложные бизнес-задачи. В частности, мы стали реализовывать и предлагать нашим клиентам различные логистические решения. Сейчас, например, мы активно работаем в этой области с банковским сектором. Сегодня банки выпускают все больше кредитных карт, которые они хотели бы доставлять своим клиентам через экспресс-перевозчиков, при этом получая информацию о факте доставки и подтверждение идентификации получателя. Мы создали такое решение, которое позволяет курьеру сфотографировать с терминала паспорт получателя и передать данные в банк по защищенному каналу.

PC Week: Кто же является инициатором подобных проектов?

Г. С.: По моей инициативе в компании было создано небольшое подразделение, деятельность которого фокусируется на взаимоотношениях с клиентами с точки зрения ИТ. Сотрудники этой команды, с одной стороны, являются специалистами в области ИТ, а с другой — хорошо знают бизнес DHL. Сопровождая наших коммерческих представителей в поездках к клиентам, они прекрасно разбираются в их потребностях. Компетенции такого специалиста позволяют нам вырабатывать для клиентов предложения с подходящим в каждом конкретном случае техническим решением.

Мегафон SP-A20i Mint: теперь другое дело

ИГОРЬ ЛАПИНСКИЙ

Тем, кто хотел бы приобрести для себя (или в подарок) привлекательный и достаточно мощный Android-смартфон по разумной цене, стоит обратить внимание на предлагаемую в интернет-магазине и салонах “Мегафона” модель SP-A20i Mint — **первый взгляд** первый на российском рынке смартфон на базе процессора Intel. Сразу оговорюсь: хотя больше модель нигде не продается, она не “залочена” и может использоваться в сетях любых операторов. Причем именно сейчас такую покупку можно считать действительно выгодной: выведенный на российский рынок в конце августа, этот смартфон изначально предлагался по цене 17 990 руб., которую практически все обозреватели сочли завышенной, но теперь в рамках акции “Мегафона” модель подешевела в полтора раза (до 11 990 руб.), и практически одновременно стало доступным обновление “по воздуху” ее операционной системы (аппарат продается с Android 2.3.7) до версии Android 4.0.4 (ICS). Таким образом, это уже и недорогой, и вполне современный аппарат, причем с нативной поддержкой ICS, что по идее означает и повышение его производительности по сравнению с предыдущей версией Android.



С момента представления на российском рынке смартфон SP-A20i Mint значительно прибавил в своих возможностях и ценовой привлекательности

На вкус и цвет, как известно, товарищей нет, но думаю, многим Mint понравится. “Какой приятный...” — это было первое, что сказала сотрудница нашей редакции, взяв аппарат в руки. В том же духе отозвалась о нем и моя дочь — уже опытный пользователь Android-устройств. Это напомнило мне слова сотрудника Intel, руководившего проектом по запуску данной модели на российском рынке, пояснившего, что она разрабатывалась в расчете в том числе и на женскую аудиторию. Действительно, при габаритах 123×63×11 мм (и массе 124 г) аппарат хорошо ложится не только в мужскую руку, и управлять им при желании можно, не прибегая к помощи пальцев второй руки.

Хорошее впечатление оставляет и конструктивное исполнение смартфона. Никаких люфтов или скрипа за несколько недель его использования я не обнаружил и не услышал. Впрочем, для модели с несъемной задней панелью это было бы просто недопустимо. Тем более, что сам факт отсутствия доступа к батарее (и невозможности самостоятельной ее замены) большинством пользователей Android-устройств (в отличие от пользователей iPhone и iPad) воспринимается как недостаток. Среди этого большинства, уверен, добрая половина никогда батарею в своем телефоне не меняла и вынимала ее только в случае зависания операционной системы, когда аппарат вообще переставал реагировать на кнопки. Что касается Mint, то по крайней мере у меня он ни разу не завис (благодаря предоставленной Intel возможности я сразу обновил ОС до ICS еще до официального выхода соответствующего обновления), да и перезагружал я его принудительно всего пару раз, и оба раза, как оказалось, напрасно: проблема была обусловлена не аппаратом, а скорее всего низким качеством услуг связи, предоставляемых моим оператором.

Кстати о батарее — при емкости 1460 мА·ч ее стабильно хватает на день

эксплуатации смартфона со средней интенсивностью. По этому показателю Mint не проигрывает своим ближайшим конкурентам, но если выигрывает, то, по моим впечатлениям, немного, хотя в нем стоит одноядерный процессор Intel Z2460, правда, с тактовой частотой 1,6 ГГц и поддержкой технологии Hyper-Threading, а также встроенным 400-МГц GPU PowerVR SGX540.

Объем встроенной памяти у Mint составляет 16 Гб, и ее нельзя расширить, поскольку отсутствует слот для внешней карты. В принципе, таковой никому не помешал бы, но тут всё просто: если вы привыкли набивать телефон музыкой и фильмами и вам всегда мало памяти, то это не ваша модель. Я же использую аппарат большей частью для офисных задач — просмотра в дороге электронной почты, чтения новостей и сообщений в соцсети, получения информации о пробках, о расписании электричек, прогнозов погоды и т. д. Для меня важнее объем оперативной памяти — в данном случае, как и у большинства других смартфонов, он составляет 1 Гб.

В смартфоне установлен экран с диагональю 4,03 дюйма, выполненный по технологии Advanced TN (производит его Toshiba). Пожалуй, я предпочел бы экран IPS (AMOLED, на мой взгляд, хорош для просмотра кинофильмов, однако читать на таком экране мне не нравится), но высокие разрешение (1024×600 точек) и плотность пикселей (294 точки на дюйм) компенсируют некоторую потерю в углах обзора (не 178°, а 173° — и зачем больше?) и яркости — даже непривычно уменьшенные буквы на экране выглядят четкими, а текст остается комфортным для чтения. Выигрыш от высокого разрешения особенно заметен, когда, например, через TeamViewer дистанционно подключаешься к компьютеру: почти весь его экран оказывается перед тобой, и большинство операций можно выполнить без масштабирования экрана.

Что касается яркости, то однажды включив режим ее автоматической подстройки, я предпочел в нем и остаться, поскольку в подавляющем большинстве случаев той её величины, которая поддерживается в этом режиме, вполне достаточно для комфортной работы. В Intel утверждают, что для улучшения “читабельности” экрана на солнце под ним установлена зеркальная подложка (т. е. он работает и на отражение внешних лучей). И действительно, хотя при прямом попадании солнечных лучей экран заметно “слепнет”, информацию прочитать вполне можно.

Для тех, кто активно пользуется телефонными камерами, отмечу, что Mint снабжен двумя: тыльной на 8 Мп и фронтальной на 1,3 Мп. Из общего ряда первая выделяется тем, что в режиме серийной съемки поддерживает скорость 15 кадров в секунду (правда, буфера хватает только на 10 кадров) — важно это или нет, решайте сами. Разработчики предусмотрели также отдельную аппаратную кнопку для съемки. Никакого дополнительного удобства по сравнению с экранной, на мой взгляд, она не дает, но и не мешает. А вот что хотелось бы улучшить, так это точность автофокусировки. Хотя снимки (и видеоролики, которые можно за-

писывать в формате HD) в условиях хорошей освещенности получаются вполне достойного качества, при просмотре деталей в увеличенном масштабе ожидаешь увидеть несколько более четкие контуры (не исключаю, что это чисто субъективное впечатление). Для съемки в затемненных условиях предусмотрена LED-вспышка — элемент не бесполезный, если нужно что-то зафиксировать в виде изображения, а качество и уровень яркостных шумов при этом не столь важны.

Из уникальных особенностей аппарата можно выделить поддержку беспроводного интерфейса Intel Wireless Display (проверить его работу, правда, было не с чем), а также технологии ближней связи NFC. Таким образом, если микроплатежи на базе этого стандарта получат распространение, владельцы Mint, надо полагать, смогут воспользоваться ими одними из первых. Пока же с помощью соответствующего приложения можно проверить количество оставшихся поездок на проездном билете в метро, не более. Так что это, скорее, задел на будущее.

Пожалуй, самый важный момент — удобство работы с приложениями. В качестве графической оболочки в Mint используется трехмерная MegaShell с разнообразными виджетами. Кроме того, установлен набор фирменных приложений “Мегафона”. Надо отдать должное: никакие “тормозов” при использовании функций оболочки и приложениями не обнаруживается, интерфейс и сенсорный функционал работают гладко. Удовольствие доставляет и просмотр видео — правда, лишь с некоторых пор. После обновления MX Player, который можно загрузить с Google Play Market, существовавшую прежде проблему с поддержкой отдельных видеоформатов можно считать решенной.

Доступными для владельцев Mint стали и многие популярные игры, ранее не поддерживавшие платформу Intel Medfield, на которой базируется данный смартфон. Впрочем, игроманам, предпочитающим новейшие 3D-игры, и сей-



При плотности пикселей 294 точки на дюйм даже непривычно уменьшенные буквы на экране SP-A20i Mint выглядят четкими, а текст остается комфортным для чтения

час во избежание неприятных неожиданностей все же лучше ориентироваться на уже отработанные стандартные платформы.

Подводя некоторый итог, можно сказать так: еще полмесяца назад если я и рискнул бы рекомендовать SP-A20i Mint для приобретения, то с рядом оговорок. Сегодня ограничусь, пожалуй, одной. Хотя на базе платформы Intel уже выпущено несколько смартфонов, предлагаемых в разных странах, на данный момент в данном сегменте рынка эта платформа пока является экзотикой, и как к ней относятся разработчики приложений, не очень ясно. Это нужно иметь в виду. Многое покажет ближайшее будущее, в котором, кстати, российским пользователям обещаны новые модели на базе решений Intel.

“В нашей компании...”

▶ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 11

Ключевое преимущество такого подхода заключается в том, что ИТ-специалист не только спрашивает клиента о его потребностях: он понимает, что за этими потребностями стоит и как их можно реализовать в существующей ИТ-среде. Таким образом, инициатором приобретений нас является ИТ-подразделение.

PC Week: А легко “продать” бизнесу подобные проекты?

Г. С.: Не всегда, существует ряд сдерживающих факторов. Причем вопрос заключается не в том, чтобы продать бизнесу идею, а в том, чтобы продать конкретную её реализацию, что порой бывает сложно. Конкретная реализация идеи означает, во-первых, определенные деньги, которые закладываются в разработку, и не всегда очевидно, как они окупятся, а во-вторых, определенный консерватизм клиента, который не вполне уверен в том, как новая система будет интегрироваться с существующей инфраструктурой. Это изначально воспринимается как фактор риска. В нашем деле вообще многое связано с менталитетом: люди всегда боятся нового, особенно если это новое касается информационной безопасности. Но совсем другое дело, если предлагаемый проект уже реализован в других компаниях — это может

стать решающим аргументом в пользу принятия решения клиентом.

PC Week: Можно ли, с вашей точки зрения, оценить эффективность использования ИТ?

Г. С.: Что-то, наверное, можно и посчитать, но я сомневаюсь, что реально возможно посчитать всё. Бизнес — это живой организм, который развивается, и поэтому нельзя сказать, например, что в данный момент ИТ применяются эффективно или нет. Очень многие задачи, решаемые сегодня, являются наработками на будущее, и поэтому инвестируемые в них средства могут быть возвращены лишь через некоторое время. Конечно, мы пытаемся прогнозировать возврат инвестиций при формировании бюджета.

PC Week: И наконец, как вы считаете, ИТ-директор — это вершина карьеры для ИТ-специалиста?

Г. С.: Многие ИТ-специалисты убеждены, что ИТ — это крест, который им предстоит нести всю жизнь, и сменить профессию для них практически нереально. В компании DHL, к счастью, это не так: у нас есть немало примеров, когда ИТ-директора становились руководителями других функциональных подразделений или вообще организовывали собственный бизнес. И это, я считаю, благодаря тому, что ИТ в компании, как я уже говорил, являются бизнес-функцией.

PC Week: Спасибо за беседу.

“Удерживать специалистов ИБ на «белой стороне» очень тяжело”

Все более реальная угроза киберпреступности означает, что и государство, и бизнес должны начинать инвестировать в информационную безопасность (ИБ), оберегая не только

ИНТЕРВЬЮ свою “виртуальную собственность”, но и благополучие людей, доверивших им свои персональные данные. От том, как развивается рынок ИБ в России и как остановить переход молодых специалистов на сторону “черных” хакеров, корреспонденту PC Week/RE **Наталье Сидельниковой** рассказал начальник управления предпринимательства и поддержки промышленности Комитета экономического развития, промышленной политики и торговли Правительства Санкт-Петербурга **Юрий Шойдин**. Он также является сопредседателем комитета по ИБ СоДИТ, членом комитета по информатизации Общественного совета при губернаторе Санкт-Петербурга и членом правления Санкт-Петербургского клуба ИТ-директоров, поэтому о проблемах ИБ знает не понаслышке.

PC Week: Как вы оцениваете современное состояние рынка систем информационной безопасности в России?

ЮРИЙ ШОЙДИН: Я не готов оценить объем рынка в количественных показателях, но положительная тенденция явно заметна, особенно в последние несколько лет. Связано это в первую очередь с тем, что рынок “взбодрил” Федеральный Закон № 152 “О персональных данных”. Правда, произошла существенная подмена понятий. Изначально формулировка закона говорила о защите субъектов персональных данных, т. е. нас с вами. Но затем все стали говорить о защите персональных данных, т. е. о технических средствах. Соответственно это было выгодно интеграторам, которые начали активно работать на этом рынке, и рынок, в свою очередь, начал расти.

На рынке “черных” хакеров крутятся колоссальные деньги. Уровень технических средств и возможностей на той стороне очень высок. И противостоять ему можно только адекватными мерами и адекватными затратами с нашей стороны. Поэтому не вызывает удивления, что рынок ИБ будет расти. Облачные технологии, которые концентрируют большие объемы информации, тоже, несомненно, будут целью недружественных вторжений. При такой концентрации обеспечение безопасности, с одной стороны, упрощается, а с другой — усложняется тем, что средства защиты должны быть более мощными и продуманными.

PC Week: Много ли в России компаний — разработчиков программного обеспечения по ИБ?

Ю. Ш.: Российских компаний не много, но они есть, и их представители регулярно собираются на своих тематических мероприятиях: это Сочинская конференция по информационной безопасности, InfoSecurity Russia и другие.

PC Week: Вы говорите о росте рынка, а многие жалуются на существенный



Юрий Шойдин

кадровый дефицит в области ИБ. Как эта проблема сказывается на состоянии отрасли?

Ю. Ш.: Рынок развивается — эта тенденция налицо. Однако не очень бурно. Сдерживающим фактором здесь в первую очередь является неостребованность услуг ИБ самим бизнесом, а во вторую — отсутствие на рынке квалифицированных кадров. Появится хороший спрос на услуги ИБ — появятся, конечно, и кадры. Сейчас поиск квалифицированного специалиста по ИБ является серьезной проблемой. Несмотря на то что ряд российских вузов [например, Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики (ИТМО), Уральский государственный университет и др.] имеют соответствующие кафедры и готовят специалистов по информационной безопасности, их количества все равно недостаточно. Если сегодня посмотреть на Санкт-Петербург, то можно сказать, что специалисты по информационной безопасности работают либо в очень крупных компаниях, либо в банках. Средний и малый бизнес практически не пользуются их услугами.

PC Week: Можно ли частично решить проблему с кадрами, переманив специалистов по ИБ с “темной” стороны на “светлую”?

Ю. Ш.: Надо четко понимать, что средняя зарплата специалиста по информационной безопасности — от 60 до 80 тыс. руб., а на рынке “черного хакерства” им могут предложить несколько миллионов рублей в течение месяца. Так что удерживать таких специалистов по ИБ на “белой” стороне всегда очень тяжело.

PC Week: А какие меры нужны для того, чтобы не дать им перейти на “темную” сторону?

Ю. Ш.: Определенные меры принимаются, но они больше касаются пропаганды и объяснения. К сожалению, нельзя защититься от вирусов и порнографии в Интернете только техническими средствами. Нужно постоянно объяснять, что хорошо, а что нет. Я думаю, такая проблема никогда бы не появилась во времена Сталина. Тогда была пропаганда. Да, жесткая и контролируемая, но в чем-то, наверное,

оправданная. Нужны правильная идеология, пропаганда правильного подхода к защите и ценности информации и работа с молодежью.

PC Week: Проводится ли такая работа на уровне государства?

Ю. Ш.: Не готов ответить на этот вопрос, я, во всяком случае, не сталкивался с такой политикой на уровне государства. Но зато в России существует отделение игр STF (Capture the Flag), которое возглавляет Председатель правления Ассоциации руководителей служб информационной безопасности (АРСИБ) Виктор Минин. STF — это игра “белых” хакеров, которые собираются в команды и соревнуются в своих умениях. К слову сказать, в прошлом году наша сборная заняла 3-е место в мире! Обычно это команды из профильных вузов, а игры проходят под курированием ФСБ. И эти ребята после окончания учебы идут работать в государственные органы и соответствующие структуры, которые занимаются информационной безопасностью. Но, подчеркиваю, это, к сожалению, общественная нагрузка, которую взяли на себя Союз ИТ-директоров России (СоДИТ) и АРСИБ. Это общественное движение, никем не финансируемое сегодня. То есть мы просто пытаемся таким образом работать с молодежью, понимая необходимость этого и проблемы, которые могут возникнуть в будущем.

PC Week: Значит, специалисты по ИБ — важный стратегический ресурс страны. А на самом ли деле киберпреступность может представлять собой опасность для государства? Для его свободы и благополучия?

Ю. Ш.: С одной стороны, киберпреступность — это далекая и виртуальная угроза для многих, с другой стороны, от утечки данных страдают миллионы людей по всему миру, а ущерб оценивается миллиардами долларов. Что такое государство? Государство — это все мы. Представьте, что атака будет совершена на такую базу хранения персональных данных, как, например, Единый Центр Документов. И все окажется в руках злоумышленников. Опасно ли это? Думаю, что да. А вообще, если говорить про государство, то, конечно, существуют Государственные информационные системы, которые должны быть построены в соответствии с требованиями ФСТЭК России, что обеспечит их необходимую защищенность.

К сожалению, киберпреступность только прогрессирует. В России есть специализированные организации, которые занимаются расследованием компьютерных преступлений. Очень прискорбно, что на сегодняшний день сама информационная безопасность государственных информационных систем не является отдельной статьей расходов в бюджете страны. Это касается большинства регионов России. На это просто нет денег.

PC Week: Есть ли какой-то вид данных, которые надо охранять особенно тща-

тельно, так как они представляют наибольший интерес для хакеров?

Ю. Ш.: Винай всему деньги. Редко нападение происходит ради обычного хулиганства. Исключением может служить нападение на сайт “Зенита” два года назад. Это была чисто хулиганская выходка, имеющая яркий политический оттенок еще при предыдущем губернаторе Санкт-Петербурга. В основном, конечно, все совершается из-за денег. Все мероприятия, которые проводят “черные” хакеры, направлены на извлечение тех данных, которые позволяют либо воспользоваться счетами граждан и организаций, либо другим способом заработать деньги.

PC Week: Тогда, вероятно, в попытке заполучить доступ к счетам хакеры чаще всего атакуют банки?

Ю. Ш.: Нет, не всегда требуется совершать атаки на хранилище данных, чтобы получить доступ к счетам. Зачем, например, нападать на банк, когда можно снять деньги с огромного количества людей более простым способом. Несколько лет назад “Лабораторией Касперского” был обезврежен интересный вирус, который снимал деньги с карточки, когда ее вставляли в банкомат. После того, как человек вводил пинкод, появлялось сообщение о том, что банкомат неисправен, и карточка выдавалась обратно. А все данные пересылались злоумышленникам, которые сразу же снимали деньги.

PC Week: Вернемся на уровень компании. Как вы можете определить главные составляющие ИБ в компании?

Ю. Ш.: Трудно охарактеризовать составляющие, так как область информационной безопасности очень обширна и разнородна. Надо четко дифференцировать, о чем мы говорим: об облачных технологиях, о мобильных устройствах, о домашних компьютерах и т. д. Но всегда есть несколько основных вещей. Информационная безопасность, как и любая безопасность, предполагает понимание того, что мы защищаем, от чего и как. Определив, что мы защищаем, мы начинаем понимать, как это надо делать. Если речь идет о банковской карте, то, например, не нужно оставлять ее на столе без присмотра, так же как и собственный паспорт. Если речь идет о виртуальных системах и облачных вычислениях, то их нужно защищать сертифицированными средствами (программным обеспечением, техническими устройствами и т. д.). Важно применять правильные (эффективные и достаточные) средства защиты.

Необходимо помнить, что в любой системе безопасности самое слабое звено — человек. Поэтому административные меры, правила работы с информацией и ее хранения также очень важны. Иногда они даже более важны, чем технические меры, конечно, в зависимости от специфики бизнеса.

Важным является и наличие в организации нормативно-распорядительной документации. Нельзя построить безопасность, в том числе информационную, без нормативных документов. Они должны иметься и быть при этом актуальными, и составлять

их нужно с умом. Ведь проблема не в том, чтобы написать документ, а в том, чтобы потом его все исполняли.

PC Week: Существует открытое программное обеспечение по ИБ. Как вы считаете, насколько оно надежно по сравнению с платными аналогами?

Ю. Ш.: Есть лицензионное программное обеспечение, которое подразумевает высокую плату на входе. Есть условно-бесплатное программное обеспечение, которое распространяется свободно, но затем мы должны потратить значительную сумму денег, чтобы оно работало так, как нам необходимо. Во втором случае мы несем все риски по обеспечению информационной безопасности самостоятельно. Здесь вопрос выбора: ничто не плохо, ничто не хорошо. В большей степени использование того или иного вида программного обеспечения зависит не от информационной безопасности, а от той стратегии, которые приняты в организации. Специалисты по ИБ и ИТ-директора должны сообщать руководству о рисках, которые несет то или иное решение, и вносить свои предложения по их минимизации.

В целом свободное программное обеспечение требует более пристального внимания со стороны компании, чем лицензионное.

PC Week: А какую тенденцию вы можете выделить? Российские компании чаще используют платное или бесплатное программное обеспечение в области ИБ?

Ю. Ш.: Я знаю и те и другие компании. Если говорить об официальном программном обеспечении, то, на мой взгляд, перекос сейчас в сторону платного — немалая доля компаний использует лицензионное ПО. Но уже существует значительный сегмент условно-бесплатного ПО. Проблема в том, что самый большой сегмент — нелицензионное программное обеспечение. Если мы берем крупный бизнес, то там обычно всё лицензионное с какой-то долей свободного ПО. Если мы берем средний и мелкий бизнес, то, скорее всего, оно там нелицензионное, что несет потенциальную угрозу.

При этом надо понимать, что есть области защиты, например персональные данные, где должны применяться только сертифицированные средства и лицензионное программное обеспечение. Это области, где регуляторами выступают Роскомнадзор, ФСТЭК и ФСБ.

В России еще есть другая тенденция, которую можно описать фразой: “Мы бедные, потому что жадные”. Я понимаю, что есть насущные проблемы бизнеса, но с течением времени и усложнением информационных систем у нас не останется другого выбора, кроме как выходить на нормальный уровень обеспечения информационной безопасности, иначе может наступить коллапс. Хочется, чтобы руководители бизнеса видели в ИБ не только свои затраты, но и конкурентное преимущество.

PC Week: Спасибо за беседу.

Средства визуализации и интерактивные решения в образовании

МАКСИМ БЕЛОУС

Высокотехнологичные средства для обеспечения учебного процесса образуют одну из наиболее существенных трат отечественного ИТ-рынка. За последние годы федеральный и местные бюджеты направляли на образовательные цели значительные суммы, что позволило начать оснащение школ, вузов и прочих учебных учреждений необходимым им современным оборудованием.

Тенденция эта, очевидно, продолжится. Совсем недавно, 11 октября нынешнего года, на заседании правительства Российской Федерации была принята государственная программа «Развитие образования», рассчитанная на 2013—2020 годы. В её рамках, как заявил Дмитрий Медведев, расходы федерального бюджета на период до 2020-го составят 4 трлн.

руб., а консолидированный бюджет образования до 2015-го приблизительно оценивается в 8 трлн. руб. — сумма, сопоставимая с планируемыми затратами на оборону за тот же период.

Заметная доля этих средств будет выделена на приобретение ИТ-решений, которые помогут повысить качество и эффективность обучения. И речь здесь не о компьютерах для кабинетов информатики — точнее, не столько о них, сколько о технике для перевода всего образовательного процесса на высокотехнологичные рельсы. Простор для этого до сих пор имеется весьма внушительный. К примеру, уровень проникновения интерактивных досок в систему среднего образования аналитики оценивают всего в 16,5% — при том, что уже в настоящее время российский рынок таких решений является четвертым в мире по общему объему.

Образовательные учреждения нуждаются прежде всего в коллективных средствах визуализации информации — таких как документ-камеры, проекторы, интерактивные доски, плазменные и ЖК-экраны и т. д. Наряду с ними, разумеется, необходимы и решения, позволяющие эффективно вовлекать учащихся в учебный процесс, развивать у них навыки индивидуальной и совместной работы, а также оценивать уровень усвоения учебного материала и рост знаний каждого на персональной основе.

Интерактив в настоящем и будущем

Многолетняя федеральная целевая программа «Образование», безусловно, принесла заметные плоды на nive проникновения высоких технологий в российские учебные заведения. И всё же работать ещё есть над чем. Как отмечает Елена Ерохина, вице-президент по работе с государственными заказчиками ПК «Аквариус», в прошлом году в целом по России оснащённость интерактивными средствами обучения и тестирования была недостаточной — за исключением разве что Татарстана, ХМАО и Москвы. Но в 2012-м со стартом федеральной целевой программы «Модернизация регионального школьного образования» уже завершилось (и частью проводится до сих пор) множество конкурсов и аукционов на поставку техники для образовательных учреждений. Так что есть все пред-

посылки считать, что ситуация меняется в лучшую сторону.

По-прежнему остается актуальной проблема недостатка образовательного контента, на это обращает внимание Елена Безрукова, руководитель программ проектов департамента системной интеграции AUVIX. Пока что отсутствует единая централизованная система управления техническими средствами обучения и их эксплуатации (так называемые центры мониторинга ТСО), не решаются вопросы энергоэффективности внедренных ИТ-решений. Далеко не везде внедряются комплексные ИТ- и AV-проекты.



Елена Безрукова

Менеджер по продукции BenQ Андрей Таскаев указывает, что не находясь внутри самой системы образования, оценивать уровень проникновения «интерактивности» можно только по данным открытой статистики. Но реально такие оценки возможны лишь в отношении уровня проникновения интерактивных досок в школы и вузы. Другие же интерактивные образовательные средства у нас пока еще не внедряются в ощутимых объемах.

Разумной представляется следующая оценка: в России — более 50 тыс. школ, в которые за несколько последних лет было поставлено порядка 100 тыс. интерактивных досок. Получается всего по две доски на одну школу, но в реальности ситуация еще плачевнее: на одно учебное заведение, щедро укомплектованное интерактивными досками, приходится полтора десятка таких, где их попросту нет. Так



Михаил Вакуленко

что большинство школьников и учителей в России еще только мечтают о том, чтобы их школы вышли хоть на какой-то уровень оснащённости интерактивными средствами обучения с возможностью применения этих средств в повседневной активной работе.

На данный момент уровень оснащения образовательных учреждений ИТ-оборудованием в целом оставляет желать лучшего, — такую точку зрения поддерживает и Михаил Вакуленко, менеджер по работе с ключевыми клиентами представительства NEC Display Solutions в России. Лишь некоторые учреждения среднего и высшего образования (главным образом в крупных городах) не испытывают нехватку такого оборудования. Причём с интерактивными решениями ситуация даже несколько хуже: если интерактивные технологии и проникают в обучение, то лишь в некоторых частных школах и вузах. Бюджетные учреждения пока не могут позволить себе подобных инноваций, хотя нельзя не отметить и постепенное улучшение ситуации — благодаря федеральным и региональным программам информатизации школ и вузов.

Евгений Джаксимов, старший продакт-менеджер по проекционному оборудованию и бизнес-технике московского представителя компании Epson, вполне солидарен с тем, что процент оснащённости классов и аудиторий проекционным и интерактивным оборудованием в России пока остается не на самом высоком уровне. С другой стороны, учитывая огромный потенциал и постоянный рост продаж интерактивных средств обучения,

он готов с уверенностью утверждать, что в ближайшие годы Россия займет лидирующие позиции в мире по оснащённости интерактивными средствами обучения.

Вне всякого сомнения проекционное оборудование — один из наиболее быстроразвивающихся сегментов в образовании, даже несмотря на то, что именно проектор становится, как правило, первым ИТ-устройством коллективного пользования, приобретаемым для того или иного учебного учреждения. Андрей Таскаев делает акцент на востребованности абсолютно любых ИТ-решений для образования — от простейшего оснащения классов компьютерной и проекционной техникой и доступом к Интернету до разработок программного обеспечения для уроков, электронных учебников и пр.

Евгений Джаксимов отмечает, что с каждым годом в образовании увеличивается доля короткофокусных и ультракороткофокусных проекторов, а продажи интерактивных моделей вообще растут рекордными темпами каждый квартал. Стоит отметить и рост продаж документ-камер, которые расширяют возможности преподавателя в образовательном процессе.

Говоря о внеклассных ИТ-решениях, Михаил Вакуленко упоминает разнообразные онлайн-сервисы, которые можно организовать локально в каждом учебном заведении. Виртуальные библиотеки с авторизованным доступом к учебным текстам, тесты и домашние задания, выполнение которых предполагается вне класса с использованием ПК или других устройств, — такие сервисы значительно повышают уровень интерактивности учебного процесса и позволяют не выпадать из него, даже когда невозможно посетить школу или вуз (по болезни, например).

Как отмечает Елена Ерохина, наиболее востребованы сейчас решения по оснащению начальной и средней школы, а также оборудованию для предметных классов. Это и моноблоки, и ноутбуки учителя и учеников, включая СМПС (компактные школьные нетбуки с поворотным экраном, противоударным корпусом и специализированным учебным ПО), и мобильные компьютерные классы, и интерактивное оборудование. Постепенно начинается информатизация старших классов школ и вузов.

Исходя из многолетнего опыта работы с вузами Елена Безрукова выделяет следующие наиболее востребованные ИТ-решения в сфере образования: студии видеоконференцсвязи/записи, трансляции и архивирования учебных видеоматериалов; центры трехмерного моделирования и виртуальной реальности (CAVE-системы, 3D-центры), а также центры мониторинга ТСО.

Вообще интерес к созданию специализированных учебных центров можно расценивать как вполне сложившуюся на данный момент тенденцию. И это не случайно, поскольку задача воспитания высокопрофессиональных кадров стоит на повестке дня крайне остро, и для ее эффективного решения давно пора задуматься об интеграции науки,

образования и бизнеса. Причём в ходе создания таких интеграционных решений необходимо делать упор не только на технологическое обеспечение образовательного учреждения, но и предлагать разработку образовательного контента. Это особенно актуально для центров трехмерного моделирования и виртуальной реальности.

Обучение, интеграция и поддержка

Во все (прежние) века структура обучения была вполне определённой и одно-сторонне направленной. От учителя, который безоговорочно обладал более внушительным и систематизированным багажом знаний, информация в той или иной форме передавалась ученику. Теперь же ситуация совершенно иная: в отношении высоких технологий многие школьники дадут заметную фору даже отдельным вузовским преподавателям.



Елена Ерохина

Елена Ерохина приводит известное высказывание «сегодня наши дети — цифровые аборигены, а учителя — цифровые иммигранты» как наиболее точное описание нынешней ситуации в школьном образовании в целом по стране. В этом, на её взгляд, и за-

ключается самая большая проблема: ведь технологии ничего не значат, если учителя не знают, как их использовать в своей работе. Поэтому у педагогов в первую очередь необходимо сформировать мотивацию для переподготовки, обучения ИТ, правильного использования возможностей современных ЦОРов (цифровых образовательных ресурсов) при подготовке уроков. И, конечно, обеспечить их хорошими методическими материалами в этой области, которые сначала нужно разработать. Высокие технологии в образовании, по мнению Михаила Вакуленко, — это совсем не сложно; скорее, наоборот, интересно. В первую очередь для самих учащихся, что в конечном счете отражается на повышении успеваемости.

Преподавателя необходимо обучать эффективному использованию современной техники, на это указывает Андрей Таскаев. С другой стороны, и техника должна быть максимально проста для использования на уроках. Вообще ИТ в учебном процессе — это безумно сложно и долго, если всё делать правильно. Полноценное внедрение высоких технологий подразумевает изменение методик, учебников, переподготовку учителей, оснащение классов и прочее. В реальности, к сожалению, все часто вырождается в два крайних случая: либо класс оснащается супертехникой, которая в ходе уроков простаивает, либо учитель-энтузиаст работает безо всякого оборудования.



Андрей Таскаев

Евгений Джаксимов поддерживает тезис о том, что вопрос повышения квалификации преподавателей в работе с интерактивным оборудованием — один из краеугольных камней улучшения качества образовательного процесса. Просто заставить классы проекционным и интерактивным оборудованием недостаточно; необходимо гармонично вписать высокие технологии в методики обучения, не ломая их. Многие производители предлагают программные среды для создания уроков, которые, к сожалению, зачастую мало совместимы с другими приложениями, не всегда просты в освоении и могут не подходить для образовательного процесса в российских реалиях. В то же время ряд отечественных компаний специализируется на создании готовых интерактивных уроков, которые отличаются высоким техническим уровнем исполнения, современными и адап-



PROJECTION



УЛЬТРАКОРОТКОФОКУСНЫЕ ПРОЕКТОРЫ NEC СЕРИИ U

- Сверхмалое проекционное расстояние – в формате WXGA от 57,3 см, в формате XGA – 60 см
- Полностью интегрированная монтажная система, обеспечивающая полное отсутствие затенения или ослепления лучом проектора
- Технология DLP® Link для более продолжительной работы и воспроизведения современного 3D-контента через вход HDMI
- Встроенный динамик мощностью 10 Вт
- Высокая яркость, до 3100 ANSI-люменов
- Удобство установки и эксплуатации, поддержка экологических функций



Empowered by Innovation

NEC

Подробная информация: www.nec-display-solutions.ru

Представительство в Москве: Тел.: (495) 937-8410, Факс (495) 937-8290

Реклама

ORIGAMI Computers
+7(495) 774-3667
+7(495) 982-3904
www.origamic.ru

Легион
+7(495) 601-9040
+7(812) 327-3129
www.legion.ru

DISTI GROUP
+7(495) 662-9237
+7(495) 662-9240
www.distigrp.ru

Ланк
+7(495) 730-2829
+7(812) 333-0111
www.lanck.ru

AUVIX
+7(495) 797-5775
www.auvix.ru

Средства...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 14

тированными методическими решениями. Кроме того, такие продукты (уроки, энциклопедии, электронные учебники, лабораторные работы и т. д.) можно использовать с оборудованием совершенно разных производителей, не привязываясь к какой-то программной среде.

А вот у преподавательского состава вузов, по опыту Елены Безруковой, особых сложностей с использованием оборудования не возникает. Этому, конечно, способствуют усилия самого интегратора. В результате ИТ становятся неотъемлемой частью учебного процесса. Улучшается усвоение учебного материала, возрастает мотивация студентов, и как результат упрощается сам рабочий процесс преподавателей. Такие заказчики в сфере образования, как МАРХИ, МАИ, МГСУ, МГЛУ, Финансовый университет, РГУ нефти и газа им. И. М. Губкина, МГУПС (МИИТ), КПФУ и многие другие, уже давно являются пользователями многофункциональных учебных аудиторий, лингафонных классов, специализированных студий, учебных ситуационных центров, 3D-лабораторий и прочего.

Вообще интегрированные комплексные системы — очень перспективное направление, причем не только в сфере образования. Только комплексные интеграционные решения дают высокий КПД, при котором понижается стоимость владения. По мнению Андрея Таскаева, проблема тут только во времени, деньгах и людях. Со стороны техники основные моменты интеграции и совместимости давно решены.

Елена Ерохина отмечает, что благодаря недавно стартовавшей Федеральной программе развития образования начались поставки уже не просто отдельных продуктов, а именно комплексных решений, включающих в себя и “железо”, и ПО (как общесистемное, так и специализированное), а также подробные методические материалы и т. д.

Евгений Джаксимов уверен, что конечный заказчик в лице образовательных учреждений (департаментов образований) должен сознавать важную составляющую

вклада интегратора. Совместно проведенный заказчиком и интеграторами анализ имеющихся потребностей и проработка эффективных решений помогут перейти от модели поставки набора продуктов к модели комплексного решения.

“Сложностей тут никаких нет, одни преимущества”, — убежден Михаил Вакуленко. Основной проблемой зачастую является невозможность тиражирования

Отечественные образовательные учреждения нуждаются прежде всего в коллективных средствах визуализации информации — таких как документ-камеры, проекторы, интерактивные доски, плазменные и ЖК-экраны и т. д.

учебных комплексов для отдельных учебных заведений, что связано, как правило, с уникальностью изучаемых предметов. Для подобных случаев необходимо разрабатывать уникальные решения. Если же говорить о “стандартном” образовании (курс средней школы, к примеру), то сочетание продуманного комплекса аппаратного обеспечения и специализированного учебного ПО вполне можно внедрить в масштабах целой страны и таким образом повысить эффективность образовательного процесса на всех уровнях.

Надо сказать, что роль системных интеграторов в обеспечении ИТ-поддержки учебного процесса весьма велика. Тот же Михаил Вакуленко отмечает, что интеграторы — самый главный проводник ИТ-решений производителей в стены образовательных учреждений. Именно они в большинстве случаев имеют дело с представителями образования, разрабатывая наиболее оптимальные решения для каждого отдельного учреждения. Хотя наибольший эффект от внедрения “высоких информационных технологий”, безусловно, возникает от совместной работы производителей, интеграторов, пре-

подавателей и разработчиков учебных программ.

На важность работы интеграторов не только на этапе поставки оборудования, но и в дальнейшем обучении преподавателей и в интеграции новых ИТ-решений в образовательный процесс указывает Евгений Джаксимов. Конечно, такой подход, очень комплексный и зачастую сложный, влечет дополнительные затраты. Но именно он наиболее эффективен для повышения качества образования. Солидарен с этим и Андрей Таскаев: “Ни один учитель не имеет и не будет иметь (и не его обязанность иметь) такой уровень компетенции, какой имеют интеграторы”.

По мнению Елены Ерохиной, у крупных интеграторов, участвующих в процессе информатизации, в штате должны быть квалифицированные методисты, способные помочь в разработке необходимых учебных материалов. В качестве примера она указывает на одного из региональных партнеров, который принял в свой штат нескольких учителей из школ, занятых разработкой методических материалов. Это как раз пример того, как сферы ИТ и образования могут эффективно взаимодействовать друг с другом. Увы, в условиях, когда многие компании стремятся сэкономить даже на необходимом персонале, такие случаи найма непрофильных для бизнеса специалистов крайне редки.

На самом высшем уровне

Сетовать на нерешительность и нерасторопность официальных органов образования — давняя отечественная традиция. Однако для бизнеса, непосредственно занятого в этой сфере, пустые воздыхания неприемлемы. Дорогу, убеждена Елена Безрукова, осилит идущий; именно с таких позиций необходимо строить свою работу ИТ-компаниям на рынке образования. В частности, в России давно назрела необходимость создания специального комитета или сообщества по информационному и аудиовизуальному проектному обеспечению вузов.

Диалог с официальными структурами может быть невероятно эффективным при условии проведения ряда реформ, необходимых отрасли образования. Можно надеяться, что определенные шаги в этом направлении сделает новый министр образования. Положительную динамику в этом отношении наблюдает, в частности, Евгений Джаксимов. А Михаил Вакуленко отмечает, что зачастую производители и представители образования совместно разрабатывают решения с последующим их внедрением в учебный процесс.

Как полагает Елена Ерохина, пока нельзя говорить о высокой эффективности взаимодействия бизнеса и официальных структур на рассматриваемом поле. Но радует то, что существуют площадки, где к этому диалогу стремятся, в частности центры повышения квалификации и переподготовки преподавателей. Особого упоминания заслуживают инициативы двух крупнейших глобальных игроков ИТ-рынка — Intel и Microsoft. У Intel имеется отдельный портал — “Образовательная галактика Intel”, посвященный исключительно сфере образования; действует программа “Обучение для будущего”.

У Microsoft работает программа “Партнерство в образовании” для образовательных учреждений любого уровня, от школ до вузов, направленная как на формирование у педагогов общего представления о возможностях ИКТ, так и на решение конкретных задач с помощью изученных инструментов. Более того, ряд своих программных продуктов Microsoft предоставляет образовательным учреждениям совершенно бесплатно. Нельзя также не отметить работу на данном поприще Комитета по образованию Ассоциации предприятий компьютерных и инфор-

мационных технологий (АП КИТ). Комитет плотно и планомерно работает с Министерством образования и науки РФ и с соответствующим комитетом Госдумы, участвует в создании законопроектов в области образования, выступает с поддержкой преподавателей ИТ-дисциплин в учебных заведениях, на постоянной основе организует мероприятия по ИТ в образовании.

По мнению Андрея Таскаева, диалог между ИТ-индустрией и органами образования весьма эффективен, но этих двух сторон недостаточно. Требуется третья сторона, которая разрабатывала бы решения, помогающие учителям и преподавателям скорейшим образом внедрять технику в учебный процесс. Здесь открыт рынок для наших разработчиков, программистов, методистов, авторов электронных учебников и интерактивных уроков. Впрочем, в отсутствие централизованного государственного заказа на такие решения дело пока что не слишком спорится.

К сожалению, разрыв между Россией и ведущими мировыми державами в плане внедрения высоких технологий в образование поистине колоссален. Наши бюджетные учебные заведения, коих по всей стране большинство, пока не в состоянии оснастить учебные классы в соответствии с мировыми трендами, в этом убежден Михаил Вакуленко. Можно, впрочем, с удовлетворением отметить, что в последние годы повышению уровня технологической оснащенности школ и вузов уделяется большое внимание как на федеральном, так и на региональном уровне.

Полноценное внедрение высоких технологий подразумевает изменение методик, учебников, переподготовку учителей, оснащение классов и прочее.

В ведущих мировых странах вопрос оснащения ИТ сферы образования, как указывает Андрей Таскаев, решен давно. В настоящий момент можно говорить о замене выходящего из строя или морально устаревающего оборудования и внедрении самых передовых решений. В России же пока идет только первичное оснащение, и без помощи государства сделать это в обозримом будущем вряд ли возможно. Надо сказать, что и в европейских странах оснащение сферы образования производится именно за счет государственных программ.

Евгений Джаксимов отмечает, что в последние годы темп роста внедрения ИТ в образование в России, пожалуй, один из самых высоких в мире. Кроме того, у нас представлены такие решения для образования, аналоги которым трудно найти в других ведущих странах. Елена Ерохина надеется, что разрыв между нашей страной и ведущими мировыми державами в этой области может серьезно сократиться уже к следующему году при условии, что правительственная программа развития образования будет реализована в срок и полностью профинансирована.

По мнению же Елены Безруковой, некоторые решения российского рынка AV-интеграции не уступают европейским и даже превосходят их по некоторым параметрам. Конечно, пока настолько высокий уровень оснащения в нашей стране могут позволить себе только ведущие учебные заведения, получившие гранты на развитие или имеющие статус научно-исследовательского, федерального либо отраслевого учреждения. Те же вузы, у которых нет финансовых возможностей, до сих пор имеют низкий уровень информатизации, и поддержка со стороны государства им однозначно необходима.

РВК как институт развития: базовые понятия

ДЕНИС ВОЙКОВ

В преддверии Московского международного форума инновационного развития “Открытые инновации” один из его организаторов Российская венчурная компания (РВК) провела специальную пресс-

ИНВЕСТИЦИИ конференцию.

И хотя магистральной ее темой, разумеется, был собственно форум, представителям РВК регулярно приходилось разъяснять журналистам сущность работы своей компании. Вопросы представителей СМИ очевидным образом свидетельствуют о недостаточной осведомленности общества в целом, поэтому будет небесполезным остановиться на данной теме подробнее.

Как объясняет генеральный директор и председатель правления РВК Игорь Агамирзян, так называемые институты развития (к ним наряду с РВК относятся Роснано, Внешэкономбанк, фонд “Сколково”) — это инструменты для решения задач, которые традиционными административно-бюрократическими методами (по которым работают

российские ведомства) в рыночной среде решить затруднительно или невозможно вовсе. Это инструменты государства для деятельности на рынке, и их особенностью является то, что они, работая в конкурентной среде, по правилам, по которым живет бизнес, оказывают



Игорь Агамирзян: “Мы действуем с точки зрения интересов институтов развития; наш вектор не всегда совпадает с простым рыночным подходом”

в некоторых случаях точнее, а где-то и широкое институциональное воздействие на развитие экономики страны.

В то же время г-н Агамирзян признает, что акценты РВК как фонда фондов и института развития зачастую отличаются от простого рыночного подхода. Рынок тянется за “быстрыми” деньгами, которые сейчас в основном лежат в плоскости электронной коммерции и к развитию инноваций отношения не имеют. (Лишь на первый взгляд кажется, что проекты в Интернете — это всегда инновационно; в действительности в Сети большинство работает по проверенным примитивным схемам.)

Директор департамента продвижения инноваций и социальных программ, член

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 22 ▶

“IDM-система работает на стыке интересов ИБ, ИТ и бизнеса”

Переход рынка информационной безопасности в фазу более высокой зрелости сопровождается изменениями в одном из ключевых компонентов системы обеспечения корпоративной ИБ — в организации и управлении доступом к информационным ресурсам. О наиболее характерных, по мнению ИБ-интеграторов, проявлениях связанного с этими изменениями перехода к использованию промышленных систем управления доступом (IDM) и об особенностях внедрения IDM-систем на критически важных объектах научно редактору еженедельника PC Week/RE Валерию Васильеву рассказывает генеральный директор компании LETA Александр Малявкин.

PC Week: Как вы полагаете, управление доступом к ИТ-ресурсам — это функционал, который в компании проще и дешевле реализовать за счет применения специализированных IDM-систем, способных одновременно служить, так сказать, фундаментом и порталом для централизованного управления корпоративной ИБ, или за счет каких-либо иных, альтернативных, методов?

А. М.: Для начала хочу сказать несколько слов о том, зачем вообще нужен функционал управления доступом, ну а потом изложу свою точку зрения по поводу того, может ли IDM-система служить основой для централизованного управления корпоративной ИБ.

Особенность систем IDM заключается в том, что они работают на стыке решения задач ИБ, управления ИТ-ресурсами и бизнеса как такового (в той части, которая связана с предоставлением доступа к ресурсам и управлением им — в том, что наиболее близко конкретным бизнес-пользователям, с чем они сталкиваются каждый день, выполняя свои должностные обязанности, участвуя в бизнес-процессах).

Если говорить о способах реализации функционала управления доступом, то данная задача может решаться на базе тех возможностей, которые реализуются в отдельных информационных системах для управления учетными записями, с одновременным дополнением их соответствующими организационными мероприятиями, прежде всего предусматривающими назначение лиц, ответственных за управление, согласование, предоставление доступа. Однако, как показывает опыт, эксплуатация решений такого типа требует привлечения большого числа специалистов и заранее предполагает существенные задержки при принятии и исполнении управленческих решений и существенные сложности в контроле управления правами доступа.

Наиболее эффективным и полномасштабным мне представляется использование для управления доступом в качестве ядра специализированного промышленного IDM-продукта, который с помощью коннекторов или иных технологий “подключается” ко всем корпоративным информационным ресурсам. При полном охвате ИТ-ресурсов и адекватно прописанных правил доступа даже один системный администратор сможет с помощью такой системы оперативно реагировать на прием, увольнение, должностные перемещения персонала, появление новых информационных систем, изменения ролевых политик...

Что же касается централизованного управления корпоративной ИБ, то в данном случае понимается все-таки не отдельная система (мне такие не известны), а набор мер и средств, которые подчинены единым правилам, которые и составляют систему управления ИБ. Безусловно, одним из ключевых компонентов такой системы должна быть система IDM.



Александр Малявкин

PC Week: А как обстоят дела на практике? Какой из двух вариантов управления доступом наиболее распространен в российских компаниях сегодня — через промышленные IDM-продукты или альтернативными способами?

А. М.: По моим оценкам, охват специализированными IDM-системами средних и крупных компаний, работающих в России, не превышает 10%. Примерно столько же предприятий и организаций из этого сегмента можно отнести к потенциальным заказчикам промышленных IDM-систем. Что же касается малого бизнеса, то, как показывает мой опыт, проблема полнофункционального управления доступом для него вообще не актуальна.

Тем не менее со стороны среднего и крупного бизнеса интерес к IDM-системам растет. Как я уже сказал, от этих заказчиков можно ожидать удвоения объема рынка IDM-систем. Это связано именно с тем, что IDM полезна не только службе ИБ, но и ИТ-службе, и бизнес-подразделениям.

PC Week: Следовательно, разработчики IDM-систем должны готовиться к резкому увеличению спроса на свою продукцию. А каких иных вызовов им следует ожидать сегодня со стороны ИТ-потребителей?

А. М.: Готовясь к росту спроса, разработчики IDM-систем должны учитывать в своих продуктах баланс интересов трех упомянутых мною внутрикорпоративных пользователей IDM-систем: ИБ, ИТ и бизнеса. У представителей каждого из них свои требования к IDM. Бизнесу, например, как никому другому внутри компании, нужны быстрые внедрение и окупаемость наряду с простотой использования. ИТ-подразделение ждет от IDM-системы сокращения затрат на управление ИТ-ресурсами и упрощения связанных с этим процедур. ИБ-служба надеется на то, что IDM-система поможет ей снизить риски, вызываемые некорректным предоставлением доступа, а также решить задачу выполнения требований регуляторов.

IDM-вендор должен быть готов к тому, что его продукту придется функционировать в многосистемной среде, взаимодействовать, в том числе, с системами, написанными заказчиками самостоятельно. При этом задача IDM-решения заключается в том, чтобы объединить под своим управлением все, что касается организации доступа. Следует иметь в виду, что написанные коннекторы к отдельным из систем, с которыми IDM-вендор сталкивается у заказчика, может заметно увеличить срок реализации проекта внедрения IDM. Это тоже нужно учитывать в IDM-проектах.

PC Week: Можно ли говорить о вертикализации функционала IDM, о специфике спроса со

стороны трех главных упомянутых вами внутрикорпоративных потребителей в разных рыночных сегментах — госсекторе, банках, на промышленных предприятиях, в учебных организациях, медицинских учреждениях, социальных сетях?

А. М.: Мне представляется, что отраслевая специфика в IDM-решениях представлена слабо — и бизнес, и ИТ, и ИБ самых разных компаний в большой степени ожидают от IDM одного и того же. Специфика управления доступом связана, скорее, с использованием некоторых технологий, таких, например, как криптография и электронная подпись (ЭП). И уже через технологии эта специфика распространяется на вертикальные рынки. Так, с особенностями применения той же криптографии и ЭП сталкивается любая компания любой вертикали, по тем или иным причинам решившая использовать эти технологии, и прежде других это структуры госсектора и банки, в которых они применяются наиболее часто.

PC Week: А какие технологии, характерные для ТЭК, определяют специфику построения IDM для этой вертикали? Ведь после целевых кибератак (таких, скажем, как Stuxnet, Flame и т. п.) на стратегически важные объекты, к которым, безусловно, относятся и объекты ТЭК, представляется целесообразным разобраться в этом. В чем эта специфика заключается для заказчиков данной категории?

А. М.: Сразу скажу, что никакая отдельная система (включая и IDM) от подобного рода атак не защитит. В первую очередь это проблема защищенности специфических для ТЭК промышленных систем.

Исходя из оценки допустимых рисков, к которым предприятия ТЭК чувствительнее предприятий многих других вертикалей, дополнительные требования по защищенности применяются там ко всем используемым в них информационным системам. Это относится и к IDM-решениям. Поскольку основная задача IDM заключается в управлении правами доступа, то от этой системы в данном случае требуются более четкое разграничение прав доступа и более жесткий контроль за их исполнением, в том числе и в отношении самих администраторов IDM-систем, что подразумевает использование специфических технологий и организационных подходов. Следует также предусмотреть варианты экстренного блокирования из базовых объектов аварийных ситуаций, резервные системы и т. п.

В любом случае нужно иметь в виду, что IDM-систему в редких случаях можно поставлять как коробочное решение — чаще всего она требует доработки под заказчика, тем более если речь идет об организации доступа к критическим для бизнеса системам или к стратегически важным объектам, к которым относятся и объекты ТЭК.

Свои требования к безопасности таких объектов предъявляют и регуляторы. Однако на сегодняшний день это общие требования — пока нет документов, регламентирующих работу отдельных подсистем, в том числе IDM. В управлении правами доступа мы, будучи ИБ-интегратором, исходим из базовых требований документов ФСТЭК России, ФСБ России и других регуляторов. А вот когда такие специальные требования будут разработаны, для IDM-вендоров появится еще один вызов.

PC Week: Итак, в адаптации IDM под требования заказчика значительный объем работ ложится на плечи разработчика системы. А что приходится делать в процессе развертывания IDM-системы ИБ-интеграторам?

А. М.: Если под интегратором понимать команду, которая занимается внедрени-

ем системы, то она оказывается промежуточным звеном между вендором IDM-системы и заказчиком. Именно этот посредник должен определить, что нужно доработать в IDM-продукте под специфику ИТ-среды и ИБ-политик заказчика, и выступить в проекте в роли консультанта. В этом заключается его основная задача. После того как необходимые доработки будут произведены, внедрить систему уже несложно.

PC Week: Как можно оценить надежность IDM-систем, прежде всего внедряемых на стратегически важных объектах?

А. М.: На стратегически важном объекте целесообразно оценивать надежность не отдельных систем, а ИБ в целом, руководствуясь методиками управления рисками: выявлять наиболее опасные места в бизнесе и анализировать, как на их безопасность влияет каждый компонент защиты, в том числе и IDM-система.

Для стратегически важных объектов нужно предусматривать более глубокое резервирование ИБ-компонентов, чем в менее критических средах. Возможно, что при этом одной IDM-системой не обойтись и придется применять какие-либо альтернативные решения, вплоть до развертывания второй IDM-системы. Нужно быть готовым к тому, что стремление повысить надежность приведет к удорожанию управления доступом и делает его менее удобным в эксплуатации.

Разработчики IDM-систем должны учитывать в своих продуктах баланс интересов трех упомянутых мною внутрикорпоративных пользователей IDM-систем: ИБ, ИТ и бизнеса. У представителей каждого из них свои требования к IDM.

В оценке надежности IDM-системы, на мой взгляд, самое важное — многоуровневый контроль ее неизменяемости и контроль доступа к самой системе: доступ к ней тоже должен контролироваться. Скорее всего, для этого потребуются дополнительные технологии и более строгие организационные меры.

Для оценки надежности IDM-системы как таковой можно развернуть ее на испытательном стенде. Однако статистические показатели надежности функционала IDM-системы можно выявить только по результатам ее эксплуатации на протяжении довольно продолжительного времени в условиях работы разных заказчиков. Сейчас мне трудно сказать более определенно, как достичь необходимого уровня надежности IDM и как оценить его, тем более для такой специфической категории заказчиков, как предприятия ТЭК.

PC Week: Можно ли определить, насколько специальные требования к надежности повысят стоимость IDM для таких заказчиков?

А. М.: К настоящему времени мне не известны примеры внедрения IDM-систем в сегменте ТЭК, в которых учитывалась бы специфика стратегической важности относящихся к нему объектов. IDM-продукты, по моим наблюдениям, пока внедряются там “как есть”, и прежде всего в целях повышения удобства обслуживания корпоративных информационных систем для ИТ-подразделения.

PC Week: Благодарю за беседу.

Роль дистрибьютора в эпоху облаков

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

В России ИТ-рынок существует чуть более двадцати лет, но за этот недолгий срок ИТ-дистрибьюторам пришлось столкнуться со множеством серьезных перемен, включая появление Интернета и электронной коммерции, создание модели прямых продаж, сокращение маржи из-за превращения ИТ-продуктов в потребительский товар и т. д., не говоря уже о финансовых кризисах. Ко всем этим изменениям дистрибьюторы так или иначе приспособились. Но теперь грядут такие кардинальные перемены, что под вопросом может оказаться само существование дистрибуции, как разновидности ИТ-бизнеса. В последнее время ИТ-рынок движется в сторону облачной технологии, основу которой составляет продажа не продуктов (ПО и оборудования), а ИТ-услуг. По мере перехода предприятий на облачную модель они будут все меньше нуждаться в “железе” и софте, поскольку смогут приобретать все необходимое у провайдеров ИТ-услуг напрямую и, теоретически, перестанут нуждаться и в посреднике в лице дистрибьютора.



Руслан Чиняков

По пути перемен

Дистрибьюторы, разумеется, все это прекрасно понимают, но полагают, что и в облачную эпоху невозможно будет обойтись без посредника. По мнению Руслана Чинякова, вице-президента компании OCS, облачные сервисы вряд ли смогут быть реально востребованными широкой аудиторией заказчиков без большого количества разных (по размеру, специализации и компетенциям) партнеров: “Как бы много ни говорили о готовности облаков к использованию “везде и всюду”, мы понимаем, что между маркетингом и реальным бизнесом существует дистанция огромного размера и преодолеть её можно только с помощью партнеров”.

Он уверен, что все эти доводы справедливы и для дистрибуции: “Каким образом миллионы заказчиков, тысячи вендоров и десятки тысяч дилеров могут эффективно взаимодействовать друг с другом напрямую? Наука, опыт, да и здравый смысл подсказывают, что энтропия не убывает, и, дабы хоть как-то сдерживать её рост, необходимы иерархические системы с тонко настроенными связями и эффективными средствами обратной связи. Так что без дистрибьюторов, равно как и без партнеров второго уровня, облаками смогут пользоваться только самые крупные заказчики, и то крайне неэффективно”.

Это мнение разделяет Марина Никитина, заместитель управляющего директора по развитию бизнеса компании Teolan: “Опыт Microsoft показывает, что роль дистрибьютора в этом процессе достаточно важна и что, как минимум, дистрибьютору есть место в процессе продвижения ИТ-услуг”. Действительно, Microsoft не только продает подписку на сервис Office 365 напрямую, но и привлекает для этого дистрибьюторов и провайдеров услуг, которые включают сервисы этой компании в свои наборы решений для корпоративных заказчиков. Примерно так же действует и Google при продвижении сервиса Google Apps.

Однако и у этих первопроходцев не обошлось без перемен. При переходе на облачную модель Microsoft пришлось внести существенные изменения в работу партнерских каналов. Так, появился новый тип партнеров, которых компания называет синдикационными. Это сервис-провайдеры, включающие облачный продукт в свои наборы решений для корпо-

ративных заказчиков. Кроме того, Microsoft объявила ряд облачных партнерских программ, в рамках которых участники смогут получить вознаграждение от компании за привлеченных клиентов.

Очевидно, не только вендорам, но и дистрибьюторам придется адаптировать методы работы. Они с этим согласны. “Конечно, всем, включая и дилеров, и дистрибьюторов, предстоит измениться, но как? Пока еще рано давать ответ на этот вопрос”, — считает Руслан Чиняков.

Рынок зарождается

Почему же рано? Ведь разговоры про облака идут уже не один год, почти все ведущие вендоры имеют в своем арсенале облачные стратегии, а аналитики сулят этой технологии блестящие перспективы.

Так, по прогнозу аналитической компании Gartner, в нынешнем году мировой рынок публичных облачных услуг вырастет на 19,6%, до 109 млрд. долл., и будет расти в дальнейшем, достигнув в 2016-м 206,6 млрд. долл. Сейчас самая большая доля у сегмента “бизнес-процессы как услуга” (77%), а самым быстрорастущим является сегмент “инфраструктура как услуга”, который, как предполагается, увеличится в 2012-м на 45,4%. Второе место по темпу роста занимает сегмент “ПО как услуга”, который, по прогнозу, достигнет 14,4 млрд. долл., далее следует сегмент “платформа как услуга” — 1,2 млрд. долл.

Но если посмотреть на территориальное распределение рынка, то выясняется, что на Северную Америку приходится львиная доля продаж облачных услуг. По прогнозу Gartner, в текущем году вклад этого региона в рост продаж облачных услуг составит 61%, Западной Европы — 17%, а всех остальных стран вместе взятых — 21%. Вообще, по мнению Gartner, с точки зрения востребованности облачных вычислений Западная Европа отстает от США, по крайней мере, на два года. А уж на сколько лет отстает Россия, не знает даже Gartner.

По мнению дистрибьюторов, отечественный рынок облачных услуг еще невелик. “Объем такого бизнеса крайне мал, особенно если речь идет о России”, — считает Марина Никитина. С ней согласен Руслан Чиняков: “Если оценивать спрос с точки зрения статистики, то он находится на уровне шума относительно основного бизнеса ПО. Причем на уровне шума он пребывает все последние несколько лет, т. е. это пока потенциальная ниша, и ниша эта в статистическом плане незрелая, следовательно, говорить о каких-либо трендах и закономерностях пока не имеет смысла”.

Действительно, в России с помощью облачных технологий предоставляется еще небольшая доля ИТ-услуг. Так, по данным компании IDC, в 2011-м российский рынок публичных и частных облачных услуг составил 59,38 млн. долл., в то время как общий рынок ИТ-услуг достиг 5,94 млрд. долл. Однако по темпам роста облака значительно опережают рынок в целом — 417,3% против 27,2%. Более того, аналитики ожидают, что стремительный рост спроса на облака продолжится и к концу 2016-го объем рынка достигнет 460 млн. долл.

На низком старте

Понимая, какие перспективы сулит эта новая ниша, дистрибьюторы готовы принять участие в ее развитии. “Мы внимательно следим за тематикой облачных сервисов и смотрим на этот рынок не только с точки зрения вендоров, но и в гораздо большей степени с точки зрения

интересов и выгод партнеров, через эту призму изучая интересы заказчиков”, — сказал Руслан Чиняков.

Teolan, по словам Марины Никитиной, пока не занимается дистрибуцией облачных услуг, но рассматривает такую перспективу: “Ни у кого нет сомнений в том, что на рынке продуктов, требующих физического перемещения от производителя к потребителю, дистрибьютору отведена важная роль, причем не только логистическая. На дистрибьютора ложатся и функции по развитию рынка продукта, рекрутированию и обучению партнеров, обеспечению доступности продуктов, а также финансовая и маркетинговая поддержка партнеров по каналу. В облачной модели часть этих функций уходит, но остается работа с каналом — рекрутирование, обучение, биллинг”.

Действительно, сегодня дистрибьюторы выступают в роли агрегаторов ИТ-продуктов разных вендоров. Аналогичную роль они смогут играть и в облачную эпоху. По мнению Gartner, ценность дистрибьютора в облаке заключается в масштабе его деятельности, т. е. в способности собрать воедино предоставление ресурсов, биллинг, учет потребления сервисов и другие дополнительные услуги, такие как привлечение партнеров, управление ими, поддержка внедрения. Именно в таком ключе и собираются действовать дистрибьюторы. “Задача дистрибьютора — предоставить максимально широкому спектру дилеров наиболее удобный и выгодный доступ к максимально широкому набору продуктов и услуг — не изменится. Но изменится содержимое портфеля и пожелания партнеров. Это те самые детали, которые определяют лидеров, но о которых пока слишком рано говорить”, — полагает Руслан Чиняков.

Чем заняться дистрибьютору в облачную эпоху

Поскольку у нас облачный рынок только зарождается, то можно воспользоваться зарубежным опытом. Например, крупнейший американский дистрибьютор Ingram Micro заключил договора с ведущими поставщиками облачных услуг, включая Salesforce.com, Google, Microsoft, Amazon, HP и IBM, проводит различные мероприятия на тему облаков, чтобы привлечь партнеров, и предлагает более 50 видов услуг от 25 вендоров на своей витрине Ingram Micro Cloud Marketplace. Однако вклад облачного направления в общем бизнесе Ingram Micro еще невелик. Так, в прошлом финансовом году доля всех сервисов, включая и облачный, составила 10% от оборота, и компания не ожидает заметного роста этой доли в ближайшем будущем, хотя и утверждает, что сервисы являются ключевым компонентом долговременной стратегии. В таком же ключе действуют и некоторые другие западные дистрибьюторы.

Какие же дополнительные сервисы они могут предложить? Аналитики из Gartner приводят в качестве примера переговоры с поставщиками услуг относительно цен, соглашений об уровне обслуживания (SLA) и поддержке, встраивание API-интерфейсов в проприетарные платформы вендоров, а также создание порталов, через которые заказчики могут получить ИТ-услуги, оплатить счета и получить поддержку.

Не следует забывать и о частных облаках, которые предприятия создают в своих ЦОДах. Здесь перед дистрибьюторами открывается широкое поле деятельности. Так, по прогнозу аналитической компании Renub Research, мировой рынок частных облаков будет до 2015-го ежегодно

расти примерно такими же темпами, что и рынок публичных облаков — на 21,5 и 26,4% соответственно.

Основные заказчики частных облаков — крупные компании, которые, с одной стороны, стремятся сэкономить на ИТ за счет перехода на облачную модель, но с другой — не хотят терять контроль над своей ИТ-инфраструктурой. Они, как и прежде, будут пользоваться услугами интеграторов, которым, скорее всего, по-



Марина Никитина

требуются дистрибьюторы для упрощения отношений с вендорами. Да и провайдерам облачных услуг тоже нужно строить и развивать ИТ-инфраструктуру. Им тоже будет трудно обойтись без интеграторов и дистрибьюторов.

По словам Марины Никитиной, облачная эпоха не отменяет необходимость физически поставлять продукцию: “Для потребления облачных услуг нужны устройства доступа к облачным услугам, контенту и

т. п. — десктопы, ноутбуки, планшеты, которые пока поставляются через дистрибьюторский канал. Да и оборудование для построения облачной инфраструктуры — серверы, СХД, сетевое и телекоммуникационное оборудование — доходит до потребителя в основном через дистрибьюторов”.

Кто выживет?

Однако с наступлением облаков изменится состав игроков. “В перспективе дистрибьюторам трудно рассчитывать на рост того рынка, к которому все привыкли и который позволял существовать достаточно большому числу компаний. Поэтому уже в скором будущем число активных игроков этого сегмента ИТ-рынка сократится, останутся самые сильные, крупные и способные адаптироваться к изменениям”, — считает Марина Никитина.

Но каким образом должна происходить такая адаптация? По мнению Руслана Чинякова, и крупнейшие заказчики, и индивидуальные пользователи могли бы, в принципе, взаимодействовать с поставщиками услуг напрямую, однако следует учитывать неоднородность рынка, на который влияют реалии бизнеса, различия в национальных и корпоративных культурах, особенности законодательства и управления финансами и многое другое. “Все эти различия порождают риски для вендора, а миллионы заказчиков — это миллионы рисков, больших и маленьких. Готов ли вендор, сотня вендоров, тысяча, каждый сам по себе попробовать работать напрямую с этими рисками? Вопрос риторический, — полагает он. — Тот дистрибьютор, который первым поймет реальные тренды рынка, выделит среди них для себя наиболее подходящие направления, быстрее и эффективнее перестроится, тот и будет лидером и желанным стратегическим помощником в развитии бизнеса как для вендоров, так и для партнеров второго уровня”.

Г-н Чиняков считает, что для такой перестройки нужно в первую очередь инвестировать в людей, так как понадобятся более компетентные коммерсанты, сочетающие различные навыки продаж со знанием продуктов, технологий, правил лицензирования и т. п. Таких людей на рынке крайне мало, за них разгорится нешуточная борьба. И победит в ней тот, кто сможет предложить лучший баланс материальных и нематериальных факторов мотивации, причем на длительную перспективу.

Это мнение разделяет Марина Никитина: “В любом случае для классического дистрибьютора, который планирует заняться дистрибуцией облачных услуг, нужно предусмотреть инвестиции в подготовку и развитие собственного персонала, который должен хорошо понимать и уметь “продавать” ценность услуг дистрибьютора с учетом новой модели продаж”.

Информационное общество в рейтинге МСЭ

ПЕТР ЧАЧИН

По индексу развития информационно-коммуникационных технологий во Всемирном рейтинге Международного союза электросвязи (МСЭ/ITU) Российская Федерация в 2011 г. поднялась на две ступени и заняла 38-ю позицию.

ИНФРАСТРУКТУРА

А по объему телекоммуникационного рынка наша страна вышла на 11-е место в мире. Об этом сообщается в отчете МСЭ “Измерение информационного общества” за 2012 г.

В октябре был опубликован очередной, четвертый по счету, ежегодный отчет МСЭ Measuring the Information Society, в котором представлены основные направления развития ИКТ в мире, выделены достижения развитых стран и успехи развивающихся государств. В представленном отчете ITU рассмотрена новая серия данных и аналитических показателей, касающихся доходов и инвестиций в секторе ИКТ, а также в нем используется новая методика для измерения мировых объемов пропускной способности.

Мировые показатели развития ИКТ

Прошедший год был отмечен постоянным ростом внедрения ИКТ во всем мире, сопровождаемым увеличением всех ключевых показателей, за исключением

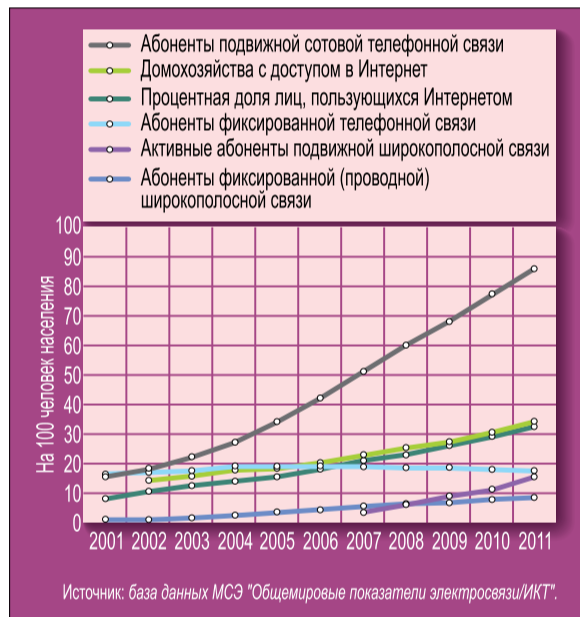


Рис. 1. Изменения в области ИКТ в мире, 2001—2011 гг.

количества линий фиксированной телефонной связи, которое с 2005 г. сокращается (рис. 1). Все больше стран достигают критической массы с точки зрения доступа к ИКТ и их использования, что ускоряет распространение данных технологий и дополнительно повышает спрос, стимулируемый распространением мобильного Интернета.

В 2010—2011 гг. отмечались двузначные цифры темпов роста подвижной сотовой телефонной связи на рынках развивающихся стран. Число абонентов превысило 6 млрд. человек (величина проникновения — 86 SIM-карт на 100 человек населения). Уровень внедрения как услуг фиксированной (проводной) широкополосной связи, так и услуг подвижной широкополосной связи продолжает расти во всем мире. К концу 2011 г. число абонентов фиксированной широкополосной связи выросло почти до 600 млн., что соответствует глобальному уровню проникновения, составляющему 8,5%. При этом в период 2010—2011 гг. число активных абонентов подвижной широкополосной связи выросло на 40%, достигнув к концу 2011-го почти 1,1 млрд.

“Этот показатель представляет собой уровень проникновения, составляющий в мировом масштабе 16 на 100 человек населения, — сказал Орозобек Кайыков,

руководитель зонального отделения МСЭ для стран СНГ. — На сегодняшний день отмечается почти двукратное преобладание числа абонентов подвижной широкополосной связи над числом абонентов фиксированной широкополосной связи”.

Подвижная широкополосная связь по-прежнему остается услугой ИКТ, демонстрирующей пиковые темпы роста. В период 2010—2011 гг. высокие темпы роста сохранялись, составляя в глобальном масштабе 40%, в развитых странах — 23%, а в развивающихся — 78%. В отличие от подвижной сотовой телефонной связи, проникновение подвижной широкополосной связи еще не достигло уровня насыщения. И ожидается, что в течение ближайших нескольких лет это развитие будет сопровождаться двузначными цифрами темпов роста.

Высокие объемы продаж смартфонов и планшетов на крупных развивающихся рынках (например, в странах БРИКС, куда входит и Россия) в значительной степени отразятся на числе абонентов подвижной широкополосной связи и пользователей Интернета, а в сочетании с увеличением количества мобильных видео-приложений подкрепят переход от подвижной голосовой связи к подвижной передаче данных. В итоге это приведет к возникновению потребностей в значительной модернизации сетей, в высоких скоростях и более широком диапазоне частот, причем все эти факторы будут гарантировать стабильный приток инвестиций в отрасль.

С другой стороны, уровень проникновения фиксированной широкополосной связи растет медленнее, и за прошлый год он вырос на 10% в мировом масштабе (на 5% в развитых и на 18% в развивающихся странах). В отличие от сетей подвижной связи инфраструктура фиксированной широкополосной связи требует гораздо больших инвестиций. Поскольку на данный момент еще нет никаких признаков насыщения, то ожидается, что в течение ближайших нескольких лет проникновение фиксированной широкополосной связи будет и далее прогрессировать.

На фоне мирового роста услуг широкополосной связи число людей, пользующихся Интернетом, по сравнению с прошлым годом выросло на 11%. На конец 2011 г. в Сеть вышло более трети населения во всем мире, т. е. 2,3 млрд. человек. Рост числа пользователей Интернета был выше в развивающихся странах (16%), чем в развитых (5%). В этом отражаются большие различия в уровне проникновения Интернета, который на конец 2011 г. составлял 70% в развитых странах по сравнению с 24% в развивающихся. Доля последних в общемировом числе интернет-пользователей увеличилась с 44% в 2006 г. до 62% в 2011-м.

Уровень развития ИКТ

Индекс развития ИКТ (ICT Development Index, IDI) — это интегральный рейтинг, включающий в себя 11 показателей, которые составляют одно контрольное значение (по шкале от 0 до 10). IDI предназначен для мониторинга развития ИКТ как в развитых, так и в развивающихся

странах, а также для отслеживания тенденций в изменении глобального цифрового разрыва. IDI состоит из трех субиндексов, характеризующих возможность доступа, степень использования ИКТ и наличие у населения необходимых навыков. В этом отчете представлены результаты расчета IDI по 155 странам на 2011 г. в сопоставлении с 2010-м.

Первое место по показателям IDI за 2011 г. занимает Республика Корея, за которой следуют по большей части европейские страны. За Кореей идет Швеция. Другими входящими в первую десятку странами (в порядке убывания) являются Дания, Исландия, Финляндия, Нидерланды, Люксембург, Япония, Великобритания и Швейцария.

Примечательно, что позиции первой пятерки стран в период 2010—2011 гг. не изменились, тем самым подтверждается поддержание ими самых высоких уровней развития ИКТ в мире. В этот период почти все 155 стран, включенных в составленный по данному индексу рейтинг, улучшили свои показатели IDI, что свидетельствует о непрерывном росте уровня внедрения ИКТ во всем мире.

Не секрет, что между странами существуют огромные различия, при этом значения IDI за 2011 г. варьируются от 8,56 (максимальное значение) до 0,88 (минимальное значение). В период 2010—2011 гг. этот диапазон несколько увеличился, что указывает на углубление разрыва между странами, занимающими верхние и нижние позиции в рейтинге, составленном по этому индексу.

Все страны в ТОП-20 составленного по IDI рейтинга — это страны с высоким уровнем доходов, что подчеркивает тесную связь между уровнем доходов и уровнем IDI. “И все-таки имеет значение не только богатство страны, но также и правильно выстроенная политика в данной отрасли, — сказал Кайыков. — В Корее, например, целых пять разных организаций занимаются только развитием ИКТ. С компьютерами там начинают знакомить еще в детских садах”.

Россия за прошедший год поднялась на две позиции в рейтинге IDI и заняла 38-е место, уступив Португалии, одной из самых проблемных в экономическом отношении стран Европы, и опередив Словакию. Если так и дальше дело пойдет, то года через два по уровню развития информационно-коммуникационных технологий мы вполне сможем догнать и Барбадос, который пока опережает нас на четыре позиции.

Доходы и инвестиции на телекоммуникационном рынке

Сектор ИКТ стал одним из основных факторов экономического развития государств. В 2010 г. на мировые объемы экспорта продукции, произведенной с применением ИКТ, приходилось 12% от общих объемов торговли товарами в мире, и даже 20% — в развивающихся странах. Что касается услуг ИКТ, то в 2010 г. доходы от сектора электросвязи достигли 1,5 трлн. долл., что соответствует 2,4% от мирового объема валового внутреннего продукта. В том же году, говорится в отчете МСЭ, капитальные затраты в сфере электросвязи составили более 241

млрд. долл., или около 2% от мирового объема валового накопления основного капитала.

Весьма примечательно, что российский телекоммуникационный рынок попадает в ТОП-20 крупнейших с точки зрения доходов рынков электросвязи (рис. 2) за 2010 г., занимая в нем 11-е место. Более того, в этом рейтинге 9 из 20 крупнейших рынков электросвязи были за развивающимися странами, в числе которых — Бразилия, Китай, Индия и Россия. Роль и вклад развивающихся стран как в плане получения доходов, так и в плане обеспечения инвестиций в сфере электросвязи становятся все более важными, поскольку они были менее подвержены влиянию глобального экономического спада 2008 года и быстрее справились с его последствиями.

На развивающиеся страны приходилось 35% от мирового объема доходов, полученных в 2010 г. в сфере электросвязи, и, что более важно, в период экономического зстоя они представляли собой существенный источник роста. В то время как в период 2007—2010 гг. в среднем в развитых странах доходы от услуг электросвязи не росли, в развивающихся странах в этот же период они выросли на 22%. Для сравнения: в мировом масштабе доходы в сфере электросвязи увеличились всего на 6%.

Данные о капитальных затратах (CAPEX) в сфере электросвязи позволяют оценить объем инвестиций в необходимый для поддержания роста сферы электросвязи основной капитал, независимо от его происхождения: будь то отечественный или иностранный капитал, частный или государственный. В 2010 г. глобальный объем CAPEX составил 241 млрд. долл. Как показывают данные за период с 2007-го по 2010-й, величина CAPEX увеличилась лишь незначительно, всего на 4%, а темпы роста были чуть ниже глобального уровня доходов в сфере электросвязи. И хотя в развивающихся

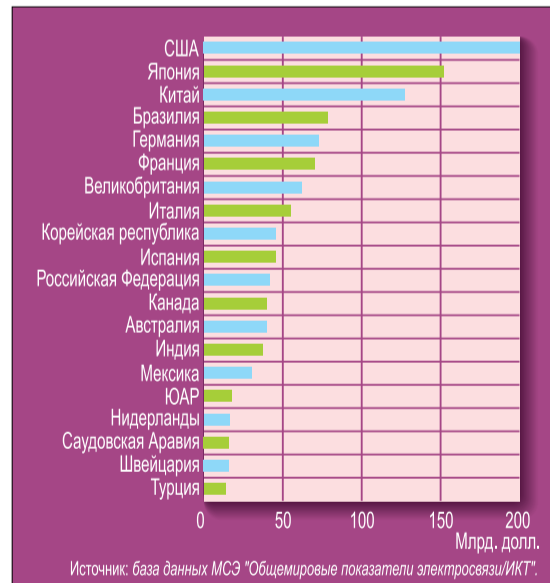


Рис. 2. 20 крупнейших рынков электросвязи по уровню доходов от услуг электросвязи, 2010 г.

ся странах за анализируемый период капитальные затраты выросли на 20%, в развитых странах за этот же период они сократились на 5%.

Соотношение между величиной CAPEX и уровнем доходов в большинстве развитых стран оказалось ниже 20%, а в большинстве развивающихся стран было выше данного уровня. Это говорит о том, что, в то время как наиболее развитым странам в плане ИКТ требуется относительно низкий уровень инвестиций, связанных с доходами, получаемыми от услуг электросвязи, в развивающихся странах для стимулирования роста необходимы более существенные капиталовложения, отмечается в ежегодном отчете МСЭ.

“Мне интересно заниматься развивающимся бизнесом”

В начале 2012 г. компанию Acronis возглавил Алекс Пинчев, перейдя из Red Hat, где он проработал девять лет, сначала исполнительным вице-президентом, а с 2008 г. президентом по мировым продажам, услугам и отраслевому маркетингу. На этих должностях он непосредственно участвовал в разработке и реализации стратегии Red Hat, сделавшей эту компанию безусловным лидером в области бизнеса на базе Open Source и одним из ведущих игроков мировой ИТ-отрасли.

Такая смена деятельности выглядит довольно неожиданной, но только на первый взгляд. На самом деле здесь очень хорошо просматриваются два момента: глубокая интеграция России в глобальную ИТ-индустрию, а также вопросы карьерного роста ИТ-менеджеров. Стоит напомнить, что Acronis — это интересный пример выхода российских разработчиков ПО на мировой ИТ-рынок, где компания стала заметным игроком в области средств для аварийного восстановления и защиты данных (ее история берет начало в 2000 г., когда группа инженеров выделилась из созданной еще в 1991 г. на базе Физтеха компании “ФизТехСофт”, потом была связана с компанией SWsoft, известной сегодня как Parallels). А сам Алекс Пинчев родился на Украине, после чего его семья переехала в Ленинград, где он окончил Ленинградский институт точной механики и оптики (ЛИТМО, сейчас Санкт-Петербургский государственный университет информационных технологий, механики и оптики), а потом, после переезда в Израиль, Германию, а затем в США, более 30 лет занимался построением и развитием успешных ИТ-компаний. С ноября 2010 г. он входит в состав совета директоров Acronis, а с января 2012-го стал генеральным директором компании, сменив Джейсона Донахью, занимавшего эту должность с 2008 г.

Что стоит за таким не очень ординарным шагом в карьере и какие перспективы Алекс Пинчев видит для возглавляемой им компании и для себя лично? Об этом с ним говорил обозреватель PC Week/RE Андрей Колесов.

PC Week: Red Hat — отнюдь не единственная компания, решившая сделать бизнес на использовании модели Open Source. Но почему именно она стала безусловным лидером этого направления, выйдя (что, кроме нее, из стана Open Source, в общем-то, пока никому явно не удается сделать) на уровень ведущих ИТ-компаний мира?

АЛЕКС ПИНЧЕВ: Когда почти десять лет назад я пришел в Red Hat, я мало что знал о Linux, хотя и тогда все же имел об этом больше представления, чем в среднем об ИТ-рынке. Собственно, основная стратегия Red Hat заключалась в совершенно инновационной по тем временам идее: начать продвижение операционной системы Linux, которая уже достаточно широко применялась в то время в быстро растущем сегменте Web-хостинга, на рынок корпоративных заказчиков для



Алекс Пинчев

решения разного рода бизнес-задач, в том числе критически важных для предприятий.

Мне кажется, что основой успеха Red Hat было (и является сегодня) понимание того, что достижение успеха — это долгий процесс, требующий создания сначала серьезного фундамента, а потом — постоянных инвестиций в его поддержку и развитие. Одним из главных компонентов этого фундамента является изначальная ставка на сотрудничество с сообществом Open Source. И более того: не просто сотрудничество, а постоянные собственные усилия по его развитию. Мы вкладывали много сил и ресурсов в работу с людьми, которые, с одной стороны, участвовали в создании открытого ПО, а с другой — несли идеи Open Source заказчикам.

Вторая важная причина успеха — ориентация на кооперацию с ИТ-лидерами, в первую очередь с такими, как IBM, HP, Dell, Intel, Oracle. Не все они сразу поверили в возможности Linux, но наша заслуга как раз в том и заключается, что мы настойчиво и последовательно показывали и доказывали перспективы этой ОС.

PC Week: Оценивая пройденный путь: какие качественные изменения на рынке Open Source и в его сообществе произошли за эти десять лет?

А.П.: Десять лет назад сообщество состояло в основном из индивидуальных разработчиков, деятельность которых во многом базировалась на их энтузиазме. Это были настоящие гики, люди, одержимые компьютерными технологиями, но их уже тогда было очень много, по некоторым оценкам, около 1 млн. человек в 100 странах мира. Наверное, сегодня их число намного больше, не могу точно сказать, но главное — это изменения в структуре сообщества. Сейчас его основу в значительной части составляют сотрудники серьезных ИТ-корпораций. Например, в IBM около 3000 специалистов работают в рамках сообщества Open Source. Большие кадровые ресурсы выделяют другие компании, например Intel. Разумеется, Red Hat — на все 100%.

При этом фактор увлеченности продолжает оставаться очень важным, но синергетический эффект дает сочетание энтузиазма с коммерческой составляющей. Но что, возможно, еще важнее — люди, работающие в крупных ИТ-компаниях, мыслят категориями корпо-

ративного уровня, они понимают потребности крупных клиентов, знают, как нужно работать с ними.

PC Week: Получается, что Open Source полностью переведено на планово-коммерческую основу?

А.П.: Нет, ни в коем случае! При всей важности участия корпоративных разработчиков нужно понимать, что это лишь вершина айсберга. А фундаментом, питательной средой продолжает оставаться независимое сообщество разработчиков. Ведь мы должны понимать: нет такого единого глобального проекта под названием Open Source или Linux. Насколько я знаю, есть около 50 тыс. проектов, из которых, например, та же Red Hat интегрирует в виде своего продукта Linux. А общее число разного рода проектов Open Source — более 200 тыс., какие-то успешные, какие-то не очень, но главное — это целый мир, который живет и функционирует независимо от воли или пожелания каких-либо компаний, в том числе и самых крупных.

PC Week: Появление направления Open Source разбило мир ИТ на два лагеря, причем парадоксальным образом получается, что хотя проприетарным бизнесом занимается большинство ИТ-компаний, но почти синонимом не-Open Source все это время была Microsoft. Но в последние годы вроде бы появились признаки прекращения “холодной войны”, при этом Microsoft все чаще заявляет о своей поддержке, в том числе и практическими делами концепции открытого ПО. Что вы можете сказать по этому поводу?

А.П.: То что Microsoft стала чуть ли не приверженцем идей Open Source — это лишь видимость, не более того. “Холодная”, как вы выразились, а я бы сказал, что скорее “горячая” война продолжается. Снизился уровень публичной риторики, а по сути противостояние продолжается, наверное, даже только усиливается. Хотя нужно сказать, что никакого “железного занавеса” между двумя лагерями ИТ, конечно, не существует. Более того, по многим направлениям идет сотрудничество. Этого требует рынок, заказчики. Например, Red Hat работает совместно с Microsoft в области виртуализации. Но в целом, мне кажется, что Редмонд в своих отношениях с Open Source демонстрирует подход “если не можешь победить, то присоединяйся”.

Однако главным для успеха на ИТ-рынке является, конечно, понимание его изначальной гетерогенной сущности и, как следствие, неприемлемость “регилиозного” подхода, когда вы делите мир на тех, кто “за нас” и “против нас”. Red Hat это всегда хорошо осознавала и осознает сейчас, сотрудничая с широким спектром ИТ-поставщиков.

PC Week: Что же вас подвигло на то, чтобы сменить высокий пост в корпорации, занимающей лидирующие позиции на рынке, на должность руководителя все же имеющей не столь высокий статус в отрасли компании?

А.П.: Прежде всего, я должен сказать, что продолжаю относиться к Red Hat просто с любовью. Но два года назад меня пригласили

войти в состав совета директоров Acronis, я согласился и по мере деятельности в этом качестве стал все больше знакомиться с компанией, и она мне все больше нравилась. Тут надо еще сказать, что я давно неравнодушно отношусь к теме хранения данных, более того — именно надежного хранения. И я отлично знаю важность для ИТ этого направления и его перспективы. Далее мне понравились люди компании, с которыми я стал взаимодействовать.

Когда мне предложили прийти сюда трудиться руководителем компании, я серьезно задумался. И решил на этот шаг, потому что мне очень интересно заниматься развивающимся бизнесом. Конечно, Acronis — это уже давно не стартап, у нее есть очень серьезные позиции — 200 тыс. корпоративных клиентов, 3,5 млн. конечных пользователей — на рынке, причем не только в США, но и в других странах мира. Но я уверен, что у нее есть и хорошие перспективы для дальнейшего роста, я думаю, что смогу ей помочь в реализации этого потенциала.

PC Week: Средства хранения данных — это сам по себе огромный и разнообразный рынок с большим числом игроков, как ветеранов, так и новичков. Как вы видите позицию Acronis на нем и стратегию развития компании в довольно сложной конкурентной ситуации?

А.П.: Acronis исторически занимается задачами резервного копирования и восстановления данных и, по оценкам аналитиков, является самой крупной частной компанией в этой сфере. Она ориентируется на сегмент малого и среднего бизнеса. Компания быстро растет, но мы решили, что нужно еще больше ускориться в развитии, выйдя на новые для нас рынки, в том числе только-только формирующиеся. В частности, речь идет о направлении мобильных пользователей, в том числе в плане создания облачных хранилищ данных. Далее я могу сказать о работе по поддержке технологичной Big Data, о выходе на рынок со своими готовыми аппаратно-программными комплексами (appliance). У нас есть сегодня три дата-центра — один в Европе, два в Америке, на базе которых функционируют наши облачные сервисы по хранению данных, этими услугами сейчас уже пользуются 3000 корпоративных заказчиков и более 50 тыс. частных лиц. Кроме того, мы разрабатываем средства, которые позволили бы клиентам использовать для резервного копирования облачные хранилища всех ведущих поставщиков подобных услуг, в том числе Amazon и Rackspace.

PC Week: Acronis по бизнес-целям является международной компанией, но все с большим основанием можно говорить о ней, как о российском предприятии. Насколько хорошо вы, решив возглавить ее, были знакомы с ситуацией в нашей стране?

А.П.: В Red Hat я отвечал за международный бизнес компании, и Россия входила в поле моих деловых интересов, я приезжал сюда с деловыми визитами примерно два раза в год, и могу сказать, что в целом ситуацию в стране представлял неплохо. Этот рынок был изначально интересен для Red Hat, и я все эти годы с удовлетворением наблюдал за его динамичным развитием. И надо подчеркнуть, что развитие это шло и идет не только в плане роста объема покупок ИТ, в том числе и от компании, где я работал, но и в заметном повышении активности российских разработчиков, которые все шире выходили на мировые ИТ-просторы, добиваясь явных успехов. Со временем я очень четко понял для себя, что Россия не только имеет огромный творческий потенциал, но уже способна реализовать его.

Мое решение перейти в Acronis во многом объясняется не просто видением перспектив ее бизнеса как некоторой абстрактной предпринимательской компании, но и пониманием ее внутренних возможностей для реализации планов развития. Ведь весь объем собственно разработки ее продуктов сосредоточен в России, в Москве. У нас тут трудится 450 человек, из них 300 — разработчики, 150 — специалисты службы технической поддержки. Я вижу среди них очень много талантливых людей, с сильным инновационным стилем мышления и действиями.

Знаете, еще пять лет назад о России как о возможном поставщике инновационной продукции было, скажем, в США, в том числе и мне лично, почти ничего не известно. Сейчас представление о вашей стране радикально поменялось, в том числе в плане ее возможностей как поставщика ИТ.

PC Week: Но все же, начав уже более плотные отношения с Россией, узнали ли вы что-то новое для себя?

А.П.: Я с родителями покинул Россию сорок лет назад, это была совсем другая страна, не то, что сейчас. И что важно — позитивные изменения в целом, безусловно, продолжают идти. Это процесс, в котором, с одной стороны, интересно участвовать, тем более, я родом все же отсюда, а с другой — это представляет интерес и с точки зрения бизнеса, поскольку тут открываются новые возможности.

До конца 2011 г. я видел Россию в основном снаружи. Что-то похоже на принцип “черного ящика”, когда вы видите результаты, но не очень хорошо знаете внутренний механизм их получения. Сейчас же я намного лучше знаю, как устроен этот механизм, и потому могу не только пользоваться результатами, но и намного эффективнее использовать его возможности, более того, участвовать в его улучшении. Понимаете, одно дело знать, например, о кадровых возможностях страны на уровне теории и общих рассуждений, но совсем другое — если вы лично видите этих ребят “глаза в глаза”, их желание учиться новому, добиваться успеха в своей работе.

PC Week: Спасибо за беседу.

PC WEEK RUSSIAN EDITION

КОРПОРАТИВНАЯ ПОДПИСКА

Уважаемые читатели!

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

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

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

Название организации: _____

Почтовый адрес организации: _____

Индекс: _____ Область: _____

Город: _____

Улица: _____ Дом: _____

Фамилия, имя, отчество: _____

Подразделение / отдел: _____

Должность: _____

Телефон: _____ Факс: _____

E-mail: _____ WWW: _____

(Заполните анкету печатными буквами!)

1. К какой отрасли относится Ваше предприятие?

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

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

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

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

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

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

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

5. Ваш должностной статус (отметьте только один пункт)

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

6. Ваш возраст

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

7. Численность сотрудников в Вашей организации

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

8. Численность компьютерного парка Вашей организации

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

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

9. Какие ОС используются в Вашей организации ?

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

10. Коммуникационные возможности компьютеров Вашей организации

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

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

- Да Нет

12. Собирается ли Ваше предприятие устанавливать 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) _____

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

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

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

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

16. Какое прикладное ПО используется в Вашей организации?

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

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

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

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

- Да Нет

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) _____

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

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

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

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

- 22. Сканеры
- 23. Модемы
- 24. ИБП (UPS)

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

Программное обеспечение

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

Внешние сервисы

- 46. _____
- 47. _____

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

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

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

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

Дата заполнения _____

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

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

РАСПРОСТРАНЕНИЕ PC WEEK/RUSSIAN EDITION

Подписку можно оформить в любом почтовом отделении по каталогу:

• “Пресса России.

Объединенный каталог”

(индекс 44098) ОАО “АРЗИ”

Альтернативная подписка

в агентствах:

• **ООО “Интер-Почта-2003”**

— осуществляет подписку во всех регионах РФ и странах СНГ.

Тел./факс (495) 580-9-580;

500-00-60;

e-mail: interpochta@interpochta.ru; www.interpochta.ru

• **ООО “Агентство Артос-ГАЛ”**

— осуществляет подписку всех государственных библиотек, юридических лиц в Москве, Московской области и крупных регионах РФ.

Тел./факс (495) 788-39-88;

e-mail: shop@setbook.ru;

www.setbook.ru

• **ООО “Урал-Пресс”**

г. Екатеринбург — осуществляет подписку крупнейших российских предприятий в более чем 60 своих филиалах и представительствах.

Тел./факс (343) 26-26-543

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

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ

ООО “УРАЛ-ПРЕСС”

Тел. (495) 789-86-36;

факс(495) 789-86-37;

e-mail: moskva@ural-press.ru

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

ООО “УРАЛ-ПРЕСС”

Тел./факс (812) 962-91-89

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В КАЗАХСТАНЕ

ООО “УРАЛ-ПРЕСС”

тел./факс 8(3152) 47-42-41;

e-mail:

kazakhstan@ural-press.ru

• **ЗАО “МК-Периодика”**

— осуществляет подписку физических и юридических лиц в РФ, ближнем и дальнем зарубежье.

Факс (495) 306-37-57;

тел. (495) 672-71-93,

672-70-89; e-mail: catalog@

periodicals.ru;

info@periodicals.ru;

www.periodicals.ru

• **Подписное Агентство KSS**

— осуществляет подписку в Украине.

Тел./факс:

8-1038- (044)585-8080

www.kss.kiev.ua,

e-mail: kss@kss.kiev.ua

ВНИМАНИЕ!

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

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

Редакция

РВК...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 16

правления РВК Евгений Кузнецов также согласен, что специфика его компании позволяет ей действовать немного вопреки классической коммерческой логике. Например, у РВК нет обязательного требования к стартапам относительно их высокой доходности и максимальной прибыльности. То есть фонды, с которыми сотрудничает компания, стараются работать также и с проектами, не подразумевающими быструю отдачу вложенных средств. Это достаточно тонкий момент, признает г-н Кузнецов. РВК приходится балансировать между двумя своими ипостасями: в рамках инвестиционной политики делать ставки на стартапы с ясной рыночной перспективой, а в контексте поддержки инноваций действовать предельно гибко.

В то же время, как можно было понять из дискуссии, по сравнению с другим институтом развития — фондом “Сколково” — РВК подходит к отбору проектов более жестко, в основном по причинам, связанным именно с деньгами. Существует мнение, что стартапы не слишком активно идут в Сколково, потому что там к ним предъявляют чрезмерно высокие требования, процесс получения статуса резидента сопряжен с множеством формальностей и к тому же длится слишком долго. Однако, по данным г-на Агамирзяна, Сколково за два года работы набрало в свой портфель уже более шестисот проектов, в то время как РВК через всю систему своих фондов — только 125 за в два раза больший срок, что гово-

рит само за себя. Как поясняет г-н Агамирзян, Сколково принимает под свое крыло команды, наделяя их специальным статусом для получения налоговых льгот и распределяя между ними гранты (“безвозмездные” деньги). Коммерческих инвестиций Сколково не осуществляет. Для фондов же РВК любой проект — это в большей или меньшей степени бизнес (пусть зачастую и с долгим сроком окупаемости). Отсюда и более жесткий отбор.

Кстати, еще один институт развития — Роснано — за весь период своего существования, по уверению г-на Агамирзяна, количественно проинвестировал примерно столько же проектов, сколько и РВК. Правда, здесь речь идет о гораздо более существенных масштабах и суммах. Потому что фонды в РВК в основном вкладываются в проекты по созданию интеллектуальной собственности, а Роснано финансирует новые производства — строит заводы.

О том, какие именно бизнес-идеи фонд считает перспективными с точки зрения финансовой отдачи, рассказывает главный управляющий инвестиционным портфелем, член правления РВК Михаил Цыганков. По его словам, РВК инвестирует в фонды, отбирающие проекты по двум основным критериям, с которыми РВК в целом согласна. Во-первых, у выносимого на суд экспертов стартапа должно быть явное конкурентное преимущество, востребованное рынком. А во-вторых, этот самый рынок должен обладать достаточным объемом, чтобы проекту было куда расти. (То есть даже самая инновационная технология, решающая проблему всего одного человека, привле-



Евгений Кузнецов: “Пользуясь классической аллегорией, можно сказать, что мы концентрируемся не на рыбе, а на удочках”

кательной для РВК по определению не является.)

При этом, как подчеркивает Евгений Кузнецов, РВК стремится поддерживать инфраструктуру рынка — те команды, конкурсы и мероприятия, через которые стартап может достичь не только и не столько денег компании, сколько денег других инвесторов. (Это, по мнению г-на Кузнецова, важнее.) То есть задача РВК не заменить собой рынок, а помочь рынку запуститься.

Г-н Агамирзян к этому добавляет, что очень часто бывают ситуации, когда финансы — отнюдь не самое полезное и ценное, что может получить стартап. Иногда мудрый совет полезнее. Например, во многих случаях молодой команде лучше посоветовать не заниматься тем, чем она занимается, вместо того чтобы давать ей деньги на бессмысленную работу. И здесь глава РВК вплотную подходит к одному из важнейших компонентов деятельности своей компании — теме менторства и консультаций. Продолжая его мысль, г-н Кузнецов отмечает, что РВК особое внимание уделяет образовательным программам, потому что огромное количество барьеров, мешающих людям развивать бизнес, находится у них в головах. По словам г-на Кузнецова, его фонд в какой-то момент проводил исследование относительно препятствий, связанных с налоговым и иным регулированием, благодаря которому выяснилось, что один из самых больших реальных барьеров — это то, что люди не знают о тех многочисленных возможностях, льготах и госпрограммах, которые они могли бы использовать. “Наших соотечественников, — говорит он, — этому приходится учить. Мы должны, как в той классической аллюзии, не накормить их рыбой, а научить пользоваться удочкой”.

Роль...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 18

Но это еще не все. По словам Марины Никитиной, основные инвестиции, которые стоит планировать уже сейчас, должны быть направлены на разработку и внедрение новой модели бизнеса, собственных облачных сервисов и на поиск потенциальных поставщиков: “Это инвестиции с высокой степенью риска, так как в настоящее время рыночный ландшафт стремительно меняется, и уже завтра может оказаться, что выбранная модель является неэффективной и ее придется менять”.

Стоит ли дистрибьютору ориентироваться на какой-то один сегмент рынка облачных услуг? Ведь этот рынок развивается неравномерно. Так, по оценке IDC, в 2011-м в России произошел резкий рост спроса на сервис “инфраструктура как услуга” и в результате доля этого сегмента на рынке публичных облаков достигла 49,6%. На сервис “ПО как услуга” пришлось 46,8%, на “платформа как услуга” — 3,6%. Но Марина Никитина полагает, что для дистрибьютора тип облачных услуг

не имеет значения: “Тот, кто сможет изменить традиционную модель бизнеса, будет интересен и вендору нового типа, предлагающему любые облачные услуги, и партнерам по каналу”.

С приходом облаков изменится не только способ продвижения ИТ-услуг и ИТ-продуктов. Поменяется и финансовая модель, по которой работает весь ИТ-рынок. Сейчас вендоры пробуют разные варианты, стараясь сделать так, чтобы, с одной стороны, сделать облачные услуги привлекательными для пользователей, а с другой — не подорвать свой традиционный бизнес, на который пока еще приходится основной доход.

Но, по мнению Руслана Чинякова, для дистрибьютора вопрос ценообразования в облаке еще не актуален: “Есть реалии финансового рынка, доступность и стоимость соответствующих инструментов как с точки зрения конкретной страны/региона, так и с точки зрения размера заказчика/сделок. И именно эти реалии вкуче с требованиями регуляторов определяют всё”.

iPhone’a, ни появление облачных идей, потому что в этой отрасли есть дела поважнее. “Точно так же и дистрибьютор, — провел аналогию Руслан Чиняков. — Он либо в рынке и может решать ежедневный конфликт между абсолютными естественными желаниями вендора продать подороже и получить деньги утром, а студия отдать вечером, и дилерами, желающими все купить сегодня и задешево, а расплатиться послезавтра в рублях по фиксированному курсу. Если дистрибьютор не может решать такие вопросы быстро и для широкой аудитории, он не в рынке, а на свалке истории. А всё, что касается особенностей оформления облачных сделок, — это ничего не определяющие частности. Если конкретный вендор продвигает действительно востребованный облачный продукт, и не только по разумной цене, но и с адекватной прибылью, с предоставлением гибких расщочек, — всё будет хорошо и дистрибьютор будет ключевым элементом в нахождении баланса интересов. Если же вендор не готов адекватно реагировать на запросы рынка, ему никто не поможет, ну а попытка работать напрямую только усугубит ситуацию”.



№ 29 (814) **БЕСПЛАТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОТ ФИРМ!**

ПОЖАЛУЙСТА, ЗАПОЛНИТЕ ПЕЧАТНЫМИ БУКВАМИ:

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

- 1С** 1
- АКВАРИУС** 23
- CANON** 3
- ELKO GROUP** 24
- IBM** 5
- MICROSOFT** 9
- NEC DISPLAY** 15
- PANASONIC** 7

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.



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

ОТКРОЙ ОКНО В БУДУЩЕЕ



Aquarius EIt E50 S70

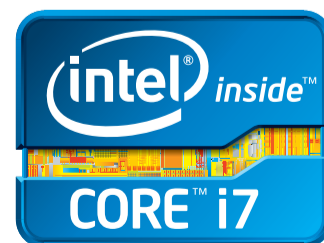
на базе процессора
Intel® Core™ i7
третьего поколения

**Быстрый
Умный
Незаменимый**

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

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

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



БУДЬТЕ НА ВЫСОТЕ!



Ноутбук VAIO SV-S13A2V9R/S

VAIO

- Ощутите в руках компактный, лёгкий и прочный корпус из сплава магния и углеродного волокна.
- Оцените скорость работы ноутбука на базе процессора Intel® Core™ i7 с технологией Intel® Turbo Boost, мощной дискретной графикой и длительным временем работы от аккумулятора.

Реклама