

PCWEEK RUSSIAN EDITION

18+



№ 13 (868) • 19 АВГУСТА • 2014 • 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

“1С” внедрила поддержку QR-кодов в своих программах

ИГОРЬ НОВИКОВ

Компания “1С” добавила возможность формирования платежных документов с QR-кодом для выпуска квитанций на оплату госпошлин, услуг ЖКХ, дошкольного и дополнительного образования. В настоящее

ЖКХ”. Эти решения используются сегодня более чем в 8 тыс. предприятий ЖКХ.

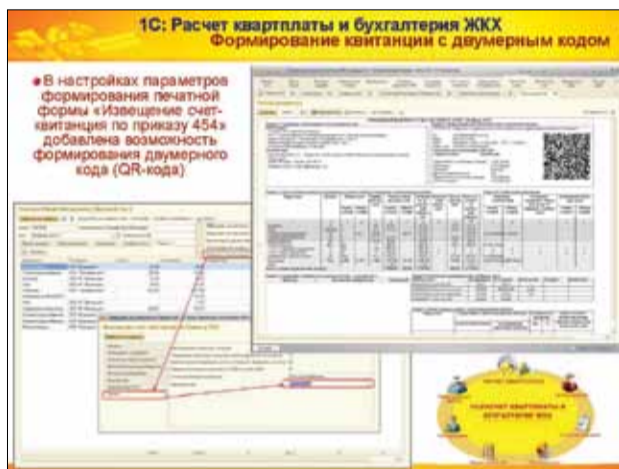
Добавление поддержки QR-кодов в другие типовые платежные документы “1С” будет осуществляться постепенно, по мере расширения числа организаций, поддерживающих эту технологию кодирования. Пользователи нестандартных версий системы “1С” смогут добавить поддержку QR-кодов по запросу через официальных партнеров “1С”. Доведение новых функций до каждого рабочего места будет осуществляться путем обычных обновлений системы.

QR-коды в платежных документах

Новая функция появилась в результате совместного проекта “1С” и Сбербанка. Цель проекта состояла

в том, чтобы повысить эффективность и оперативность обмена данными между различными информационными системами, минимизировать ошибки и ручной труд операторов.

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 15 ▶



Формирование квитанции с QR-кодом — теперь штатная функция системы “1С”

время функция печати документов с QR-кодом реализована в программах “1С:Бухгалтерия государственного учреждения 8”, “1С:Учет в управляющих компаниях ЖКХ, ТСЖ и ЖСК” и “1С:Расчет квартплаты и бухгалтерия

Asus выходит на массовый рынок смартфонов в России с ZenFone

ИГОРЬ ЛАПИНСКИЙ

После того, как тайваньская компания Asus представила на выставках CES’2014 и MWC’2014 свои смартфоны ZenFone 4/5/6, а затем начала их продажи на Тайване, в Китае и ряде стран Юго-Восточной Азии, появление новинок на российском рынке

МОБИЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ

было лишь вопросом времени. И это время пришлось на конец июля. В том, что данному событию в компании придают огромное значение, нет сомнений — в Москве новинки представил лично председатель совета директоров компании Джонни Ши, для этого впервые приехавший в Россию. Это и понятно — именно с ZenFone компания связывает свои перспективы на рынке смартфонов, где до сих пор предлагала решения, в целом не претендовавшие на массовую популярность. Теперь же компания принципиально меняет подход к рынку — в новой линейке, составленной из моделей с размером экрана от 4 до 6 дюймов по диагонали, практически любой покупатель из числа тех, кто изначально не “запрограммиро-

ван” на определенный бренд и готов рассмотреть разные варианты наверняка найдет заслуживающий его внимания гаджет.

Хотя новинки относятся к нижнему и среднему ценовому диапазону (конкретнее о ценах — чуть ниже), надо признать, что модели и по дизайну, и по качеству материалов выглядят очень достойно. Несколько цветовых вариантов



Джонни Ши представил смартфоны ZenFone в России

корпуса позволяют не ограничиваться выбором между черным и белым вариантами, а благодаря уменьшению толщины

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 2 ▶

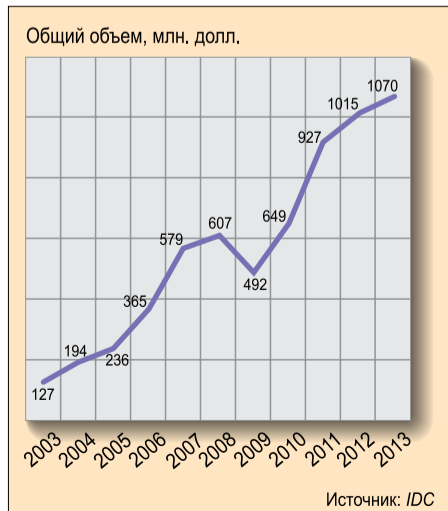
В НОМЕРЕ:

- Tegra K1 Denver — мобильный “суперпроцессор” **2**
- LibreOffice достиг зрелости? **3**
- Планшеты Samsung обретают Super AMOLED **8**
- Ubuntu Orange Box, или “облако в коробке” **9**
- Импортозамещение в сфере ИКТ **11**

Российский рынок ERP: рост небольшой, но стабильный

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Судя по всему, российский ERP-рынок вышел на некоторый стабильный режим своего развития: в целом позитивного, но небольшого роста в объемах и с достаточно устойчивым расположением основных игро-



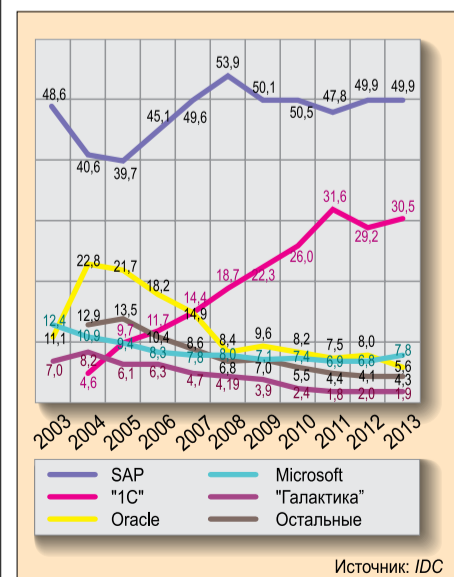
Динамика роста российского ERP/ИСУП-рынка, 2003—2013 гг.

ков. Об этом говорят опубликованные недавно данные IDC о ситуации на отечественном рынке ИСУП (интегрированные системы управления предприятием, IDC уже десять лет использует этот термин, который фактически обозначает ERP-системы в их широком понимании) в сочетании с ретроспективным анализом результатов аналогичных исследований прошлых лет. Согласно этим сведениям, местный рынок ИСУП составил в 2013 г. 1,07 млрд. долл. (затраты потребителей на закупку новых лицензий и услуг техподдержки используемого ПО), что на 5,9% выше показателя 2012 г. По оценкам IDC, крупнейшими потребителями на этом рынке остаются предприятия процессного производства, оптовой и розничной торговли (их суммарная доля — более 40%), растет также спрос со стороны транспортных компаний, организаций коммунального хозяйства, госучреждений.

Темпы роста, конечно, не столь велики, как еще несколько лет назад, что говорит о насыщении рынка этим средствами автоматизации, увеличение объемов продаж теперь будет почти однозначно коррелировать с ростом экономики в целом.

Немаловажно, что в 2013 г. ERP-решения показали позитивную динамику, притом что, по оценкам той же IDC, ИТ-рынок

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 2 ▶



Доли основных участников российского ERP/ИСУП-рынка, 2003—2013 гг.,%

ISSN 1560-6929

14013

9 771560 692004

Tegra K1 Denver — “суперпроцессор” для Android

ИГОРЬ НОВИКОВ

Процессор Nvidia Tegra K1 существует в двух вариантах. Первый вариант — это ранее выпущенная 32-разрядная модель с четырьмя ядрами Cortex-A15, работающими на тактовой частоте до 2,3 ГГц. Кэш-память уровня L1 для хранения команд и данных имеет размер 32 Кб, кэш-память уровня L2 — 2 Мб. В настоящее время эта модель доступна для производителей. Его можно встретить, например, в планшетах Nvidia Shield и Xiaomi MiPad, а также в недавно анонсированном хромбуке Acer Chromebook 13.

Второй вариант Tegra K1 пока только готовится к выпуску. В нем использованы два вычислительных ядра с архитектурой Denver, которые способны выполнять 64-разрядные инструкции ARMv8 с тактовой частотой до 2,5 ГГц. Кэш-память процессора представлена уровнями L1 (128 Кб для хранения команд и 64 Кб для хранения данных) и L2 (2 Мб).

Оба варианта K1 работают с 192-ядерным (CUDA) графическим процессором с архитектурой Kepler, а также используют одинаковый разъемный блок. Это делает взаимозаменяемыми 32- и 64-разрядные модели и позволяет использовать их для совместной (в том числе перекрестной) установки в многопроцессорных системах.

Особенности Denver-процессора Tegra K1

Как сообщил на конференции Hot Chips Дарелл Богтс, руководитель процессорного подразделения Nvidia, основной задачей проекта Denver считалось создание таких моделей мобильных процессоров, чтобы их производительность

была соразмерной чипам, применяемым для настольных систем. Параллельно требовалось обеспечить совместимость разрабатываемых процессоров многочисленным программным приложениям и аппаратным конфигурациям, использующим архитектуру ARM.

Чтобы реализовать намеченную задачу, процессорное ядро Denver использует суперскалярную микроархитектуру, благодаря которой оно способно выполнять до семи операций за один такт. Это значительно превышает характеристики ядер A15, которые способны выполнять по три инструкции за такт.

Архитектура Denver предусматривает применение “агрессивного” алгоритма предварительной выборки данных — общепринятой методики, которая заключается в том, чтобы с помощью специального механизма предсказаний производить отбор наиболее вероятных для последующих вычислений данных и переносить их заранее в быструю память для ускорения последующего доступа.

Nvidia применила в своем процессоре систему динамической оптимизации кода (Dynamic Code Optimization) — ради повышения производительности в особо нагруженных режимах. Смысл оптимизации состоит в следующем. Процессор отбирает наиболее часто используемый системный программный ARM-код, преобразует его в оптимизированный микро-

код и помещает в кэш-область объемом 128 Мб, которая специально выделяется в составе основной памяти.

Благодаря такой предварительной подготовке Nvidia удалось поднять производительность ядра без дополнительного роста его энергопотребления. Компания обещает двукратный рост производительности вычислений на аппаратном уровне.

Nvidia является далеко не первой компанией, которая пробует реализовать модель вычислений, связанную с предварительным преобразованием бинарных кодов к оптимизированному виду, ради повышения производительности. Однако другим вендорам до сих пор так и не удалось добиться намеченного роста. Наиболее яркий пример — Transmeta, которая пыталась обойти Intel, реализовав аналогичную технологию в мобильных процессорах Crusoe. По словам Богтса, Nvidia удалось достичь успеха прежде всего потому, что “реальная эффективность решения зависит от особенностей выбранной реализации”.

Еще одной отличительной особенностью Denver-процессора Tegra K1 является отсутствие в решении ядра-компаньона с пониженной мощностью, на который производится передача обработки при переходе процессора в экономичный режим работы или для выполнения фоновых вычислений. Вместо стандартного для процессоров Tegra решения Nvidia добавила “энергоэффективный” режим работы ядра. Его назначение состоит в том, чтобы достичь



Отличительной особенностью Denver-процессора Tegra K1 является отсутствие ядра-компаньона с пониженной мощностью

энергоэкономии за счет снижения рабочих уровней напряжения. Новая система может очень быстро переходить в этот режим CC4 и возвращаться обратно, используя для этого технологию clock gating (запрет подачи тактовых сигналов на неиспользуемые цепи электрической схемы). Однако для перехода на полный режим энергосбережения Nvidia применяет технологию power gating (запрет подачи питания на неиспользуемые цепи электрической схемы). В этом случае переход в режим экономии занимает больше времени.

Сравнительное тестирование

На конференции Hot Chips компания Nvidia показала результаты сравнительного тестирования Denver-процессора Tegra K1 с другими топовыми чипами: Qualcomm Snapdragon (MSM8974), Apple A7 Cyclone, Atom Bay Trail SOC (Celeron N2910) и Celeron 2955U на базе ядра Haswell (на его базе построено большинство моделей хромбуков). Тестирование проводилось по девяти различным методикам, в том числе AnTuTu 4, SpecInt 2K и др.

Согласно данным Nvidia, Denver-процессор Tegra K1 значительно превзошел результаты всех моделей ARM-процессоров и Bay Trail. Единственный процессор, который сумел показать близкие результаты, — 1,4-ГГц двухъядерный процессор Haswell.

Производственные планы

Промышленная версия процессора Tegra K1 Denver должна появиться уже в этом году.

Панель Nvidia планировала выпустить Denver-процессоры также для серверных применений и высокопроизводительных вычислений, однако в июне этого года было объявлено, что компания ограничится выпуском только мобильных версий.

Asus выводит...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

корпуса по краям смартфоны ZenFone визуально воспринимаются современно тонкими, хотя в центральной части их толщина достигает от 9,9 мм у старшей модели до 11,2 мм у младшей. Возможно, благодаря в том числе такой конструкции они удобно лежат в руке, что отмечают практически все, кто уже имел возможность ознакомиться с ZenFone вживую.

В пользу новинок Asus говорит и то, что компания снабдила их качественными дисплеями (у двух старших моделей они выполнены по технологии IPS), которые защитила стеклом Corning Gorilla Glass 3 (последнего поколения) с олеофобным покрытием, и предусмотрела в 5- и 6-дюймовой моделях режим повышенной чувствительности экрана к касаниям, позволяющий управлять устройством в перчатках. Подобная нелишняя в российских условиях возможность сегодня встречается не так уж часто.

К другим привлекательным особенностям следует отнести поддержку двух SIM-карт, а также расширяющей вну-

треннюю память карты microSD объемом до 64 Гб. Производитель также обращает внимание на реализованные в аппаратах и уже знакомые по его прежним моделям фирменные технологии PixelMaster для улучшения качества фотосъемки и SonicMaster, обеспечивающую насыщенный звук с уменьшенным коэффициентом искажений и поддержку объемного звучания в наушниках. Вместе с тем, как выразился Джонни Ши, сердце и душа смартфонов ZenFone — новая графическая оболочка ZenUI, которая не только повышает удобство обращения со смартфоном, обмена фотографиями и данными, но также позволяет держать под контролем свои дела с помощью функций What's Next (органайзер, напоминающий о предстоящих событиях и делах) и Do-it-Later (позволяет отложить задачу, чтобы вернуться к ней позже). К сожалению, в полной мере оценить достоинства интерфейса



Привлекательный дизайн, качественные материалы, сбалансированная начинка, доступная цена — все это говорит в пользу смартфонов ZenFone

ZenUI в ходе краткого ознакомления с новинками после их презентации было затруднительно, но тем, кто готов рассмотреть ZenFone как вариант для приобретения, безусловно, следует обратить на ZenUI особое внимание.

Что касается технических характеристик новинки, то они уже были известны сравнительно давно и не претерпели изменений. Отметим только, что в России ZenFone 4, 5 и 6 будут представлены модификациями A400CG, A501CG и A600CG. Хотя они базируются не на самых новых процессорах Intel Atom, в целом предложение Asus можно считать хорошо сбалансированным, особенно с учетом объявленных компанией рекомендованных цен. Так, для ZenFone 4 она составляет 3990 руб., для ZenFone 5 — 6990 руб., а для ZenFone 6 — 9900 руб. За отдельную плату к ним можно будет прикупить фирменные аксессуары, включая бампер, цветную заднюю крышку, а для старших

моделей также чехол View Flip Cover. Сколь бы привлекательна не была цена моделей ZenFone, это еще не гарантия рыночного успеха. Чтобы дополнительно привлечь внимание потенциальных покупателей к своим смартфонам, Asus объявила о специальной акции, которая будет действовать в период с 1 августа по 1 октября и позволит вернуть устройство и получить свои деньги обратно в любом авторизованном сервис-центре Asus в десятидневный срок после покупки. Кроме того, компания обещает обеспечить быстрый (за 24 ч) ремонт устройств в случае необходимости, правда, только в сервис-центрах Asus Премиум в Москве и Санкт-Петербурге.

Как утверждают в Asus, с 1 августа смартфоны ZenFone появятся в продаже в 2000 магазинах России, в том числе у таких ритейлеров, как “Мегафон”, “Юлмарт”, DNS, “Ситилинк”, “Delta Computers”, “Кей”, “Телемакс”, интернет-магазин “Связной”, интернет-магазин “М.Видео”, “Сохо”, “Технобалт”, а также в фирменных магазинах Asus. При этом уже сейчас модели доступны для предварительного заказа на специальном сайте asuszenfone.ru.

Российский...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

в целом уменьшился на 1%. Эксперты прогнозируют, что в ближайшие пять лет объемы продаж ИСУП будут расти в среднем на 3,4%, хотя тут нужно заметить, что российский прогноз IDC в этой сфере сбываются довольно редко.

Пятерка ведущих ERP-поставщиков уже много лет остается без изменений: SAP (49,9%), “1С” (30,5%), Microsoft (7,8%), Oracle (5,6%), “Галактика” (1,9%). Их суммарная доля — 95,7% рынка (год назад — 95,9%). Microsoft наконец-то смогла опере-

дить Oracle, но в целом уже давно очевидно, что доминируют два поставщика — SAP и “1С”, контролируемые более 80% рынка.

Одна из главных интриг развития российского ERP-рынка на протяжении последних 10 лет — какую долю на нем сможет занять фирма “1С”. Когда эта компания впервые (по итогам 2004 г.) попала в список ведущих ERP-поставщиков, многие аналитики сочли это чуть ли не недоразумением, а остальные считали, что ее уделом будет в лучшем случае сегмент средних предприятий, причем нижнего уровня. Но жизнь довольно быстро показала, что все они были неправы: “1С” все эти годы

неуклонно повышала долю своего присутствия, причем во многом — за счет быстрого повышения планки своих заказчиков. В последние годы уже никого не удивляет, что в тендерах фирма напрямью соперничает с SAP, причем с достаточно позитивными результатами.

И тем не менее ситуация, по статистике IDC, выглядела так: SAP все эти годы держала уверенную позицию примерно на отметке 50% рынка, а “1С” быстро повышала свою долю, забирая проценты у конкурентов. Возникал вопрос: как долго будет продолжаться рост российского разработчика, сможет ли он отобрать что-то у немецкого ERP-гиганта? Кажется, от-

вет на этот вопрос дали итоги 2012 г., когда “1С” впервые в своей двадцатилетней истории показала снижение рыночной доли, а результаты 2013-го показали, что это был не “сбой”, а некоторая характерная ситуация: фирма повысила свой процентный показатель, но не смогла достичь уровня 2011 г. Конечно, сегодняшняя картина расстановки сил на российском ERP-рынке не является окончательной, но в целом ситуация стабилизировалась (в том числе в плане распределения поставщиков по своим категориям заказчиков), резких изменений (как это было в течение прошлого десятилетия) уже вряд ли стоит ожидать.

LibreOffice 4.3: открытый офисный пакет совершенствуется

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

Организация Document Foundation выпустила LibreOffice 4.3 — восьмую версию бесплатного офисного пакета, которая появилась с момента запуска этого проекта в сентябре 2010 г. Разработчики считают, что с этим релизом LibreOffice достиг зрелости, и позиционируют его как лучший офисный пакет из числа составляющих альтернативу продукту Microsoft, приводя в качестве аргумента целый ряд полезных новшеств версии 4.3.

Совместимость документов. Реализована поддержка формата Microsoft Office Open XML (OOXML) Strict, улучшена графика OOXML (DrawingML, шрифты тем оформления, сохранение стилей и атрибутов оформления документов), предусмотрена возможность встраивания OOXML-файлов в другой OOXML-файл, обеспечена поддержка 30 новых Excel-формул, электронных таблиц MS Works и баз данных, а также файловых форматов платформы Mac, таких как ClarisWorks, ClarisResolve, MacWorks, SuperPaint, и др.

Работа с комментариями. Теперь комментарии можно вводить в поля документов, более удобно форматировать их, а также импортировать и экспортировать, включая вложенные комментарии, в документы форматов ODF, DOC, OOXML и RTF.

По мнению специалистов, ознакомившихся с новой версией, это очень полезное усовершенствование, которое упрощает чтение и добавление комментариев в документы, созданные в разных офисных пакетах.

Интуитивно понятная работа с электронными таблицами. Ряд заданий приложения Calc стал более интуитивным благодаря “интеллектуальной” подсветке формул в ячейках, показа на строке состояния нескольких заданных строк и столбцов, возможности редактировать ячейку с учетом содержания расположенной выше ячейки и выбирать модель преобразования текста.

3D-модели в приложении Impress. Появилась поддержка анимированных 3D-моделей в новом открытом формате glTF, а также начальный уровень поддержки Collada- и kmz-файлов из Google Warehouse. По замыслу разработчиков, это

позволит пользователям оживлять презентации с помощью анимации.

Кроме того в LibreOffice 4.3 увеличился предельный размер параграфов — до 65 тыс. символов, а средства работы для людей с ограниченными возможностями стали стандартной функцией благодаря усовершенствованию API-интерфейса IAccessible2.

Разработчики также отмечают улучшение качества пакета LibreOffice. По оценке сервиса Coverity Scan, оценивающего качество исходного кода, начиная с 2012-го количество ошибок на тысячу строк сократилось с 1,11 до 0,13, что является одним из лучших показателей в отрасли.

Пакет LibreOffice 4.3 для платформ Linux, Mac и Windows можно бесплатно загрузить с сайта LibreOffice. Предыдущую версию LibreOffice 4.2 можно использовать из облака по модели SaaS.

Наблюдатели отмечают рост популярности этого пакета среди государственных организаций. Так, муниципалитет итальянской провинции Умбрия недавно перешел на него с Microsoft Office, сэкономив сотни тысяч евро, а правительство Великобритании выбрало ODF (родной формат LibreOffice) в качестве задаваемого по умолчанию формата для государственных документов. □

HP представила более доступную версию облачной платформы Helion

ДЖЕФФРИ БЁРТ

HP представила более доступную версию облачной платформы Helion. На прошлой неделе компания объявила о запуске облачного сервиса Helion

ИТ-СЕРВИСЫ Managed Virtual Private Cloud (VPC) Lean, представляющего собой урезанную версию ее IaaS-платформы, предназначенную для компаний и предприятий среднего размера, желающих перенести в среду управляемой IaaS такие задачи, как разработка приложений, тестирование

ПО и организация коллективной работы.

Благодаря этому предложению организации, которые не нуждались в полном наборе облачных сервисов Helion или не могли их себе позволить, смогут воспользоваться ограниченным вариантом, которому тем не менее присущи все основные преимущества полного набора, включая малые задержки в каналах связи, соблюдение требований регуляторов, высокую доступность сервисов, различные подключаемые опции и региональные варианты облачных сервисов, заявили представители корпорации.

“HP уже предлагает корпоративным клиентам многофункциональное управляемое виртуальное частное облако, являющееся лучшим в отрасли, — утверждает вице-президент подразделения HP Enterprise Services по рабочим нагрузкам и облакам Джим Фанелла. — Новый продукт HP Helion Managed VPC Lean является более доступной его альтернативой. Он призван помочь клиентам еще больше оптимизировать задачи, решаемые предприятием в облаке. И при этом обеспечивает превосходные сервисы с уровнем производительности корпоративного класса”.

HP Helion Managed VPC Lean включает ряд сервисов, обеспечивающих кластеризацию, виртуализацию и непрерывность функционирования вычислительных систем. В то же время он обладает некоторыми дополнительными возможностями, к которым относятся, например, ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 15 ▶

Надежная защита — сладкая жизнь!

«Малина для админа» — специальная бонусная программа для системных администраторов. Сделайте бизнес ваших клиентов максимально безопасным с помощью надежных антивирусных решений «Лаборатории Касперского». Регистрируйте номера лицензий, накапливайте бонусные баллы и обменивайте их на отличные подарки. Чем больше компаний вы защитите, тем больше подарков получите!



Подробнее: malina.kaspersky.ru

© ЗАО «Лаборатория Касперского», 2014. Зарегистрированные товарные знаки и знаки обслуживания являются собственностью их правообладателей.

СОДЕРЖАНИЕ

№ 13 (868) • 19 АВГУСТА, 2014 • Страница 4

НОВОСТИ

- 1 Компания “1С” добавила в свои решения возможность формирования платежных документов с QR-кодом
- 1 Asus представила в России линейку смартфонов ZenFone, с которыми связывает свои перспективы в этом сегменте
- 1 Объем российского рынка ERP-систем теперь будет коррелировать с ростом экономики страны в целом
- 2 Denver-процессор Nvidia Tegra K1 составит конкуренцию топовым процессорам с ARM-архитектурой

- 3 Document Foundation выпустила восьмую версию бесплатного офисного пакета LibreOffice
- 3 Hewlett-Packard продолжает расширять перечень облачных сервисов, объединенных под брендом Helion
- 6 Эрик Чен: “Мы ожидаем, что уже в 2016 г. планшеты и смартфоны обеспечат нам половину всех доходов”

ЭКСПЕРТИЗА

- 8 Экраны Super AMOLED с высоким разрешением заставляют обратить

УПОМИНАНИЕ ФИРМ В НОМЕРЕ

1С 1	Canonical . . . 9	Microsoft . 1,10	Powercom . 11
Галактика . . 1	HP 3	Nvidia 2	Samsung . . . 8
Asus 1,6	Logrocon . . 10	Oracle 1	SAP 1

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.

- пристальное внимание на новые планшеты Samsung
- 9 Ubuntu Orange Box — программно-аппаратный комплекс класса “облако в коробке” для быстрого развертывания облачных платформ
- 10 Владимир Туровцев: “Сегодня бизнес является ведущей силой, требующей от организации серьезного промышленного тестирования внедряемых ИТ-систем”

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

- 11 Импортозамещение в сфере ИКТ: как нам подойти к решению этой проблемы?
- 12 Константин Ермаков: “Обеспечение контроля работоспособности устройств питания, повышение их управляемости, оказание помощи обслуживающему их персоналу в работе — это очень актуальная тема”

БЛОГОСФЕРА PCWEEK.RU

Зарубежный ИТ-бизнес строит защиту от государственного шпионажа

Валерий Васильев,
pcweek.ru/security/blog

“Откровения” Сноудена подвигли крупные ИТ-компании к защите своих и клиентских ИТ-ресурсов от шпионских посягательств со стороны государственных структур. Как сообщает Reuters, компании Google, Microsoft и Facebook, например, начали наряду с другими мерами защиты шифровать свой внутренний сетевой трафик, при этом стимулом для принятия этих мер называются прошлогодние публикации сведений о действующих в АНБ США программах массовой слежки за компаниями и гражданами. Подчеркивая приоритеты обеспечения ИБ, корпорация Google, которая вообще держит в секрете свои алгоритмы расчета рейтингов веб-ресурсов, тем не менее объявила о том, что использование технологии шифрования для посетителей будет повышать рейтинг ресурса.

Глава ИБ-службы Yahoo Алекс Стеймос на недавно прошедшей в Лас-Вегасе конференции Black Hat сообщил о намерении его компании создать к следующему году систему шифрования защиты клиентской веб-почты. Предполагается, что выполненная по технологии end-to-end новая система защитит клиентскую почту от взлома не только извне, но и на стороне провайдера. По словам г-на Стеймоса, можно ожидать, что в следующем году эта система станет совместимой с аналогичной защитой end-to-end, которую Google создает для почты Gmail. Это сделает криптозащищенным обмен электронными сообщениями между клиентами обоих сервисов.

Сообщается, что к осени нынешнего года Yahoo опубликует коды своей системы, с тем чтобы облегчить поиск в ней ошибок сообществом специалистов и упростить ее использование другими почтовыми провайдерами.

Чиновников никак не могут научить пользоваться электронной почтой

Андрей Колесов,
pcweek.ru/security/blog

Московский мэр издал постановление, в котором указал, что столичные чиновники и сотрудники подведомственных мэрии организаций должны пользоваться в служебных целях только служебной почтовой службой @Mos.ru, а с рабочих компьютеров им нельзя пользоваться личной почтой в других почтовых сервисах. Этот приказ (причем — очередной приказ на эту тему, запрет существовал и ра-

нее) вызвал очередную волну публикаций с упоминаниями Gmail, Mail.ru и Яндекс и многочисленные разговоры на тему “осторожно, враг подслушивает”. В социальных сетях даже вроде бы опытные ИТ-специалисты завели “вольты” о проблемах безопасности почты. Ну, а господу, естественно, заявили о необходимости принятия очередных законов. . .

Все это, мягко говоря, странно, тем более, что проблема в общем-то не стоит выделенного яйца. Прекратить использование почты на служебных компьютерах банально просто: ИТ-администратор может заблокировать доступ к внешним почтовым сервисам. Кроме того, можно легко, в том числе в автоматизированном режиме, отслеживать все интернет-действия пользователей. . .

Да, конечно, в деле использования электронной почты есть аспекты безопасности (хотя нужно понимать, что корпоративный сервер обеспечивает сам по себе безопасность, только если работа выполняется внутри его контура), но главным моментом все же является, скорее, элементарная культура по организации собственной работы. Вы же, как правило, не приглашаете деловых партнеров прийти обсудить совместные дела к себе домой, удобнее и приличное вести такие разговоры в офисе.

А с другой стороны, почему московские чиновники должны соблюдать корпоративную коммуникационную культуру, если ее не соблюдают и, скажем, в аппарате Госдумы. . .

Oracle: опция in-memory по умолчанию не активна, но отказаться от ее установки невозможно

Сергей Свиначев,
pcweek.ru/business/blog

После несколько затянувшейся паузы Oracle опровергла появившуюся в Сети информацию о том, что опция in-memory включена в последнюю версию ее СУБД Oracle Database 12.1.0.2 и по умолчанию активирована для работы. Первым об этом в своем блоге рассказал бывший сотрудник корпорации Кевин Клоссон. Как разъяснила старший менеджер по данному продукту Мария Колгэн (не в официальном заявлении, а также в блоге), указанная “фича” (почему-то именно feature, а не опция) всегда устанавливается вместе с СУБД, поскольку является ее неотъемлемой частью. Однако для активации опции необходимо явным образом выполнить определенную двухэтапную процедуру. В ней инициализируются шесть параметров с префиксом INMEMORY, и один из них указывает, активирована функцио-

нальность in-memory или нет. Иными словами, мое опасение относительно риска для заказчика невольно стать “пиратом” и пострадать тем или иным образом материально, вроде бы, не имеет оснований.

Однако эксперты в области аудита используемого на предприятиях ПО утверждают, что лицензионная политика вендоров сегодня столь сложна, что соблюсти ее удается далеко не всем даже законопослушным заказчикам. Дополнительные нюансы могут серьезно запутать ситуацию с легитимностью применяемого на предприятии ПО. В частности, InformationWeek приводит слова Доусона Ступса, вице-президента компании Express Metrix, занимающейся управлением софтверными активами, который напоминает, что законность использования ПО определяется не тем, что оно реально применялось, а зафиксированным фактом его установки на компьютерах. “Когда к клиентам Oracle придут аудиторы ПО, те не могут ссылаться на некий пост в блоге (думаю, сознательная шпилька в адрес Марии Колгэн)”, — сетует CEO британской организации Campaign for Clear Licensing Марк Флинн. Он посоветовал организациям, использующим новую версию Oracle Database, тщательно продумать все вопросы лицензирования, чтобы избежать незапланированных затрат на ПО и не пострадать в ходе очередного аудита.

Большим данным нужны большие начальники?

Сергей Свиначев,
pcweek.ru/business/blog

За последние два года в некоторых западных компаниях появилась новая высокая должность — директор по использованию данных (Chief Data Officer, CDO). Связано это с повышением роли данных в управлении бизнесом и, в частности, с перспективами технологии Big Data. И хотя такие директора есть уже в 25% компаний списка Fortune 500, далеко не всем на рынке понятно, какие обязанности они должны исполнять и за что отвечать. Внести ясность в этот вопрос призвано исследование The new hero of big data and analytics: The Chief Data Officer, проведенное IBM, в ходе которого были опрошены 37 CDO из таких отраслей, как здравоохранение, финансовые услуги, телеком, ритейл и промышленные предприятия.

Выяснилось, что в большинстве случаев перед CDO ставились задачи по внедрению инноваций и оптимальному использованию данных одного из пяти типов:

- поиск способов использования уже имеющихся данных;

- дополнение собственных данных информацией из внешних источников;
- нахождение новых источников доходов, связанных с использованием данных;
- защита данных и обеспечение privacy;
- управление качеством данных.

Исследование констатирует, что CDO — это не технар, программист или data scientist. Это бизнес-руководитель, который должен следить за тем, чтобы проекты, имеющие дело с данными, выполнялись не ради самих себя (вроде того, что начнем, наконец, работать с большими данными), а с прицелом на достижение вполне конкретных бизнес-целей. . .

О практичности консоли

Сергей Голубев,
pcweek.ru/foss/blog

Недавно, заново открыв для себя консольный редактор vim, я задумался о практичности использования консольных приложений вообще. Разумеется, без применения аргументов типа “консоль — это круто”.

Для этого я провёл небольшую ревизию используемого мной ПО и выяснил, что помимо vim я использую ещё минимум два консольных приложения. Возможно, причиной тому мой природный консерватизм. Хотя лично я считаю, что это попросту удобно.

Во-первых, консольный проигрыватель MOS. В полном соответствии с принципом “бритвы Оккама” я до сих пор уверен, что это идеальное приложение для создания отвлекающего от посторонних шумов музыкального фона для работы. Если же говорить о прослушивании Музыки (с большой буквы), то для этого есть другие устройства.

Во-вторых, консольный почтовый клиент mutt. С ним история интересней. Я уже давно отказался от привычки просматривать сообщения по мере их поступления. Это очень отвлекает от работы.

Однако, есть у меня один почтовый адрес, приход почты на который иногда надо отслеживать. Я называю его “курортным” — у меня уже были случаи, когда не успев быстро ответить на хорошее предложение, пришлось выбирать другое — хуже и дороже.

Разумеется, у каждого могут быть свои предпочтения. Но общая идея одинакова — какой-то адрес разумно постоянно контролировать. Кому-то ради досуга, кому-то ради работы. Для этого я использую mutt, запущенный в плазмоиде plasmason. Кстати, на том же рабочем столе в точно таком же плазмоиде запущен и MOS. По-моему, действительно удобно. . .



NIAGARA
Российские Суперкомпьютеры



Самые передовые вычислительные решения

Реклама

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

www.niagara.ru

Серверы Niagara, разработанные на базе процессора Intel® Xeon® E5, – это комплексное решение для дата-центров со специальными требованиями к мощности вычислений, количеству пользователей, стабильности работы серверов, безопасности хранения данных, компоновке, кабельной системе и питанию.

Серверы Niagara ориентированы на работу с наиболее ресурсоемкими приложениями и позволяют полностью удовлетворять специальные требования клиентов к надежности функционирования оборудования и защите информации.

Ниагара Компьютерс, Москва, Донской 5-й проезд, 15
тел.: (495) 955-55-50 (многоканальный)

Intel, логотип Intel Xeon и Xeon Inside являются товарными знаками корпорации Intel на территории США и других стран.
*Другие наименования и товарные знаки являются собственностью своих законных владельцев.



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

Издательский директор

Е. АДЛЕРОВ

**Издатель группы ИТ
Н. ФЕДУЛОВ**

Издатель

С. ДОЛЬНИКОВ

Директор по продажам

М. СИНИЛЬЩИКОВА

Генеральный директор

Л. ТЕПЛИЦКИЙ

Шеф-редактор группы ИТ

Р. ГЕРР

Редакция

Главный редактор

А. МАКСИМОВ

1-й заместитель главного редактора

И. ЛАПИНСКИЙ

Научные редакторы:

В. ВАСИЛЬЕВ,

Е. ГОРЕТКИНА,

О. ПАВЛОВА, С. СВИНАРЕВ,

П. ЧАЧИН

Обозреватели:

С. ГОЛУБЕВ, С. БОБРОВСКИЙ,

А. КОЛЕСОВ

Специальный корреспондент:

В. МИТИН

Корреспонденты:

О. ЗВОНАРЕВА,

М. РАЗУМОВА, М. ФАТЕЕВА

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: И. МОРГУНОВСКАЯ

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, 2014

109147, Россия, Москва,

ул. Марксистская, д. 34, корп. 10,

PC WEEK/Russian Edition.

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.

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.

“Лучшие устройства не обязательно должны быть дорогими”

В последний день июля в крупных розничных сетях началась продажа смартфонов Asus ZenFone, за несколько дней до этого представленный в Москве председателем

ИНТЕРВЬЮ совета директоров компании Asus Джонни Ши. Таким образом, компания сделала очередной важный шаг для расширения своего присутствия на российском рынке мобильных устройств, привлекий повышенное внимание всех, кто следит за происходящим на данном рынке. Сразу после представления ZenFone 1-й заместитель главного редактора PC Week/RE Игорь Лапинский побеседовал с вице-президентом Asus Эриком Ченом.

PC Week: Компания Asus хорошо известна на рынке планшетов, но, кажется, не очень торопилась с выходом на рынок смартфонов. Сказался ли слишком удачный предыдущий опыт с Gamin? Или компания не хотела расплывать ресурсы?

ЭРИК ЧЕН: Все несколько иначе. И после окончания сотрудничества с Gamin мы активно продолжали заниматься разработкой собственных смартфонов. Уже несколько лет на рынке представлена линейка PadFone, а теперь мы продвигаем наши новые смартфоны ZenFone, ориентированные на массового покупателя. Это результат тех усилий, которые мы предпринимали в последние годы, и он позволяет нам рассчитывать на успех в сегменте смартфонов.

PC Week: Линейка PadFone принципиально отличается от всего, что предлагают другие производители мобильных устройств, но это нишевые решения. Развивая направление традиционных смартфонов, вы, как и другие производители, вынуждены решать проблему их дифференцирования среди других продуктов и соответствующего позиционирования на рынке. На что вы делаете упор?

Э. Ч.: В смартфонах ZenFone вы найдете немало отличий от других предлагаемых сегодня на рынке продуктов. Они позволяют нам позиционировать себя не только как поставщика аппаратных решений — мы многое привнесли в них с точки зрения программного обеспечения. Прежде всего я имею в виду пользовательский интерфейс ZenUI. Мы абсолютно уверены в том, что лучшее решение для широкого круга потребителей предполагает не только мощную аппаратную платформу — она еще должна быть хорошо интегрирована с программным обеспечением. Мы позиционируем смартфоны ZenFone как продукты категории premium luxury (по сути это означает роскошь, доступную каждому), при этом концепция, которую мы реализуем, заключается в том, что лучшее устройство не обязательно должно быть дорогим, а бюджетное устройство — не обязательно примитивным. У него может быть



Эрик Чен

хорошая камера, высокая производительность, множество внедренных инноваций. Опираясь на эту концепцию, мы надеемся сделать свои устройства как можно более популярными среди пользователей.

PC Week: Какое место в бизнесе компании сейчас занимают ваши мобильные устройства и какое, согласно вашим планам, они должны занять в ближайшем будущем?

Э. Ч.: Сегодня основную роль в нашем бизнесе играют ИТ-продукты, их доля в обороте компании составляет порядка 80%. Но мы постепенно расширяем зону продвижения других наших устройств. Так, если изначально в рамках первой волны модели ZenFone были представлены в Китае, Тайване, Индии, странах Южной Азии, то вторая волна уже распространяется на Россию (это первая европейская страна, где можно будет приобрести наши новые смартфоны), Турцию, Бразилию. Мы ожидаем, что уже в 2016 г. продукты, не относящиеся к группе ИТ, т. е. планшеты и смартфоны, обеспечат нам половину всех доходов, а в 2017-м — более половины.

PC Week: Сейчас на рынке смартфонов много китайских компаний, продукты которых легко доступны через интернет-магазины. Вы видите в них конкурентов?

Э. Ч.: Среди китайских компаний есть только пара брендов высшей категории и несколько производителей компаний, выпускающих продукцию для разных поставщиков смартфонов. При этом подавляющее большинство таких поставщиков не занимается разработкой продуктов самостоятельно. Напротив, в Asus есть собственное подразделение исследований и разработки (R&D), так что все продукты создаются внутри компании. Это наше главное отличие и преимущество, поскольку мы сами контролируем дизайн наших устройств, их цену и вообще все, что имеет к ним отношение. И нас есть возможность убедиться в том, что программное и аппаратное обеспечение наших устройств хорошо интегрированы. Поэтому мы не сомневаемся, что качество наших продуктов выше, чем у большинства из тех компаний, о которых вы говорите, и при этом мы сами регулируем вопросы доступности

сти выпускаемых моделей для потребителей.

PC Week: На повестке дня носимые устройства. У вас есть планы на этот счет?

Э. Ч.: Пока мы не представлены в этом сегменте рынка, но, безусловно, будем одним из его игроков. Довольно скоро вы сможете увидеть нашу разработку. Не могу пока точно назвать дату, когда мы сможем представить наш продукт в категории носимых устройств, но думаю, что это произойдет уже в нынешнем году.

PC Week: Сейчас в арсенале Asus есть ноутбуки, планшеты, смартфоны. И так же, как другие ведущие поставщики, вы предлагаете в дополнение к ним свои облачные сервисы. Но складывается впечатление, что активно пользуются фирменными облачными сервисами только обладатели мобильных устройств Apple. Или я ошибаюсь? Какой процент ваших покупателей пользуется вашими облачными сервисами?

Э. Ч.: Мы выпускаем в год порядка 12—14 млн. устройств, и всем их обладателям, включая тех, кто приобрел наши материнские платы, предоставляется доступ к облачному сервису хранения Asus Web Storage. В будущем эта практика будет распространена и на носимые гаджеты. У меня сейчас нет цифр, позволяющих сказать, какой процент наших покупателей реально пользуется сервисом, но мне не кажется, что он не популярен. Возможно, это пока не относится к России, где, как я знаю, были проблемы со скоростью доступа к сервису. Именно поэтому мы приняли решение о размещении облачных серверов в Европе и уже построили здесь серверную ферму. Теперь, я думаю, число пользователей сервиса Web Storage будет расти и в России, и мы здесь будем выступать уже в роли продавца решений и сервисов, а не просто поставщика хороших устройств.

PC Week: Опыт Apple и Samsung наглядно говорит о том, что продажи во многом зависят от вложений в маркетинг. По сравнению с этими компаниями

у Asus маркетинг представляется более консервативным. Правда, с началом продаж ZenFone компания анонсировала ряд привлекательных для покупателя акций, включая возможность возврата устройства в 10-дневный срок, если оно не понравилось, а также сжатые сроки ремонта, но будете ли дополнительно вкладываться в маркетинг?

Э. Ч.: Мне кажется, времена, когда наш маркетинг был действительно консервативным, остались в прошлом, и вы убедитесь в этом во второй половине года — в частности, мы намерены инвестировать средства в цифровой маркетинг, ориентируясь на глобальный рынок.

PC Week: Все отмечают, что установленные вами цены на модели ZenFone весьма привлекательны. Они при этом остаются прибыльными для Asus? Или это, скорее, инвестиции в рынок с расчетом на будущее?

Э. Ч.: Честно говоря, все зависит от конкретного рынка. Где-то мы только начинаем продвигать нашу концепцию, а где-то уже можем охватить большее число пользователей, наращивать продажи и со временем окупить затраты. Так что не все рынки являются для нас прибыльными, и можно говорить о своего рода инвестициях в эти рынки.

PC Week: Насколько я знаю, в Индии Asus планирует расширить сеть собственных магазинов Asus Store до 200. В Москве таких магазинов только два. Планируется ли увеличение их числа в России?

Э. Ч.: Изучение предпочтений пользователей при выборе ими устройств для покупки — это «последняя миля» на пути к покупателю. Именно поэтому мы придаем большое значение развитию сети своих салонов-магазинов. В Индии она далеко не самая большая. Скажем, в Китае таких магазинов уже более 10 000. Программу по расширению сети мы реализуем по всему миру, и, конечно, она распространяется и на Россию.

PC Week: Спасибо за беседу.

ВКРАТЦЕ

Microsoft больше не будет выпускать Android-смартфоны

Microsoft решила изменить и бизнес-стратегию своего мобильного подразделения — компания объявила о намерении отказаться от дальнейшего выпуска недорогих Android-смартфонов из линейки Nokia X. Как сообщил глава подразделения мобильных устройств Стивен Элоп, дизайн аппаратов Nokia X найдёт применение в будущих моделях Lumia на Windows Phone.

Одна из причин: Windows Phone теперь может работать на телефонах с техническими характеристиками начального

уровня, поэтому у Microsoft отпадает необходимость использовать конкурирующую платформу.

Microsoft также избавится от доставшихся в наследство от Nokia моделей Asha и Series 40. Подразделение Smart Devices and Mobile Phones будет преобразовано в единую структуру, которую возглавит пришедший из Nokia Джо Харлоу. Компания некоторое время будет продолжать оказывать поддержку существующим пользователям Nokia X. Гарантийная поддержка аппаратов также будет продолжена, однако связанные с их работой сервисы планируется закрыть на протяжении следующих 18 месяцев.

Сергей Стельмах

Trinity VDI Complex на базе процессоров Intel® Xeon® E5 v.2

Возможность ускорить работу ПО и обеспечить передачу 2D/3D-графики с ускорением в высоком HD-качестве.

Trinity VDI Complex –

это программно-аппаратный комплекс, предназначенный для удаленной и безопасной работы с CAD/CAM/CAE приложениями. Все программы запускаются не на локальной рабочей станции, а в серверной или ЦОДе организации.



Преимущества комплекса

- Любое количество пользователей;
- Любая производительность по запросу;
- Удаленная работа в проектных командах с коллегами из других городов и стран;
- Работа с любыми мобильными устройствами при минимальных требованиях к интернет-каналу на проектируемых объектах, у заказчика, дома, в дороге;
- Дистанционное обучение для стажеров, студентов и аспирантов.



Для инженеров и дизайнеров

- Проектирование и моделирование в 2D/3D приложениях;
- Решение сложных расчетных задач;
- Проведение инженерного анализа и т. д.

Для руководителей IT-подразделений

- Комфортное управление инфраструктурой;
- Централизованное наращивание производительности и обновление программного обеспечения;
- Обеспечение безопасного доступа и хранение конфиденциальной информации.

— **Центральный офис**

Москва
ул. Твардовского, 8
T +7 495 232 9230

— **Представительство в Северо-Западном ФО**

Санкт-Петербург
ул. Кантемировская, 7
T +7 812 327 5960

— **Представительство в Уральском ФО**

Екатеринбург
ул. Красноармейская, 10
T +7 343 378 4150

— **W** www.trinitygroup.ru

F www.3nity.ru

S trinity.on

T 8 800 200 5960

Samsung Galaxy Tab S 8.4 и 10.5: лучшие Android-планшеты благодаря супердисплеям

МЭТТЬЮ МИЛЛЕР

Samsung Galaxy Tab S 8.4 и 10.5 — это восьмой и девятый планшеты Samsung с Android, выпущенные только в этом году. Это великолепные мультимедийные машинки, и через пару месяцев я, вероятно, поддамся соблазну купить одну из них.

Аппаратная часть

Наиболее рекламируемой и примечательной особенностью этих двух новых планшетов Samsung являются большие экраны Super AMOLED с высоким разрешением. Выпущенные в феврале модели Galaxy Tab Pro были похожи на рассматриваемые, но в них использовалась технология LCD. Экраны Super AMOLED просто изумительны. Яркие цвета, глубокая чернота без того безумия красок, которое мы видели в более ранних экранах AMOLED. Такая же технология используется в дисплее Galaxy S5 и всегда великолепно смотрится.

Я очень впечатлен тем, что корпорации удалось довести толщину планшета всего до 6,6 мм. Особенно, если учесть, что толщина Galaxy S5 составляет 8,1 мм.

Одна из моих претензий к Galaxy S5 вызвана его примитивными острыми гранями. Поэтому было приятно

увидеть, что Samsung улучшила форму граней планшетов, которые стали скругленными, как у iPad/iPhone. Обратная сторона имеет такую же тисненую кожаную поверхность, как S5. Ее приятно касаться рукой, гораздо приятнее, чем у прежних планшетов Samsung.

Samsung продолжает использовать в своих устройствах аппаратную кнопку. Вы найдете ее в нижней части планшета, если держать Tab S 8.4 в портретной ориентации, а Tab S 10.5 — в альбомной. Имеются емкостные кнопки для переключения между задачами и функция возврата по обеим сторонам аппаратной кнопки. Датчик приближения предметов и фронтальная видекамера на обоих планшетах находятся над дисплеем напротив аппаратной кнопки.

Размещение аппаратной кнопки в нижней части Tab S 10.5 при альбомной ориентации увеличивает ширину окантовки экрана сверху и снизу. Но по бокам она остается вполне приемлемого размера. Устройство имеет привлекательный вид и прекрасно функционирует.

Кнопка включения, регулятор громкости, слот microSD, инфракрасный порт и порт microUSB, 3,5-мм гнездо для микрофона и наушников и два стереодинамика расположены по бокам планшетов. 8-Мп видекамера со вспышкой находится на нижней стороне. На нижней стороне планшетов вы увидите также две кнопки для аксессуаров.

Футляры

Samsung прислала мне для тестирования несколько футляров для каждого планшета. Моим любимым стал Book Cover, поскольку он позволяет устанавливать планшет в нескольких положениях для просмотра медиа-контента. Он может быть разных цветов и стоит 59,99 долл. для 8.4 и 69,99 долл. для 10.5.

Кроме того, у Samsung имеется футляр Simple Cover, тоже разных цветов, который продается за 39,99 долл. независимо от размера планшета. Simple

Cover крепится кнопками на нижней стороне и просто закрывает дисплей. Он не позволяет устанавливать планшет в определенное положение, а лишь защищает экран, практически не увеличивая размеров устройства.

Оба футляра крепятся к Tab S с помощью двух утопленных кнопок на нижней стороне планшета. Это удобное конструктивное решение для простых футляров. Если бы мне не пришлось тестировать футляры, я бы до сих пор силился понять, для чего предназначены два отверстия на нижней крышке.

ПО

Эти планшеты работают под управлением Android 4.4 KitKat с пользовательским интерфейсом TouchWiz. Вы увидите, что интерфейс значительно

упрошен и в действительности добавлено очень немного приложений Samsung. Вы можете загрузить дополнительные, но Samsung оставляет выбор за вами, и мне это нравится.

В устройствах вы найдете страницу с полезными и функциональными виджетами, такими как Quick Briefing, Paper Garden, Here & Now, Video и WatchON. Все они представлены на панели стартового экрана, открываемой при проведении пальцем слева направо. Quick Briefing можно настроить на показ трех закладок ваших любимых веб-сайтов, приложений SideSync 3, S Planner, будильника и биржевых котировок.

Paper Garden — оптимизированная корпорацией Samsung для планшетов журнальная служба. Ее контент призван обеспечить взаимодействие с пользователем. Контент-провайдеров пока не так много, но читать довольно приятно.

Here & Now напоминает My Magazine на телефонах Samsung Galaxy. Вы задаете тип контента, который хотите видеть, включая ваши любимые спортивные команды. Виджеты Video и WatchON открывают вам быстрый доступ к одним из любимых приложений.

Многооконный режим — одна из функций, которая отличает планшеты Samsung Galaxy от iPad. Хотя ходят слухи, будто в iOS 8 может появиться возможность запуска нескольких приложений

на одном экране. Многооконность хорошо продумана. Мне очень понравилось, что можно настроить, как будет поделен экран по умолчанию.

Хотя многооконность лучше выглядит на более крупной 10,5-дюймовой модели, она хорошо работает на планшете 8.4.

Еще одна функция, отличающая планшеты Samsung от iPad, это многопользовательский режим, позволяющий использовать их в качестве семейных планшетов.

Вы можете создать полноправные учетные записи или записи с ограничениями и контролировать, к чему получат доступ другие пользователи после регистрации на данном планшете. Для записей с ограничениями устанавливаются определенные пределы доступа в зависимости от того, насколько полно некоторые данные синхронизируются с платформой Android.

Кроме того, вы легко можете запустить приложение Kid Mode, которое позволит использовать планшет совместно с детьми без обращения к многопользовательскому режиму.

SideSync — широко разрекламированное приложение. С его помощью мне удалось произвести синхронизацию с моим Galaxy S5. Однако сенсорный экран не позволял управлять S5. Поэтому пользы от того, что экран смартфона отображался на планшетах, было немного. Эксперимент прошел не столь удачно, как я надеялся. Думаю, это была одна из тех ранних бета-версий, которые требуют доработки.

Сканер отпечатков пальцев у этих планшетов столь же бесполезен и ненадежен, как на Galaxy S5. Он хорошо обучается, но плохо работает при разблокировании устройства.

Samsung предоставляет вам множество бесплатных приложений и сервисов, которые вы можете использовать или испытать, в виде Galaxy Gifts. Вам следует, по крайней мере, ознакомиться с ними, поскольку среди них есть несколько весьма ценных, способных сэкономить немало денег.

Использование и впечатления

Планшеты Galaxy S очень тонкие, их дизайн — один из лучших среди планшетов, которыми я пользовался. Если бы сейчас можно было купить модели с поддержкой LTE, я бы подумал, не стоит ли купить одну из них (они должны быть выпущены позднее в этом году). Мне нравится пользоваться многооконным режимом, а качество изображения на этих фантастических экранах Super AMOLED является непревзойденным.

Заряда батарей при использовании Wi-Fi хватает на несколько дней. Мне понравилась их большая емкость. С помощью установленного на планшетах приложения WatchON смотреть телепередачи на моем телевизоре Samsung даже приятнее, чем на дорогих универсальных телевизорах. Так что это служит одним из оправданий ваших затрат.

Хотя у Apple гораздо больше оптимизированных для планшетов приложений, Samsung делает свое дело, чтобы предоставить вам приложения, хорошо работающие на планшетах. Календарь, электронная почта и Hancom Office

нравятся мне тем, как они обеспечивают доступ к данным и используют большие дисплеи.

Цены и доступность (в США)

Galaxy Tab S 8.4 с памятью объемом 16 Гб можно купить за 399,99 долл., с 32 Гб — за 449,99 долл. Модель Tab S 10.5 на 100 долл. дороже: с 16 Гб — 499,99 долл., с 32 Гб — 549,99 долл. Лично я заплатил бы еще 50 долл. за удвоенную

емкость внутреннего хранения, поскольку вы можете быстро ее заполнить высококачественными приложениями и играми, а Android больше не позволяет устанавливать приложения на карты microSD.

Модели имеют белый или бронзовый цвет. Интересно, что нет планшетов черного или серого цвета,

какие бывают у телефонов. Я тестировал белый планшет 8.4, а 10.5 был бронзового цвета. Бронзовый мне нравится больше, он менее заметен, когда вы смотрите видео на этом отличном дисплее.

Конкуренция

Конкурентами Tab S 8.4 являются Apple iPad Mini с дисплеем Retina, Google Nexus 7, LG G Pad 8.3 и другие планшеты. Цена iPad Mini начинается с тех же 399 долл., но здесь нет возможности увеличить память. Nexus 7 немного дешевле: модель с 16 Гб — 229 долл., с 32 Гб — 269 долл. LG G Pad 8.3 тоже можно купить примерно за 280 долл., это великолепно спроектированный планшет. Конкуренция среди небольших планшетов довольно острая. Поэтому трудно оправдать высокую цену Tab S 8.4 по сравнению с конкурентами.

Спецификация

- Процессор Samsung Exynos 5 Octa 5420.
- Экран модели 8.4: диагональ 8,4 дюйма, 2560×1600 точек, Super AMOLED.
- Экран модели 10.5: диагональ 10,5 дюйма, 2560×1600 точек, Super AMOLED.
- ОЗУ: 3 Гб.
- Внутреннее хранилище: 16 или 32 Гб.
- Внешнее хранение: карты microSD емкостью до 128 Гб.
- Видекамеры: 8-Мп камера заднего вида и 2,1-Мп фронтальная камера.
- Емкость батареи: модель 8.4 — 4900 мА·ч, модель 10.5 — 7900 мА·ч.
- Габариты модели 8.4: 212,8×125,6×6,6 мм, масса 294 г.
- Габариты модели 10.5: 247,3×177,3×6,6 мм, масса 465 г.

Планшетов с большим экраном не так много. Но есть iPad Air, который стоит от 499 долл. Google Nexus 10 с 12 Гб продается за 399 долл. Galaxy Tab S 10.5 сконструирован гораздо лучше, чем Nexus 10, однако Samsung тяжело в США соревноваться с Apple iPad.

Заключение

Плохо, что Samsung не выпустила эти планшеты в феврале. Сходные планшеты появились с небольшим интервалом. Мне хотелось бы также, чтобы одновременно поступили в продажу модели с поддержкой сотовой связи. Не думаю, что они снизили бы спрос на модель с поддержкой только Wi-Fi.

Планшеты очень хорошо сконструированы и обладают множеством функций. Но и цены на них образуют верхний предел на рынке планшетов. Если для вас важен многооконный или многопользовательский режим, то эти планшеты для вас.

Оценка автором Galaxy Tab S 8.4 и 10.5: 9 баллов из 10 возможных.

Достоинства и недостатки

Чтобы подытожить свои впечатления от использования устройств Samsung Galaxy Tab S, перечислю их достоинства и недостатки.

Достоинства

- Потрясающий дисплей Super AMOLED с высоким разрешением
- Тонкие и легкие.
- Высококачественные конструкция и дизайн.
- Слот расширения для карт microSD.
- Продолжительная работа без подзарядки.
- Инфракрасный порт позволяет пользоваться планшетом, лежа на диване.
- Поддержка нескольких пользователей для обслуживания членов семьи.

Недостатки

- Ограниченные возможности ПО SideSync
- Ненадежный сканер отпечатков пальцев.
- Необходимо больше оптимизированных для планшетов приложений.

Ubuntu Orange Box — переносное облако, которое можно быстро развернуть

СЕРГЕЙ СТЕЛЬМАХ

На конференции OpenStack Summit 2014 компания Canonical представила программно-аппаратный комплекс для развертывания облачных платформ. Устройство класса “облако в коробке” получило название Ubuntu Orange Box. Непосредственно дизайном корпуса и программной начинкой занималась Canonical, в то время как за аппаратную часть ответственность несёт британская Tranquil PC. Как пишет Стивен Воан-Николс из ZDNet, которому одному из первых удалось протестировать Orange Box, яркий дизайн — не единственное достоинство переносного кластера. Внутри него мощный софт и серьёзный комплект предустановленного ПО.

Ubuntu Orange Box состоит из десяти модулей (микросерверов) NUC на аппаратной платформе Intel Ivy Bridge. Каждый из них содержит 22-нм процессор Core i5-3427U с двумя ядрами, функционирующими на тактовой частоте 1,8 ГГц (до 2,8 ГГц в турбо-режиме). В состав чипов входит интегрированный графический контроллер Intel HD Graphics 4000, а максимальное значение рассеиваемой тепловой энергии равно 17 Вт. Кроме того, каждый блок NUC несёт на борту 16 Гб ОЗУ, твердотельный накопитель ёмкостью 120 Гб и контроллер Gigabit Ethernet. Для охлаждения используется пассивная система; единственный вентилятор установлен на блоке питания. Таким образом, Ubuntu Orange Box в общей сложности располагает 160 Гб ОЗУ и 1,2 Тб на SSD-накопителях. Внутри также установлен коммутатор D-Link

DGS-1100—16. Весит Orange Box 17 кг, а со всеми аксессуарами и в корпусе для транспортировки — 32 кг.

Софтовая составляющая — это Linux-система Ubuntu Server 14.04 LTS. Она

дополнена инструментарием MAAS (Metal-as-a-Service), предназначенным для быстрого и удобного развертывания Ubuntu-конфигураций на множестве серверов с использованием техник, применяемых в облачных платформах. В комплект также входит Juju — зеркало репозитория Ubuntu, а также

годовая подписка на техподдержку Ubuntu Advantage. Переносной кластер будет стоить 12 700 долл. и, как пишет Воан-Николс, это не устройство для домашнего использования, предназначение Orange Box — создание инфраструктурных облачных сервисов и облачных хранилищ, притом как публичных, так и частных.

Тем не менее, выстроенные в ряд десять Orange Box не заменят дата-центр. Gigabit Ethernet это очень неплохо, но для серьезной работы потребуется 10 Гбит/с. Тоже можно сказать и о вычислительной мощности — производительность i5 не сравнима с Xeon E7 V2S. Всё это делает пригодным использование Orange Box разве что для небольших компаний. Его можно использовать для развертывания небольшого кластера на базе OpenStack или ПО для распре-

делённой обработки больших массивов данных Hadoop.

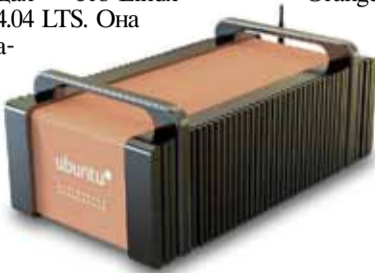
По мнению Воан-Николса, “обкатка”

Orange Box должна в первую очередь продемонстрировать

клиентам Canonical пригодность Ubuntu, MAAS и Juju для развертывания облака OpenStack и приложений для центров обработки данных. Для упрощения этой задачи Canonical запустила программу Jumpstart. Участники этой программы могут рассчитывать на двухдневное обучение технического персонала и затем двухнедельное

использование Orange Box. За это время компании — участники программы смогут определить, подходит ли для их ЦОДа программный стек на базе Ubuntu.

По итогам собственного эксперимента с Orange Box Воан-Николс заключил, что этот программно-аппаратный комплекс вполне можно использовать в дата-центрах. По его оценкам, MAAS прост в конфигурировании и настройке сервера. В то же время Juju позволяет избавиться от лишней работы по настройке и управлению стандартными серверными программами и их взаимосвязями в облаке. С помощью этого инструмента можно легко автоматизировать всю работу на программном уровне, а не на уровне сервера. Juju готов к использованию “из коробки”, а его развертывание не сложнее, чем установка или удаление пакетов на Ubuntu.



Настройка на Orange Box облака OpenStack из 10 серверов требует не более десяти минут

Существует специальный сайт для развертывания библиотек Charms при помощи Juju в “песочнице”. По-сути, Juju — это DevOps-методология, которая обеспечивает оркестровку служб, предлагая единое решение, помогающее легко конфигурировать серверы или облачные экземпляры под нужды клиента. Charms могут работать на собственных мощностях клиента, равно как и в облаках Amazon Web Services, OpenStack или Azure. Важной особенностью Juju является возможность подстройки Charms при помощи графического интерфейса, для этого не обязательно задевать командную строку.

По словам Воан-Николса, ему потребовалось не более десяти минут, чтобы настроить на Orange Box облако OpenStack на 10 серверах, включая установку операционной системы и развертывание приложений. Он отмечает, что экспертная настройка облака OpenStack обычно занимает от одного дня до недели. Бенчмарк TeraSoft, который предназначен для тестирования скорости запуска приложений Big Data/map reduce, показал, что тестовый файл размером 10 Гб на трёх узлах удалось развернуть за три минуты. Поэкспериментировав с настройками, Воан-Николсу удалось запустить тестовый Hadoop-кластер на семи серверах за одну минуту. Он считает, что при помощи Ubuntu, MAAS и Juju развертывание и управление облаком и приложениями для центров обработки данных намного легче, чем при помощи любого другого набора инструментов.

По мнению Воан-Николса, Orange Box является отличным способом, чтобы использовать сервисы Canonical в облачной инфраструктуре. Отдельного внимания, считает он, заслуживает инструмент для развертывания облачной среды Juju. Его гибкость может быть использована для развертывания облачных сервисов на всех платформах. В перспективе Juju будет портирован на Windows 2012 и CentOS. □

Высокая мощность в большом городе



Больше мощности:

- до 8 выходных розеток
- от 1000 до 10000 ВА
- коэффициент мощности 0,9

Больше функциональности:

- «горячая» замена батарей
- напольное и стоечное исполнение
- русифицированный ЖК-дисплей

Больше надёжности

для защиты оборудования!

www.pcm.ru



Vanguard – новые серии онлайн ИБП от Powercom - VGS и VRT

“Понимание заказчиками актуальности тестирования ПО постоянно возрастает”

Тестирование ПО чаще всего ассоциируется с разработкой программных продуктов, причем обычно в контексте поддержки полного жизненного цикла ПО, от постановки задачи по созданию до завершения его использования. Менее известны — но не менее важны — вопросы тестирования информационных систем в процессе их внедрения и эксплуатации у конкретных заказчиков. Их актуальность была, в частности, хорошо видна на прошедшей в конце мая в Подмоскowie конференции Microsoft DevCon 2014 — доклады по данной теме вызвали большой интерес аудитории. Своим опытом работы там поделился директор по развитию бизнеса компании Loggосon Владимир Туровцев, который ответил на наши вопросы.



Владимир Туровцев

Есть ли различия в проведении тестирования при разработке программных продуктов и при исследовании внедряемых систем?

Конечно, между этими видами тестирования есть много общего, в частности, тут применяется примерно один и тот же класс инструментов, проводятся как функциональные, так и нагрузочные исследования, но есть и серьезные различия, причем в плане как технологических аспектов, так и в организации процесса. Например, если в первом случае обычно проверяются только сами программы, то во втором — зачастую весь программно-аппаратный комплекс, развернутый на предприятии. Другой важной особенностью является то, что с точки зрения заказчика такие работы носят непрофильный для него и в какой-то степени разовый характер (все же серьезные системы внедряются не каждый день), и этот момент определяет то, что в данной сфере широко используются методы аутсорсинга, привлечения внешних компаний, специализирующихся на такого рода деятельности.

Чем же занимается ваша компания?

Мы занимаемся разработкой ПО, его тестированием, а также консалтингом в области организации процессов разработки ПО. Loggосon ориентируется на использование в своей работе инструментов и технологий Microsoft, недавно мы получили сертификат Gold ALM Partner, это высший статус партнера корпорации в сфере разработки и управления жизненным циклом приложений (ALM), который в России имеют всего четыре компании, включая нас. Менеджмент компании занимается этим ИТ-направлением уже 15 лет, мы долгое время работали в телекоммуникационной отрасли, где ИТ-системы всегда были критически важными для бизнеса и требования по их надежности и производительности были очень высокими. При этом телеком отличается крайне высокими темпами модернизации и ввода в действие новых решений, внедрение и обновление там идет постоянно, и очень важно, чтобы это процесс никак не мешал функционированию действующих систем, работающих в непрерывном круглосуточном режиме и почти всегда в режиме реального времени. Понятно, что роль тестирования здесь очень велика, тем более что разработкой часто занимается большое число команд и нужно проверять работоспособность объединенных результатов их труда. Однако постепенно тестирование становится очень актуальным и в других бизнес-отраслях, в том числе в банковском секторе — сейчас клиенты Loggосon это не только ИТ-компании, в том числе разработчики программных продуктов и системные интеграторы, но и банки.

Вы сказали об использовании инструментов Microsoft. Значит ли это, что вы тестируете только системы, построенные на базе технологий и решений корпорации?

Нет, это не так. Мы можем использовать инструменты Microsoft для исследования совершенно разных программных платформ. Но другое дело, что в случае применения заказчиком технологий Microsoft тестирование может быть более глубоким, а главное — появляется больше возможностей для выдачи рекомендаций по устранению выявленных проблем или по оптимизации изучаемых систем. Собственно, выбор ALM-инструментов Microsoft в свое время определялся именно тем, что платформа Microsoft очень широко используется на корпоративном рынке и, применяя инструментарий корпорации, мы получали конкурентные преимущества по сравнению с теми, кто задействует другие инструменты, за счет более глубокого анализа и высокого качества наших услуг.

Да, Microsoft сегодня один из признанных игроков ALM-рынка, но еще десять лет назад компания не была в числе фаворитов. Вы не опасались тогда, что ставите не на лидера?

Да, уже тогда рынок средств управления жизненным циклом приложений, в том числе и тестирования, был уже достаточно сформировавшимся, зрелым. Там были (и есть) другие вендоры и специализированные поставщики, а Microsoft только собиралась начать восхождение к этому Олимпу. Но ее инструментарий уже тогда в существенной степени отвечал нашим задачам. В результате получилось, что развитие ALM-средств Microsoft шло как бы параллельно с ростом наших профессиональных потребностей. Если посмотреть за динамикой этих инструментов, то можно точно сказать, что от версии к версии они становились все мощнее и функциональнее. Возможно, более поздний старт в этом направлении сыграл компании на руку: она могла сосредоточиться на наиболее актуальных проблемах, используя самые передовые технологии и опыт пользователей.

Еще очень позитивный момент: поддержка обратной связи пользователей инструментария с Microsoft и разработчиками. В частности, существует Клуб директоров по разработке ПО на базе технологий Microsoft (я и несколько моих коллег из Loggосon в него входим), который не только обсуждает собственные проблемы и обменивается опытом, но и формулирует свои пожелания корпорации, которые реально ею учитываются — это полезно и эффективно как для нас, так и для наших клиентов.

Какие именно ALM-средства Microsoft вы используете?

Одним из ключевых направлений развития средств разработки Microsoft Visual Studio является именно развитие инструментов управления жизненным циклом ПО, в том числе тестирования. Собственно Visual Studio — это уже не просто некий отдельный инструмент, а интегрированная платформа разработки, включающая большое число инструментов и средств. Фактически эта система поставляется и используется в виде нескольких наборов компонентов, ориентированных на широкий круг задач и соответствующие роли специалистов. Если говорить о решаемых наших задачах, то мы применяем в основном вариант Visual Studio Ultimate, который включает функциональность Test Manager для собственно тестирования (функционального, нагрузочного, регрессионного) и управления процессом тестирования (от планирования до анализа результатов).

Но ключевым, интегрирующим, компонентом всего этого комплекса является Team Foundation Server (TFS), который служит, с одной стороны, для поддержки коллективной работы, а с другой — информационным хранилищем, содержащим все данные о проекте (в том числе техническое задание, сценарии тестирования и результаты). Мне кажется, что достоинством средств Microsoft является как раз их высокий уровень интеграции и возможность выбора и использования именно тех инструментов, которые наиболее оптимальны для решения той или иной задачи исследования и тестирования ПО.

Надо также отметить, что TFS является настраиваемым инструментом. Через имеющиеся у него механизмы настройки, в том числе набора API, мы создаем собственные панели управления, которые позволяют автоматизировать процессы тестирования. Всегда можно быстро и просто создать новую форму нужного нам отчета. Более того, мы используем TFS для задач управления нашей компанией, например управляем операционными и стратегическими задачами с помощью TFS, контролируем расходование рабочего времени с детализацией по проектам и задачам, а также сделали специальный модуль, с помощью которого ведется подбор кадров. Причем в таком нестандартном применении TFS мы не одиноки — практика его использования для таких “не ИТ”-задач известна и в других компаниях, особенно в проектной модели управления организацией. Свои программные разработки для TFS мы сейчас оформляем в виде отдельного “коробочного” программного продукта (add-on для TFS), который предлагаем своим клиентам.

Вернемся к проблемам ИТ-заказчиков. Насколько тема тестирования программных систем актуальна и востребована рынком? Есть ли достаточно хорошее ее понимание со стороны заказчиков?

Поговорка “пока гром не грянет, мужик не перекрестится” относится даже к самым передовым сферам деятельности человечества. Определенное отставание в понимании, скажем так, профилактики проблем есть всегда, важно, чтобы оно не было значительным. И все познается в сравнении. Мне кажется, что у нас этот разрыв в недооценке важности тестирования заметен больше, чем на Западе. И понятно почему: мы с некоторым запозданием приходили к пониманию критической важности ИТ для функционирования предприятий и к осознанию того, насколько важно снижение затрат на эксплуатацию ИТ-системы. К тому

же многие и сегодня не до конца представляют возможности современных средств тестирования, а некоторые до сих пор и не знают об их существовании.

В конце 1990-х, когда я только начинал свою трудовую деятельность, практически не было ни больших объемов промышленного тестирования, ни специалистов. Сегодня ситуация радикально иная. Принципиально важным показателем уровня зрелости является то, что задачи тестирования вышли за рамки функций внутренних ИТ-отделов компаний и развивается схема аутсорсинга в этой сфере. У заказчиков сегодня уже есть четкое понимание того, что обычное ПО и промышленное ПО — это две разные вещи, что еще очень важно — понимание этого есть не только у ИТ-начальников, но и у бизнес-руководителей. Они понимают ценность сокращения времени вывода решения на рынок, а также надежности функционирования и сокращения интервалов “технологических окон”: сегодня именно бизнес является ведущей силой, требующей от организации серьезного промышленного тестирования внедряемых ИТ-систем.

Кто сегодня является основным заказчиком на услуги тестирования?

По нашему опыту, можно выделить две основные группы. Первая категория — это крупная компания из числа лидеров рынка, преимущественно телекоммуникационного или банковского, для которых надежность ИТ — это основа их бизнеса. Модернизация, а значит и тестирование ПО для них — это постоянный процесс, поэтому у них, как правило, есть свои внутренние команды тестировщиков, но они также широко привлекают внешние организации, в том числе Loggосon.

Вторая группа клиентов — это разработчики ПО, у которых тоже есть собственные тестировщики, но этих ресурсов им не хватает. Однако тут есть своя специфика: часто таким заказчикам нужна помощь не только собственно в тестировании, но и консалтинг по организации процессов разработки и тестирования. Мы умеем не просто консультировать по организации процессов тестирования, основываясь на многолетнем опыте наших специалистов, но и сопровождаем внедрение рекомендаций, что редкость на рынке тестирования. То есть довольно часто оба этих аспекта решаются в рамках проекта, а порой есть запросы только на консалтинг и передачу опыта.

Еще вопрос, с которого, наверное, надо было начать разговор — что является целью тестирования? Только проверка работоспособности программного решения?

Проверка работоспособности, а точнее — соответствия ПО его спецификациям, — это обязательная, но не единственная, а порой и даже не главная задача. Несколько утрируя, можно сказать, что проверить работоспособность может почти каждый, а вот провести анализ системы — далеко не все — у нас есть необходимые компетенции для решения таких задач. Чаще всего заказчика интересуют узкие места системы, которые создают потенциальные, не очень заметные угрозы для надежной работы ПО.

Например, нагрузочное тестирование позволяет выявить такие узкие места, которые “расширяет” команда разработчиков. Но проблема заключается в том, что на самом деле с первых попыток это узкое место чаще всего не ликвидируется, а просто перемещается на другой уровень системы. То есть для полного устранения проблемы нужно провести несколько итераций “тестирование — разработка”.

Использование опыта специалистов Loggосon позволяет заказчику сконцентрироваться на главных вопросах своего бизнеса и получить качественные процессы и стабильный результат, не совершая многих типовых ошибок и экономя самый ценный ресурс в мире — время.

“Проблемы с электросетями — мощный драйвер дальнейшего развития рынка ИБП”

В отличие от многих сегментов ИТ-рынка, где отмечается высокая динамика изменений, сегмент систем бесперебойного питания можно охарактеризовать как весьма консервативный. Хотя в значительной степени

ИНТЕРВЬЮ он зависит от происходящего на ИТ-рынке, технологические новации здесь эволюционный характер, тенденции сохраняются на протяжении длительного периода времени, а события, как правило, связаны с модернизацией вендорами продуктовых линеек. На этом фоне особое внимание привлекло объявление компании Powercom об открытии в России центра мониторинга систем защиты электропитания на базе сервисно-инжиниринговой компании “Юниваль”, послужившее поводом и для того, чтобы обсудить общую ситуацию на рынке ИБП в нынешнем году. С главой представительства Powercom в России, Казахстане и Республике Беларусь **Константином Ермаковым** побеседовал 1-й заместитель главного редактора PC Week/RE **Игорь Лапинский**.

PC Week: Общая ситуация на российском ИТ-рынке пока не внушает оптимизма, что не могло не отразиться и на сегменте систем бесперебойного питания. Как вы оцениваете состояние рынка на данный момент?

КОНСТАНТИН ЕРМАКОВ: Вот уже третий квартал подряд рынок ИБП не только не растет, но даже сокращается, что подтверждают и данные аналитического агентства ITRResearch. Кроме того, не только мы, но, думаю, и многие наши коллеги констатируют отсутствие значимых проектов или существенное замедление в их реализации. Эти два фактора позволяют предположить, что еще несколько ближайших кварталов будут для нас настолько неопределенными, что по возмездности на бизнес ситуацию можно оценивать как близкую к кризисной. Конечно, по сравнению с 2008 г. разница есть. Во-первых, банки работают без перебоев, что уже хорошо, а во-вторых, мы сами лучше подготовились к такому ходу событий — у нас вполне нормальная ситуация с товарными запасами, дистрибуторы не затоварены и чувствуют себя достаточно уверенно. Тем не менее существенное замедление продаж, конечно, отражается на наших планах.

PC Week: Вы переходите к тактике удержания позиций на рынке?

К. Е.: В целом, да. План прошлого года мы выполнили, а в нынешнем году не закладываем рост. Но при этом прекрасно понимаем, что для того, чтобы остаться в прежнем объеме, нам, как и другим игрокам, придется действовать гораздо активнее, поскольку никто не готов сознательно уступить свою долю другому.

PC Week: Снижение курса рубля не стало проблемой для вас или ваших партнеров?

К. Е.: Ритейлеры отрегулировали цены соответственно ситуации. У них подобные вопросы давно решаются автоматически, тем более что речь не шла о долгосрочных больших поставках, когда нужно хеджировать валютные риски, а логистика поставок практически у всех уже хорошо оптимизирована. К тому же рынок переживает подобные ситуации не первый раз, да и изменения курса в нынешнем году в отличие, например, от 2008 г. были довольно плавными.

PC Week: Если не привязываться к сегодняшней рыночной ситуации, какие тенденции определяют происходящие на рынке ИБП изменения?

К. Е.: Рынок систем бесперебойного питания четко сегментирован по технологическому



Константин Ермаков

признаку — офлайн-, линейно-интерактивные и онлайн-ИБП. И вот уже не первый год и наша статистика, и данные аналитиков показывают довольно удивительную, на первый взгляд, картину — самый большой сегмент рынка, представленный линейно-интерактивными устройствами с аппроксимированной синусоидой на выходе, сокращается. Снизу его “подавливают” офлайн-ИБП (обычный пользователь, как правило, выбирает устройства именно этого типа), а сверху — линейно-интерактивные ИБП с чистой синусоидой на выходе и онлайн-системы. Технологии не стоят на месте, и многие решения, которые ранее были сравнительно дорогими (чистая синусоида на выходе, двойное преобразование), сейчас стремительно дешевеют, что и обуславливает отмеченную тенденцию, которая сегодня является определяющей не только для российского рынка, но и для рынков многих других стран. И затрагивает она практически всех представленных на рынке игроков, поскольку все они поставляют линейно-интерактивные модели. Мы тоже имеем довольно широкую линейку таких устройств и потому, с одной стороны, защищаем свою долю в этом сокращающемся сегменте, а с другой — приняли ряд шагов для развития наших продуктов в старших сегментах, включая сегмент онлайн-систем.

PC Week: В какой мере, по-вашему, росту спроса на онлайн-системы способствовала активизация строительства ЦОДов?

К. Е.: ЦОДы — это, конечно, интересно, но по крайней мере в рамках нашего рынка их значение сильно переоценено. Я сомневаюсь, что на рынке ИБП кто-то выживает прежде всего за счет поставок оборудования для ЦОДов. Это важное направление бизнеса, но для обеспечения прибыльности компании его явно не достаточно. Для нас оно точно не является определяющим, притом что наши продажи онлайн-систем до перехода рынка в состояние стагнации активно росли.

PC Week: Аналитики отмечают, что ИТ-службы компаний до сих пор зачастую предпочитают использовать для защиты стандартных рабочих мест легкие индивидуальные ИБП, а не централизованные системы. С вашей точки зрения, это закономерная ситуация?

К. Е.: На наш взгляд, это прямое следствие той ситуации, которая сложилась с бизнес-центрами и офисными зданиями компаний относительно старой постройки — при их проектировании централизованные системы гарантированного электропитания не закладывались, а размещающиеся в них

компании не всегда готовы брать на себя расходы по установке мощного ИБП. Тут можно провести прямую параллель с системами кондиционирования. Все старые офисные здания обвешены индивидуальными кондиционерами, а в новых бизнес-центрах уже используются централизованные системы кондиционирования.

PC Week: То есть выбор в пользу индивидуальных средств защиты — это зачастую вынужденное решение?

К. Е.: В общем, да. Но, конечно, небольшие предприятия нередко предпочитают индивидуальные ИБП еще и потому, что это позволяет снизить их начальные затраты, особенно если предприятие развивается не быстро и не видит резона решать проблему на годы вперед. В крупных компаниях все несколько иначе — там и инфраструктура богаче, и есть ИТ-директор, который может убедить руководство в том, что централизованное решение, защищающее целый этаж или весь офис, в конечном счете окажется дешевле с точки зрения совокупной стоимости владения (ТСО).

PC Week: В недавнем нашем обзоре, посвященном ИТ в финансовом секторе, один из экспертов отметил в числе наиболее актуальных для этого сектора проблему энергетической безопасности, обостряющуюся из-за непредсказуемости действий энергоснабжающих компаний и их безнаказанности. В связи с этим, как вы оцениваете ситуацию с динамикой изменения доступности и качества наших электросетей?

К. Е.: За последнее десятилетие, а то и более, в инфраструктуре электросетей мало что изменилось. Качество электропитания, как минимум, не улучшилось, и эта проблема затрагивает всю экономику. Пока государство не вмешается активно в ее решение, ничего хорошего ждать не приходится. Проблема в том, что не ясно, кто должен платить за модернизацию линий передач, трансформаторных подстанций и т. д. Собственники вкладываться в это не хотят, в частности, потому, что не несут той ответственности, какую должны бы нести. Сегодня даже если нет перебоев в подаче электропитания, его характеристики далеки от требований ГОСТов как на трехфазное, так и на однофазное питание. Кстати, это одна из причин, почему растет рынок онлайн-систем бесперебойного питания. Их можно подключить к любой электросети, а на выходе получить практически идеальное напряжение. Так что сохраняющиеся проблемы с электросетями — это мощный драйвер для развития рынка систем бесперебойного питания.

PC Week: Какие другие драйверы вы видите?

К. Е.: Другие драйверы связаны с необходимостью повышения управляемости энергосетей как вне, так и внутри инфраструктуры заказчика. Как любой ресурс, электричество требует управления. Поэтому обеспечение контроля работоспособности устройств питания, повышение их управляемости, оказание помощи обслуживающему их персоналу в работе — это очень актуальная тема.

Скажем, в серверах уже давно реализована возможность сбора самых разных параметров об их функционировании, а в ИБП так было не всегда. Теперь это довольно дешево, SNMP-плату можно вставить в любой линейно-интерактивный источник, не говоря уже об онлайн-системах. И если раньше мы декларировали такую возможность и готовы были ее реализовать, но заказчики зачастую не понимали, зачем им это нужно, то сейчас они стали более требовательными. ИТ-бюджеты у них ограничены, но задачи перед ИТ-отделами

или энергетиками стоят те же. Особенно это касается государственных заказчиков, у которых ресурсов на ИТ, как людских, так и финансовых, в принципе не много. Это создает реальную основу для спроса на сервисы вроде того, который мы недавно запустили вместе с нашим партнером, компанией “Юниваль Технолоджис”.

PC Week: Как вы пришли к этому проекту?

К. Е.: В данном случае “Юниваль”, с которой мы знакомы давно, исходила из реальных интересов заказчика. Дело в том, что для московского здравоохранения мы поставили большое количество (около сотни) онлайн-систем, которые должны были обеспечивать питание магнитно-резонансных томографов, а это очень чувствительные к любым скачкам напряжения устройства. Но если для обслуживания медоборудования, как правило, есть соответствующие люди, то заниматься ИБП там практически некому. А без обслуживания, без постоянного наблюдения за системами довольно легко, к примеру, потерять батарею, которая тоже стоит недешево. Поэтому когда “Юниваль” вышла с инициативой организации Центра мониторинга систем защиты электропитания, мы ее в этом поддержали.

PC Week: Сколько времени ушло на создание Центра и каковы его возможности?

К. Е.: Подготовительный период занял порядка четырех месяцев. За это время, в частности, было дописано программное обеспечение, необходимое для сбора данных с объектов разных заказчиков. У нас есть международный опыт ведения мониторинга, такая услуга оказывается на Тайване и в Китае, но в “Юниваль” проект получился более масштабным — созданный здесь центр готов взять на обслуживание до 100 объектов и до 100 ИБП на каждом объекте, обеспечивая их и реальной технической поддержкой, включая выезд бригады быстрого реагирования на место. Важно отметить, что к сервису могут быть подключены и ИБП других производителей, что для многих заказчиков, собравших у себя зоопарк оборудования, может иметь принципиальное значение, а также датчики слежения за окружающей средой (температура в помещении, задымленность и влажность воздуха и т. д.). При этом мы готовы мониторить не только наличие или отсутствие электричества в сети, но и состояние самих ИБП, что позволяет прогнозировать возможные проблемы с ними и реагировать на такую ситуацию в проактивном режиме. Для нас как производителя большим плюсом является также возможность собирать статистическую информацию о работе устройств с целью их последующего совершенствования нашими R&D-отделами.

Первым клиентом центра мониторинга стала московская городская больница №79, и с тех пор число его клиентов быстро растет.

PC Week: То есть ваш партнер обеспечил себе дополнительный источник увеличения доходов в нынешней непростой ситуации. А в чем вы видите основные возможности развития бизнеса Powercom в России?

К. Е.: Мы их видим довольно четко. Прежде всего это дальнейшее развитие продуктовых линеек линейно-интерактивных ИБП с выходным напряжением в виде чистой синусоиды (“смартов”), а также мощных онлайн-систем. Пока доля последних в наших продажах далека от нами же сформулированных планов, но именно сейчас сформированы все условия для их активной продажи — у нас хорошо отлажены каналы сбыта.

PC Week: Спасибо за беседу.

Как реализовать идею импортозамещения?

АНДРЕЙ КОЛОСОВ

Дискуссия на эту тему прошла в завершающей части пленарного заседания конференции “Стратегическая независимость государственных и корпоративных информационных систем. Импортозамещение в сфере ИКТ” с участием всех выступивших перед этим экспертов. Ведущий этого разговора президент РУССОФТ Валентин Макаров сформулировал ряд вопросов, ответы на которые помогли бы выработать консолидированное мнение ИКТ-отрасли по актуальным темам повестки дня.

Российские ИКТ-производители — кто они?

Говоря о проблеме импортозамещения, конечно, нужно для начала попробовать провести грань между импортным и внутренним продуктом и соответственно зарубежным и местным, российским поставщиком. Без такой категоризации вообще будет непонятно, что на что мы собираемся замещать, не говоря уже о том, что четкие критерии определения российского производителя нужны в случае, если мы хотим на законодательном уровне предоставлять ему те или иные преференции со стороны государства.

В этой связи стоит сказать, что первые десять лет существования отечественного ИКТ-рынка (его рождение можно отнести к началу 1990-х) тема национальной принадлежности его участников вообще практически не присутствовала в повестке дня отраслевых проблем. Более того, местные разработчики, скорее, скрывали свое “место жительства”, поскольку доверие заказчиков к отечественным продуктам было не очень высоким. В частности, это выражалось в том, что даже компании-разработчики, полностью ориентированные на работы на внутреннем рынке, использовали чаще всего англоязычные названия, причем в английском написании. Это тем более относилось к экспортно-ориентированным компаниям, которые усиленно старались не демонстрировать на своих рынках сбыта связи с исторической родиной.

Ситуация начала меняться лишь в начале этого десятилетия, когда руководство страны стало не только замечать существование ИКТ-рынка, но и поняло важность ИКТ для развития страны в целом. У российских компаний появились надежды на поддержку со стороны правительства и госбюджета, и началось обсуждение темы национальной идентификации. Но, что любопытно, наибольшую активность проявляли разработчики-экспортеры, возможно, именно потому, что у них с “идентификацией” было очень непросто (например, многие из них были зарегистрированы вне России). В то же время разработчики, ориентированные на внутренний рынок, в целом вопрос национальности не педалировали и, более того, говорили о том, что им не нужно никаких особых преференций, кроме как возможности просто нормально работать в нормальных рыночных условиях.

Следующий всплеск темы национальной принадлежности принадлежностей последовал в 2010 г., когда в общественно-государственных кругах стала набирать силу идея создания национального ПО — сначала в формате “национальной ОС”, а потом более широкой “национальной программной платформы”. Именно тогда при участии трех ИТ-ассоциаций (РУССОФТ, АРПП “Отечественный софт” и РАСПО) был подготовлен документ, в котором давалось определение российской программной платформы и понятия российского производителя ПО, который так и остался невостребованным — идею разделения рынка по национальному признаку сразу не поддержало ведущее ИТ-объе-

динение АПКИТ, а потом и министерские руководители.

Собственно, именно с воспоминания об этом историческом моменте четырехлетней давности и начал разговор Валентин Макаров, который напомнил собравшимся тогдашнее определение российского разработчика (“зарегистрированная в России компания, более половины собственности которой принадлежит российским гражданам или государству”) и спросил: “Сколько еще лет мы намерены обсуждать такой простой и одновременно важный вопрос?”

Председатель совета “Ассоциации производителей электронной аппаратуры и приборов” (АПЭАП) Светлана Аппаллонова ответила, что возглавляемая ею структура еще несколько лет назад смогла не только сформулировать, но и утвердить на нормативном уровне понятие российских производителей электронной аппаратуры (практически именно то, что привел Валентин Макаров). В этом определении также зафиксировано, что “производитель обладает правами на конструкторскую документацию и программное обеспечение, используемые в телекоммуникационном оборудовании, в объеме, достаточном для его производства, модернизации и развития”, хотя именно с обеспечением прав на ПО у наших аппаратных производителей дела обстоят не лучшим образом (впрочем, в своем докладе руководитель АПЭАП отметила, что появление узаконенной формулировки не очень-то помогло местным поставщикам, поскольку в любом случае главные требования заказчиков сводятся не к национальности, а к цене и качеству продуктов).

Еще несколько лет назад российское правительство предприняло попытку массового перевода государственных органов на свободное ПО, но тогда сразу обозначились некоторые сомнения по поводу того, насколько программные продукты, созданные на базе СПО, можно считать российскими. Этот вопрос был поднят и сейчас, но представитель РАСПО, президент и генеральный конструктор компании ROSA Владимир Рубанов уверенно заявил, что с точки зрения лицензирования тут нет никаких проблем. Но при этом отметил, что у продукта, чтобы он имел право называться российским, должна быть отечественная компания, которая взяла бы на себя обязательства по его полной технической поддержке, а также по его модернизации и развитию в будущем.

Заместитель генерального директора “Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере” Павел Гудков поделился информацией о своем участии во встрече в Минкомсвязи: “Руководитель министерства Николай Никифоров на предложение разобраться с понятием “российский разработчик” ответил, что готов взять этот вопрос в активную разработку. Так, что, мяч, что называется, на стороне ИТ-ассоциаций, которым нужно сформулировать свои предложения”. Далее он высказал мнение, что сейчас важно не столько качество определения, сколько факт утверждения хоть какого-то варианта: “Надо перестать молотить воду в ступе, необходимо сформулировать хоть какую-то основу для движения вперед. Пусть это будет более жесткое определение, чем хотелось бы, оно даст возможность перейти к самому главному вопросу — в чем же будет заключаться поддержка российских разработчиков. А уже потом можно будет

говорить об уточнении критериев национальной принадлежности компаний”.

Эту мысль полностью поддержал заместитель генерального директора по развитию компании “Ред Софт” Алексей Коптев, высказав предложение, чтобы Минкомсвязи создало интернет-площадку, где бы представители ИТ-отрасли могли представить свои предложения, провести необходимые дискуссии, а ми-



нистерство с учетом высказанных мнений подготовило бы необходимые формулировки для законов.

Исполнительный директор VDEL Милан Прохаска, сказав о том, что во всем мире, в том числе и в США, правительства всегда отдают предпочтение разработкам своих стран, предложил “не выдумывать велосипед”, а использовать проверенную международную практику: “Национальным программным продуктом является ПО, интеллектуальная собственность на которое зарегистрирована в этой стране и регулируется по ее законам”. Если российская компания захочет продавать свои продукты в США, ей придется или создать там свое собственное юридическое лицо, или найти американского партнера, который получил права на ее продукт. Но в любом случае придется зарегистрировать авторские права на ПО в США”.

Однако продолжая тему международного опыта, Валентин Макаров добавил, что наличие национальных прав собственности еще недостаточно для получения американскими компаниями финансовой поддержки от правительства. Он напомнил историю с IBM, которая не смогла добиться финансовых льгот для продвижения своих продуктов, потому что их разработка велась за пределами США, т. е. без создания рабочих мест в своей стране.

В свою очередь директор по развитию бизнеса в России аналитической компании Frost & Sullivan Алексей Волостнов обратил внимание, что любой разработчик стремится минимизировать свои затраты и поэтому вполне может создавать свои центры разработки в других странах. Он сослался на опыт компании “Люксофт”, но этот пример вызвал встречный вопрос у ведущего: а можно ли считать разработчиком компанию, которая работает по заказным проектам и потому в принципе не обладает авторскими правами на создаваемое ею ПО?

Государственные и коммерческие разработчики — как им поделить ИТ-рынок?

Второй важный вопрос, который вынес на обсуждение Валентин Макаров: как совместить интересы крупных государственных компаний, пришедших на ИТ-рынок в основном из сферы военно-промышленного комплекса, и ИТ-компаний, выросших на принципах частного предпринимательства. Проблема заключается в том, что существенная, возможно даже самая большая и, главное, неизменно растущая часть ИТ-рынка приходится на го-

сударственных заказчиков (как сугубо бюджетные структуры, так коммерческие компании с госучастием), но как раз тут доминирующие, а во многих сферах даже монопольные позиции, занимают государственные поставщики, которые порой просто блокируют возможность доступа частных разработчиков к бюджетным проектам. “Как можно выработать механизмы решения этой конфликтной ситуации в интересах страны в целом, в том числе в рамках задачи импортозамещения?” — именно так сформулировал тему ведущий.

Вопрос этот, кажется, застал экспертов врасплох. Первым его вызвался прокомментировать Павел Гудков, который сказал, что в его Фонде контракты могут получить как государственные, так и частные компании на равных условиях. Но на практике получается, что на частный сектор приходится лишь 10—20% выиг-

рышей в тендерах. “Мой анализ данной ситуации показывает, что если крупный ИТ-бизнес может на равных конкурировать с государственными организациями, то на среднем уровне его шансы заметно снижаются, а на малом сходят почти на нет. Одна из причин банально проста — частные ИТ-компании имеют меньше опыта и квалификации в деле составления формальных документов — самих заявок и сопутствующих материалов”.

Светлана Аппаллонова полностью подтвердила важность проблемы обеспечения равного доступа к бюджетным проектам, сославшись на свой опыт взаимодействия с Минпромторгом, через которое, как известно, идет большое число оборонных заказов. Но в этой ситуации все же сейчас появились позитивные сдвиги, поскольку на уровне министерства начало формироваться понимание того, что нужно поручать выполнение работ не “своим”, а тем, кто может дать реальные результаты. Положительный момент заключается также в том, что Минпромторг все большее внимание начинает уделять гражданскому сектору, а тут вопросы цены и качества играют решающее значение. Она выразила уверенность, что как раз сейчас частный бизнес может переломить ситуацию в свою пользу и призвала деловое ИТ-сообщество активизироваться, подчеркнув готовность государственных ведомств к диалогу.

Председатель правления АНО “Центр компетенции по электронному правительству” Владимир Дрожжинов предложил вспомнить “хорошо забытое старое” применительно к организации государственных тендеров: “И в советские, и в царские времена обычной практикой был выбор не одного, а как минимум двух исполнителей для реализации ответственных проектов. Разумеется, речь шла о выполнении проектных работ или создании опытного образца, в реализацию или в серию шел только один проект, но это был не “кот в мешке”, как это у нас часто бывает, а проработанное решение”. Да, это повысит затраты (платить на этом этапе нужно будет всем исполнителям), но зато обеспечит настоящую конкуренцию, повысит качество и позволит решать вопросы повышения квалификации кадров.

На каких ИКТ-направлениях нужно сфокусировать процесс импортозамещения

Понятно, что решить проблему импортозамещения в ИКТ на 100% в видимом

PC WEEK RUSSIAN EDITION

КОРПОРАТИВНАЯ ПОДПИСКА

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

Название организации: _____

Почтовый адрес организации: _____

Индекс: _____ Область: _____

Город: _____

Улица: _____ Дом: _____

Фамилия, имя, отчество: _____

Подразделение / отдел: _____

Должность: _____

Телефон: _____ Факс: _____

E-mail: _____ WWW: _____

(Заполните анкету печатными буквами!)

1. К какой отрасли относится Ваше предприятие?

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

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

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

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

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

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

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

5. Ваш должностной статус (отметьте только один пункт)

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

6. Ваш возраст

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

7. Численность сотрудников в Вашей организации

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

8. Численность компьютерного парка Вашей организации

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

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

9. Какие ОС используются в Вашей организации ?

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

10. Коммуникационные возможности компьютеров Вашей организации

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

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

Да Нет

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

Да Нет

13. Сколько серверов в сети Вашей организации ?

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

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

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

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

16. Какое прикладное ПО используется в Вашей организации?

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

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

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

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

Да Нет

Уважаемые читатели!

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

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

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

Да Нет

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

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

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 | <input type="checkbox"/> |
| 1. Мэйнфреймы | <input type="checkbox"/> |
| 2. Миникомпьютеры | <input type="checkbox"/> |
| 3. Серверы | <input type="checkbox"/> |
| 4. Рабочие станции | <input type="checkbox"/> |
| 5. ПК | <input type="checkbox"/> |
| 6. Тонкие клиенты | <input type="checkbox"/> |
| 7. Ноутбуки | <input type="checkbox"/> |
| 8. Карманные ПК | <input type="checkbox"/> |
| Сети | <input type="checkbox"/> |
| 9. Концентраторы | <input type="checkbox"/> |
| 10. Коммутаторы | <input type="checkbox"/> |
| 11. Мосты | <input type="checkbox"/> |
| 12. Шлюзы | <input type="checkbox"/> |
| 13. Маршрутизаторы | <input type="checkbox"/> |
| 14. Сетевые адаптеры | <input type="checkbox"/> |
| 15. Беспроводные сети | <input type="checkbox"/> |
| 16. Глобальные сети | <input type="checkbox"/> |
| 17. Локальные сети | <input type="checkbox"/> |
| 18. Телекоммуникации | <input type="checkbox"/> |
| Периферийное оборудование | <input type="checkbox"/> |
| 19. Лазерные принтеры | <input type="checkbox"/> |
| 20. Струйные принтеры | <input type="checkbox"/> |
| 21. Мониторы | <input type="checkbox"/> |

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

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

Программное обеспечение

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

Внешние сервисы

- 46. _____
- 47. _____

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

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

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

- 1. “Демос”
- 2. МТУ-Интел
- 3. “Релком”
- 4. Combella
- 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

ВЫБЕРИ

НЕВИДИМОЕ!



ПОДПИШИСЬ

СК
ПРЕСС

PCWEEK
RUSSIAN
EDITION

Подписаться на бумажную версию газеты PC Week можно в следующих агентствах:

ООО "Агентство ГАЛ" 8 (495) 685-12-91
ЗАО МК "Периодика" 8 (495) 672-70-89
АП "Деловая пресса" 8 (495) 665-68-92
ООО "Агентство "Урал-Пресс"" 8 (495) 789-86-39

НА 2014 ГОД

БЕЗОПАСНОСТЬ

Тематический раздел портала PC Week Live



**Блог
Форум
Статьи
Новости
События
White papers**



pcweek.ru/security

“1С” внедрила...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

Внедряемая маркировка документов QR-кодом выполняется на базе нового национального стандарта “Двухмерные символы штрихового кода для осуществления платежей физических лиц” ГОСТ Р 56042—2014, который был недавно разработан Сбербанком совместно с некоммерческим партнерством “Национальный платежный совет” и утвержден приказом Росстандарта. Этот документ вводится в действие с 1 сентября 2014 г.

Уже до начала действия нового стандарта о его поддержке заявили помимо “1С” также ряд крупнейших российских банков, платежная система “КиберПлат”, Почта России, компания “Парус”.

Возможности QR-кода в документах “1С”

QR-код, который будет поддерживать система “1С”, имеет максимальную емкость, равную

4296 символов. Он может содержать до 500 гибко настраиваемых реквизитов — данные плательщика, реквизиты счетов, адреса, а также показания счетчика оплаты, прибора учета, другие параметры, необходимые для передачи полной информации о кодируемом документе. Текстовая информация, записанная внутри QR-кода, может храниться в кодировке Win1251 или KIO8-R. Читать QR-код можно через любой аппаратный или программный инструмент, распознающий QR-коды международного образца.

Внедряемая в “1С” система QR-кодирования не предусматривает по умолчанию применения дополнительных средств защиты информации, в том числе средств шифрования. В коде реализована только защита за счет избыточности кода — стандартного средства защиты данных, используемого в двухмерных кодах международного образца. Однако при необходимости дополнительная защита данных может быть

реализована путем сторонней разработки.

“Применение QR-кода позволяет удобно и компактно закодировать необходимую информацию, содержащуюся в платежном документе, и быстро считать ее техническими средствами при оплате в любой точке приема платежей. Предложенная технология позволяет корректно “расщеплять” платежи по поставщикам ресурсов (услуг) сразу в момент оплаты и исключает ошибки оператора при вводе. Процесс оплаты ускоряется до 10 раз”, — отметил Алексей Харитонов, директор по продвижению экономических программ фирмы “1С”.

Функция подстановки QR-кода в документы “1С” реализована на уровне “Библиотеки стандартных подсистем” системы “1С:Предприятие 8”. Функция печати предоставляется в рамках договора информационно-технологического сопровождения 1С:ИТС и может быть осуществлена через любой принтер, поддерживаемый системой “1С”. □

НР представила...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 3

HP Management Services, расширенные функции резервного копирования и хранения данных (data retention), СУБД как сервис, управляющие сервисы для работающих в оперативной памяти систем SAP HANA.

Цены на Helion Managed VPC Leap начинаются со 168 долл. в месяц за конфигурацию с малыми виртуальными сервисами. В дополнение НР предлагает пилотное ознакомительное обслуживание организаций, которым необходимо сертифицировать приложение для работы в облаке.

Облачные вычисления стали главным направлением в многолетних попытках корпорации переосмыслиться. НР, на которой тяжело отразилось сужение мирового рынка ПК, предлагает облачные сервисы уже на протяжении нескольких лет. Но в мае она анонсировала платформу

Helion, которая стала результатом работы НР с открытой технологией управления облаками OpenStack. Одновременно корпорация представила собственную технологию “платформа как

Корпорация, которая инвестирует 1 млрд. долл. в свою облачную инициативу, продолжает наращивать число сервисов, предлагаемых под маркой Helion.

сервис” (PaaS) под названием Helion Developer Platform.

Выпуская Helion, НР объявила также, что в ближайшие два года она потратит 1 млрд. долл. на связанные с облаками исследования и разработки, Helion и OpenStack. С помощью Helion корпорация надеется конкурировать с ведущими провайдерами облачных сервисов, таки-

ми как Amazon Web Services, Google, Microsoft и Rackspace.

После выпуска Helion корпорация расширила это семейство продуктов, дополнив его облачными платформами для правительственных учреждений и для управляемого хранения.

В мае при обсуждении с аналитиками и журналистами финансовых итогов работы корпорации за первые три месяца года глава НР Мэг Уитмен заявила, что Helion свидетельствует о возвращении корпорации к инновациям и является краеугольным камнем ее планов вновь обрести прочную финансовую основу.

“Helion меняет ситуацию с облаками, допуская интеграцию публичных и частных облаков, управляемых облаков и традиционных ИТ-сред на открытой и защищенной платформе, — сказала Уитмен. — С помощью Helion мы устраняем главное препятствие, на которое наткнулись корпоративные клиенты, и первая их реакция носит весьма позитивный характер”. □

Как реализовать...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 12

будущем не получится. Это можно делать только последовательными шагами, но для этого нужно определить их последовательность. Какие же направления тут являются наиболее перспективными и, может быть, даже обязательными?

Поставив этот вопрос, Валентин Макаров привел довольно парадоксальный пример использования прикладного ПО в нашей нефтяной промышленности. Данный сектор экономики не очень уступает американскому, но почему-то практически все применяемые им программы являются американскими. Почему же российские нефтяные компании, получая огромные доходы, не инвестируют хотя бы небольшую их часть в создание собственного ПО, которое в том числе можно продвигать на зарубежные рынки?

Коммуникации являются ключевыми артериями, обеспечивающими жизнеспособность страны. “Почта, телефон, телеграф” — ключевая важность этих объектов было понятно еще сто лет назад. Напомнив это, Светлана Апалонова высказал мнение, что государству нужно озаботиться вопросами импортозамещения в первую очередь в телекоммуникационной сфере. Развивая исторические аналогии, Алексей Волостнов напомнил, что в указаниях Ленина о действиях в революционной ситуации говорилось также о вокзалах, и посоветовал обратить внимание на вопросы использования российских ИТ на транспорте, в том числе в РЖД.

Алексей Коптев отметил, что ИТ сегодня стали ключевой технологией в системе государственного управления и во взаимодействии органов власти с гражданами, и потому вопросы безопасных и надежных ИТ-решения тут стоят актуально как никогда.

Стимулировать процесс импортозамещения нужно со стороны не только спроса, но и предложения. Эту мысль высказал Павел Гудков, сообщив, что Минкомсвязи готово рассмотреть идею (уже высказанную в виде некоторого предложения) наших ИТ-ассоциаций по созданию реестра отечественного ПО, в котором российские разработчики могли бы реализовать своего рода единую витрину своих продуктов. Формирование такого реестра необходимо и для решения задачи импортозамещения: он покажет, где позиции наших разработчиков достаточно сильны, а где есть белые пятна.

В заключении дискуссии Валентин Макаров пообещал обобщить все высказанные идеи и соображения в виде предложений, которые он от имени участников конференции представит на предстоящих обсуждениях этих вопросов в Государственной Думе. □

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

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

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

(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



№ 13
(868)

БЕСПЛАТНАЯ
ИНФОРМАЦИЯ
ОТ ФИРМ!

ПОЖАЛУЙСТА, ЗАПОЛНИТЕ ПЕЧАТНЫМИ БУКВАМИ:

Ф.И.О. _____

ФИРМА _____

ДОЛЖНОСТЬ _____

АДРЕС _____

ТЕЛЕФОН _____

ФАКС _____

E-MAIL _____

- 1С**..... **1**
- ЛАБОРАТОРИЯ КАСПЕРСКОГО**.... **3**
- НИАГАРА** **5**
- POWERCOM**..... **9**
- TRINITY**..... **7**
- IBM**..... **16**

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.



Могут ли переменны спровоцировать **трансформацию?** Именно это и происходит с System x

Вы, наверное, слышали, что IBM® и Lenovo заключили окончательное соглашение, согласно которому Lenovo планирует приобрести часть бизнеса, связанную с серверами IBM System x®¹. Это важная новость, и естественно, что у наших клиентов могут возникнуть вопросы. В этом письме от всех нас – от команды System x – мы хотим заверить вас, наших клиентов, что такое стратегическое сотрудничество будет выгодно в целом для отрасли и особенно для вас.

Совершенное сотрудничество

IBM и Lenovo посвятили себя развитию и продвижению систем на базе x86. IBM уже давно является лидером по внедрению инноваций, ориентированных на клиента и связанных с серверами и решениями System x на базе процессоров Intel® Xeon®. Компания Lenovo также работает с архитектурой x86 и добилась в этой области значительных успехов, занимая первое место на рынке ПК. Используя свои преимущества в плане масштабируемости, эффективности эксплуатации и широкого присутствия на рынке, Lenovo сможет предоставлять инновационные серверы и решения System x, предлагаемые сегодня компанией IBM. В итоге получится выигрышная комбинация, которая позволит вывести System x в лидеры сегмента x86.

Работаем для вас. Всегда

Что касается наших обязательств, вы по-прежнему сможете рассчитывать на производительность, надежность и рентабельность того уровня, который вы ожидаете от своей ИТ-инфраструктуры. Наша команда всегда уделяла огромное внимание предоставлению сервиса высочайшего класса. И мы рады сообщить вам, что на протяжении длительного периода после завершения сделки IBM продолжит обслуживать уже установленные системы System x. Качество предоставления услуг и ответственный подход к этому останутся на прежнем уровне, которому вы доверяете уже столько лет. Более того, мы – 7500 человек из команды IBM, которая занимается созданием и поддержкой серверов System x, – продолжим свою работу, ведь мы тоже переходим в Lenovo.

В компании IBM всегда гордились тем, что могут дать своим клиентам то, что им нужно, и всегда считали это своим долгом. Сегодня мы открываем новые пути развития и укрепления этой традиции. Подробнее о грядущих переменах читайте на www.ibm.com/futureofx/ru.

С уважением,
команда System x



¹ Закрытие сделки обусловлено согласием регулирующих органов.

IBM, логотип IBM и System x являются товарными знаками International Business Machines Corporation, зарегистрированными во многих странах мира. Наименования других продуктов и услуг могут быть товарными знаками или знаками обслуживания IBM или третьих лиц. Список товарных знаков, зарегистрированных IBM на настоящий момент, представлен по адресу www.ibm.com/legal/copytrade.shtml. Intel, логотип Intel, Xeon и Xeon Inside являются товарными знаками либо зарегистрированными товарными знаками, права на которые принадлежат корпорации Intel или ее подразделениям на территории США и других стран. © 2014 IBM Corporation. Все права защищены.