

PCWEEK UKRAINIAN EDITION

СНОВА В УКРАИНЕ

Pelican Publishing

КОМПЬЮТЕРНАЯ НЕДЕЛЯ

PCWEEK.UA

• 27 ЯНВАРЯ — 9 ФЕВРАЛЯ • 2011 • №1 (01) • КИЕВ

STULZ
Мировой лидер по разработке и производству прецизионного кондиционирования для ЦОД

МЕГАТРЕЙД
Эксклюзивный дистрибутор STULZ в Украине
т. +380 44 538 00 06
www.megatrade.ua

Intel обещает новые планшеты и Atom для смартфонов

ДЖОНАТАН ЭНДЖЕЛ

Различные источники цитируют транслировавшееся через Интернет выступление главы Intel Пола Отеллини 8 декабря на конференции Barclays Capital 2010 Global Technology Conference.

Во время этого мероприятия был продемонстрирован слайд, согласно которому в 2011 г. новые планшеты с Windows выпустят Asus, Dell, EvoxPC, Fujitsu, Lenovo, Motion Computing, Ocosmos

и Toshiba, планшеты с Android — Asus, AT&T, Avaya, Cisco, Dell, Lenovo и OpenPeak, а с MeeGo — Acer, Gemtek, WeTab и Indamixx. При этом, отметил Отеллини, процессоры Intel появятся более чем в 35 различных планшетах.

Он подчеркнул также, что у Intel есть два варианта процессора Atom, специально предназначенных для производителей планшетов, — Moorestown и Oak Trail. Последний необходим для использования Windows и важен для тех, кому требуется совместимость с периферийными устройствами для ПК. «Любая периферия для ПК будет прекрасно работать с Oak



Система на кристалле Intel Z6xx (слева) и Platform Controller Hub MP20 (справа)

Trail» — так передают слова Отеллини. Далее он сказал: «У нас есть еще более оптимизированная версия Atom под названием Moorestown, которая предназначена для тех, кто нуждается в наиболее легком и тонком компьютере с максимальным временем работы на батарее. Он не является совместимым с ПК. У него имеется набор инструкций архитектуры x86, так что совместимость с Интернетом обеспечена, но нас не заботит поддержка унаследованных устройств».

Сначала говорилось, что Moorestown подходит и для смартфонов, но теперь Intel продвигает на этот рынок Medfield, уменьшенную версию Atom. В настоящее время данный процессор существует в качестве образца, а в смартфонах он появится в 2011 и 2012 гг., сообщает корпорация.

Молчаливо признав, что выпуск смартфонов с процессорами Intel потребовал больше времени, чем первоначально предполагалось, Отеллини, как сообщается, добавил: «Это марафон, это не спринт». Intel все еще решает такие проблемы, как сертификация, интеграция модема и формирование набора ПО для смартфона.

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 3 ►

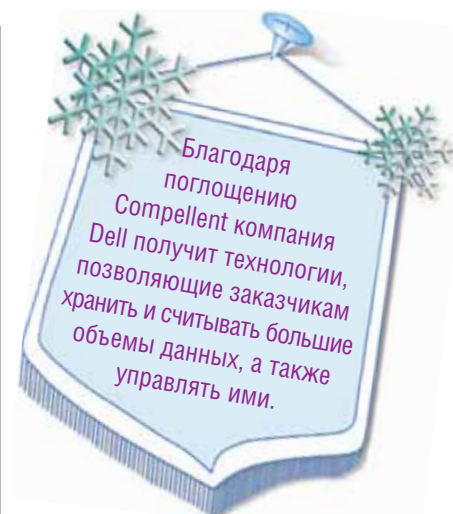
Dell покупает Compellent

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

Компания Dell старается компенсировать возможности, упущенные из-за того, что ей пришлось уступить HP в борьбе за покупку фирмы 3Par, выпускающей модульные дисковые массивы. Теперь Dell покупает Compellent, производителя систем хранения данных. Сумма сделки — 960 млн. долл. наличными.

В связи с ростом объемов корпоративной информации и популярностью концепции облачных вычислений увеличивается роль средств хранения данных. Dell вышла на этот рынок в 2008-м в результате покупки фирмы EqualLogic и с тех пор приложила немало усилий для укрепления позиций в данной области, чтобы уменьшить зависимость от менее прибыльного бизнеса, связанного с продвижением ПК и ноутбуков. Благодаря поглощению Compellent компания Dell получит технологии, позволяющие заказчикам хранить и считывать большие объемы данных, а также управлять ими.

На заинтересованность Dell в этой сделке указывает то, что она подняла цену акции на 0,25 долл. по сравнению с ценой, предложенной ею ранее. В результате эта покупка обойдется компании на 56% дороже, чем Compellent стоила в конце октября, когда появились слухи о ее поглощении. Это выше, чем в среднем по рынку. По оценке фирмы Bloomberg,



за последний год на рынке средств хранения было совершено более 50 аналогичных сделок, в которых средняя надбавка составляла 15%.

Интерес Dell можно понять. По ее прогнозу, объем продаж оборудования для центров обработки данных (ЦОД), включая серверы, системы хранения и сетевое оборудование, вырастет с 17 млрд. долл. в нынешнем году до 30 млрд. долл. в 2014-м.

Compellent продвигает модульные системы SAN, имеет порядка 2500 заказчиков и в 2009 г. заработала 125 млн. долл. Штат сотрудников составляет 450 человек, а продажами занимаются исключительно партнеры.

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 3 ►

В НОМЕРЕ:

3 PCWeek/UE возвращается в Украине

10 Тема номера: «ИТ от первого лица»

20 Практикум по применению IP-видеокамер



24 EMC: в повышении эффективности ИТ облачным моделям принадлежит решающая роль

26 Интернет-планшеты: бурный старт нового сегмента

«Укрэксимбанк»: статус определяет требования

ПАО «Государственный экспортно-импортный банк Украины» или «Укрэксимбанк» занимает особое место на отечественном рынке банковских услуг. Весь пакет акций этого финансового учреждения принадлежит государству в лице Кабинета Министров, что объясняет его лидерские позиции — по данным АУБ на 1 декабря 2010 года первый по размеру капитала (20,4 млрд грн) и второй по объемам активов (72,1 млрд грн). В ноябре Наблюдательный совет совершил ротацию членов Правления, в состав новой команды вошли банкиры, юристы, антикризисные менеджеры, специалисты в области корпоративного кредитования и ИТ. Анатолий Иванович Солодовник, заместитель Председателя правления и член правления, оказался в числе менеджеров, которые ранее уже занимали руководящие посты в «Укрэксимбанке» и теперь снова вернулись в хорошо известную им структуру.

PCWeek/UE: Расскажите, какие проекты были реализованы в «Укрэксимбанке» в 2010 году и какие запланированы на 2011 год.
СОЛОДОВНИК А.И.: В 2010 году наш банк, первым в финансово-банковском секторе, подтвердил сертификацию PCI

DSS. Сертификация PCI DSS подтверждает высокий уровень надежности банка и оправдывает доверие, оказанное нам государством и нашими клиентами.

В настоящее время завершается процесс формирования и согласования планов на 2011 год. Поэтому, наверное, рано говорить об этом. Однако один проект могу назвать, поскольку он будет проходить под эгидой Мирового банка. Так, в 2011 году мы планируем реализацию проекта по построению и внедрению высокопроизводительного инфраструктурного решения для банковского Хранилища данных.

PCWeek/UE: Какая стратегия развития ИТ принята в вашем банке в краткосрочной и долгосрочной перспективах? Как она соотносится с планами по развитию бизнеса?

С.А.: Мы придерживаемся принципа, который заключается в том, чтобы постоянно согласовывать ИТ-аспекты развития банка с актуальными и перспективными потребностями бизнеса.

Таким образом, для каждого этапа жизненного цикла ИТ-систем (разработка, ввод в эксплуатацию, развитие) необходимо в каждый момент времени иметь не только четкое представление о текущем состоянии всех компонентов, которые внедряются и эксплуатируются, но и не менее четкое понимание развития бизнес-архитектуры, которая, в свою очередь, определяется миссией, стратегией и долгосрочными задачами банка.

Чем более стабильна и согласована бизнес-архитектура, чем четче конкретизированы задачи, чем больше сформулированных целей обладают метрикой, тем более адекватную ИТ-архитектуру можно построить.

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 15 ►



Солодовник Анатолий Иванович

Оптимальна модульна система електроживлення. Мінімальні розміри. Максимальна енергоефективність.

Infra^{struxure}



ДБЖ Symmetra PX 250/500 кВт займає мінімум простору для своєї потужності. Для обслуговування системи не потрібен доступ з тильного боку. Підтримує масштабування потужності від 100 кВт до 500 кВт з кроком 25 кВт. ККД 96% в онлайн режимі у діапазоні навантажень від 40% до 100%. (На ілюстрації зображено систему потужністю 500 кВт з тривалістю автономної роботи 6 хвилин.)

Нарощуйте потужність більшими кроками з Symmetra PX 250/500.

Адаптивна модульна система безперервного живлення — основа для найефективнішої віртуалізації!

Якщо ви ще не впроваджували віртуалізацію серверів, то напевне, ви розглядаєте таку можливість у найближчому майбутньому. Потрібно знати, що для досягнення усіх переваг віртуалізації необхідно мати модульну систему безперервного електроживлення, яка зможе швидко зреагувати на зменшення енергоспоживання без втрати енергоефективності. Інакше потужність електроживлення зведе нанівель економію від впровадження віртуалізації. Найсучасніша на сьогодні система APC Symmetra PX 250/500, принципи якої добре відомі користувачам популярного ДБЖ Symmetra PX 40/80, пропонує ще більші п-чкості. Модульна конструкція з можливістю збільшення потужності з кроком 25 кВт до 500 кВт дозволяє новій Symmetra PX створювати паралельні конфігурації загальною потужністю до 2 МВт.

Новий БРЖ — інновація серед модульних систем розподілу живлення.

Нова технологія створення модульних БРЖ (блоків розподілу живлення) надає гнучкість та зручність, дозволяючи приєднувати та від'єднувати частину обладнання без вимкнення усієї системи електроживлення. Підміняти нову шафу з серверами легко — для цього достатньо у „гарячому” режимі встановити додатковий модуль БРЖ. Можливість моніторингу сили струму в серверному приміщенні або віддалено через Web додає системі надійності.

Модульне електроживлення підсилює переваги впровадження віртуалізації.

Розпочинайте зменшувати витрати на електроенергію вже сьогодні. Впроваджуйте технології віртуалізації, використовуйте інноваційні модульні ДБЖ Symmetra PX 250/500 та блоки розподілу живлення APC.

Принципи архітектури Infrastruxure з високою щільністю розміщення обладнання...

- 1 ШАФИ, ЩО ПІДТРИМУЮТЬ ВИСОКУ ЩІЛЬНІСТЬ РОЗМІЩЕННЯ КОМПОНЕНТІВ
- 2 БЛОКИ РОЗПОДІЛУ ЖИВЛЕННЯ НА РІВНІ ШАФИ З МОЖЛИВІСТЮ МОНІТОРИНГУ
- 3 МОНІТОРИНГ ТЕМПЕРАТУРИ В ШАФАХ
- 4 ЦЕНТРАЛІЗОВАНЕ ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЛЯ МОНІТОРИНГУ
- 5 ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЛЯ КЕРУВАННЯ НЕВИКОРИСТАНОЮ ПОТУЖНІСТЮ
- 6 ЕФЕКТИВНА ТЕХНОЛОГІЯ РЯДНОГО ОХОЛОДЖЕННЯ INROW

7 Гнучкі ДБЖ з підтримкою масштабування



APC серед засновників консорціуму Green Grid, що об'єднує провідних постачальників енергозберігаючих технологій.

Рішення наступних компаній пройшли успішне випробування на сумісність з Infrastruxure.



DELL

PELCO

Microsoft



Модульний БРЖ

- Система розподілу електроживлення з високою щільністю розміщення компонентів дозволяє зекономити площу
- Розміри БРЖ зменшено на 60%, тепер до 288 кВт у шафі БРЖ завширшки 300 мм та заввишки 42U
- Можливість віддаленого моніторингу, налаштування порогових значень та автоматичних повідомлень



Модуль розподілу живлення

- Під'єднується безпосередньо до зовнішніх розподільних щитів та БРЖ
- Забезпечує максимальний рівень безпеки та встановлення/заміну у „гарячому режимі”
- Однофазне або трифазне виконання



БЕЗКОШТОВНО завантажте інформаційні статті впродовж найближчих 30 днів і отримайте шанс ВИГРАТИ* моноблочний комп'ютер Lenovo з сенсорним екраном!

Завітайте на сайт www.apc.com/promo та уведіть код 857951
Тел.: +38 044 538-1478 • Факс: +38 044 538-1479

APC[™]
by Schneider Electric

APC by Schneider Electric у Києві: 03057, Україна, Київ, вул. Металістів, 20 Т • Тел.: +38 044 538-1478, факс: +38 044 538-1479.

Центр підтримки клієнтів: 0 800 502-7220, E-mail: apcukr@apc.com.

©2011 Schneider Electric, всі права захищені. Бренди Schneider Electric, APC та Back-UPS є власністю корпорації Schneider Electric Industries SAS або її дочірніх компаній. Усі інші товарні знаки належать їхнім власникам. Інформація публікується на правах реклами. *З термінами та умовами проведення розіграшу ви можете ознайомитися на сайті www.apc.com/promo при заповненні реєстраційної форми. • 998-1629_UA • Інформація публікується на правах реклами

Чтобы двигаться дальше, нужно вернуться к основам

«Обыкновенно, вдруг, самым неожиданным образом, является зерно будущего производства. Если почва благодарная, т. е., если есть расположение к работе, зерно это с непостижимой силой и быстротой пускает корни, показывается из земли, пускает стебелек, листья, сучья и, наконец, цветы. Я не могу иначе определить творческий процесс, как посредством этого уподобления. Вся трудность состоит в том, чтобы явилось зерно и чтоб оно попало в благоприятные условия. Все остальное делается само собой.»

П.И. Чайковский о творчестве и вдохновении

**СЕРГЕЙ МИШКО,
РЕДАКЦИОННЫЙ ДИРЕКТОР
PCWEEK/UE**

Момент перехода PCWeek/UE в онлайн прошло без малого два года. Примерно столько же мировая экономика, а вместе с ней и глобальный ИТ-рынок, учатся жить по новым для них законам. Возвращение в Украину печатной версии PCWeek/UE может служить еще одним примером смелых бизнес-решений и отказа от устоявшихся догм. В данном контексте — явно преувеличенной роли онлайн-инструментов для взаимодействия с узкоспециализированной аудиторией.

За прошедший год мы неоднократно становились свидетелями самых неожиданных событий на ИТ-рынке. Переход к парадигме облачных вычислений, покупка McAfee со стороны Intel, полный неожиданностей переход Марка Херда из HP в Oracle, сражение между HP и Dell за ZPAR, завершение поглощения Sun Microsystems и дальнейшая интеграция ее решений в портфель Oracle и анонс целой линейки феноменально успешных продуктов от Apple — далеко не полный перечень нестандартных шагов, на которые шли компании и отдельные люди в стремлении воспользоваться ситуацией и стать еще успешнее. И пусть косвенно, но тем самым они

зачастую делали жизнь каждого из нас в отдельности удобнее, комфортнее и просто интереснее.

Предпринятые усилия для возвращения Украине качественного издания для профессионалов и менеджеров в области ИТ, пожалуй, без ложной скромности можно считать маленькой лептой нашей команды в развитие отечественного корпоративного рынка, его дальнейшее становление и процветание. Не стану кривить душой, решение о перезапуске печатной версии PCWeek/UE далось нелегко — мы прекрасно отдаем себе отчет в том, что еще не все в порядке в украинской и мировой экономике, предстоит непростая борьба за выживание, преодоление скептических настроений, поиск новых форм подачи материалов и диалога с читателями. Впрочем, в этом как раз состоит работа всей нашей команды.

Принять окончательное решение по запуску печатного проекта помог отчасти опрос хорошо знакомых мне ИТ-директоров и представителей украинского ИТ-бизнеса (имена здесь приводить не стану — уверен, каждый из этих людей узнает себя). И хотя я лично верил и продолжаю верить в успех печатного PCWeek/UE, результаты для меня оказались, мягко говоря, ошеломляющими. Они приятно удиви-



Сергей Мишко

ли и не оставили места для сомнений. Подавляющее число респондентов заявили о своей заинтересованности в бумажном медиа-носителе, чей контент и перечень затрагиваемых тем будет напрямую соответствовать их профессиональной деятельности.

Приведу только несколько наиболее любопытных высказываний.

— «Наиболее эффективным инструментом продвижения наших решений мы считаем демонстрацию бизнес-кейсов. Только где и как — профильных изданий по сути нет. Похоже, остаются только узкопрофильные конференции»

Директор украинского производителя

— «По мере развития и восстановления рынка неизбежно должны появиться специализированные журналы. Несмотря на практически полный переход маркетинговых коммуникаций нашей компании в Интернет, я продолжаю читать бумажные версии изданий.»

Intel обещает...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

Oak Trail, Moorestown и Medfield

Intel анонсировала Oak Trail в начале июня, расхвалив его в качестве платформы Atom, «оптимизированной для планшетов и тонких ноутбуков благодаря снижению потребления энергии и тепловыделения». Платформа включает систему на кристалле Lincroft, контроллер ввода-вывода Langwell и некоторые дополнения под общим названием Whitney Point.

Lincroft (официальное название — Atom Z6xx) и Langwell являются также элементами давно ожидавшейся платформы Intel Moorestown, дебютировавшей в мае. Как было объявлено, она поддерживает три варианта Linux (Android, Moblin 2.1 и MeeGo), а о Windows даже не упоминалось. Тогда это озадачило.

Как оказалось, микросхема Langwell (Platform Controller Hub MP20) обеспечивает Moorestown функции высокоскоростного USB и USB On-The-Go, ускоряет шифрование с использованием алгоритмов AES, DES, 3DES, RSA, ECC, SHA-1/2 и DRM, обрабатывает 24-битный звук с помощью DSP-процессора. А набор расширений Whitney Point позволит процессору Oak Trail поддерживать Windows 7, SATA, HD Audio, HDMI и различные унаследованные системы ввода-вывода.

Названные выше дополнительные функции приведут к увеличению размера и энергопотребления Oak Trail по сравнению с Moorestown (как следует из приведенных выше слов Отеллини). Intel, насколько нам известно, не со-

общила подробностей относительно конструкции или тепловыделения Oak Trail, но обещает, что он будет на 40% меньше по площади, на 35% тоньше, а энергии будет потреблять меньше, чем Z5xx, представитель первого поколения процессоров Atom.

Анонсируя платформу Moorestown, Intel заявила, что Z6xx по сравнению с Z5xx будет потреблять не только в 50 раз меньше энергии в периоды простоя, но и в 20 раз меньше при проигрывании аудио. Сокращение расхода энергии при просмотре страниц Интернета и видео составит от 1/2 до 2/3.

В результате, как было сказано, высококачественные смартфоны, планшеты и другие мобильные устройства смогут работать свыше десяти дней в режиме ожидания, проигрывать аудио до двух дней подряд и интенсивно использоваться в течение 4—5 ч.

Однако, как явствует из более свежей информации от Intel, смартфоны станут делом еще одного варианта процессора Atom, известного под названием Medfield. Согласно сообщениям корпорации и случайной утечке сведений в августе, Medfield будет представлять собой созданную по принципу «все в одном» систему на кристалле и ознаменует переход от 45-нм производственного процесса, применяемого при изготовлении Moorestown, к 32-нм технологии.

Имея вдвое меньшую площадь, чем Moorestown, Medfield будет обладать также меньшим энергопотреблением (каким именно, Intel не сообщает). По графическим возможностям он должен вдвое превосходить Moorestown, который, в свою очередь, уже вдвое превосходит первый Atom — Z5xx.

Dell...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

Dell собирается подстегнуть бизнес Compellent за счет инвестиций по таким направлениям, как разработка, поддержка, операции и продажи. Однако пока не ясно, как будет позиционироваться оборудование купленной компанией относительно дисковых массивов EqualLogic и систем CLARiON производства EMC, которые Dell продает под своей торговой маркой. Компания лишь сообщила, что продукты Compellent станут интегральной частью ее продуктовой линейки систем хранения, в которую входят PowerVault, EqualLogic и совместные решения Dell/EMC. Некоторые наблюдатели полагают, что Dell постепенно прекратит продвижение массивов CLARiON, но продолжит сотрудничество с EMC.

Продукция Compellent отличается от того, что предлагает ZPar, так как первая ориентирована на рынок малого и среднего бизнеса, а вторая — на крупные предприятия. Это позволяет наблюдателям предположить, что продукция Compellent не сможет удовлетворить потребности больших ЦОДов.

Аналитики также отмечают, что в связи с консолидацией в области систем хранения сокращается число потенциальных объектов для поглощения. В числе оставшихся игроков называют CommVault Systems, Pillar Data Systems и DataDirect. Лакомым кусочком является и NetApp, но из-за того, что ее капитализация составляет почти 20 млрд. долл., поглотить ее будет трудно.

В Сети далеко не всегда на поверхности удастся найти качественную аналитику, краткий обзор новостей месяца и их разбор, профессиональные описания проектов, решений, методик, интервью с интересными мне людьми»

Директор по развитию украинского интегратора

— «Пока бумажные издания люблю больше. Но даже если говорить про электронные книги или планишеты, верстку в PDF на них смотреть гораздо приятнее, чем HTML. Другое дело, что в Украине попросту я не могу найти интересных для себя изданий об ИТ. Зато с удовольствием читаю российскую специализированную прессу — «Директор информационной службы», «Журнал сетевых решений LAN», «ИТ менеджер»

ИТ-директор производственной компании

Безусловно, возврат в украинское медиа-пространство печатного PCWeek/UE подразумевает и дальнейшее развитие электронных версий www.pcweek.ua и www.crn.com.ua, однако теперь наиболее важные и серьезные материалы читателям, оформившим корпоративную подписку, будут попадать непосредственно на рабочий стол. Подготовка специализированных выпусков, организация и проведение тематических конференций, круглых столов, предоставление специализированных директ-маркетинговых услуг — еще несколько направлений, на которых мы сосредоточимся в наступившем 2011 году.

Уверен, вместе с нашими читателями и партнерами мы сумеем сделать настоящему интересное и качественное издание, которое поможет изменить наш ИТ-рынок и жизнь каждого из нас в лучшую сторону!

В числе потенциальных покупателей на рынке систем хранения называют Cisco и Oracle, которые обладают большим объемом наличности (39 млрд. долл. и 24 млрд. долл. соответственно). К тому же Oracle и Cisco не имеют обширного портфеля средств хранения, хотя первая стремится стать единым поставщиком ИТ-продуктов для предприятий, а вторая продвигает концепцию унифицированных вычислений, для реализации которой требуются серверы, сетевое оборудование и запоминающие устройства.

По плану сделка между Dell и Compellent завершится в начале 2011 г.

НОВОСТИ

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ Антивирус для Android

Компания Trend Micro анонсировала свое первое приложение для платформы Android. Trend Micro Mobile Security позволяет защищать мобильные устройства на базе Android от заражений и кибератак. Android — вторая по популярности операционная система для мобильных устройств, темпы роста популярности которой сегодня превышают 850%.

Trend Micro Mobile Security for Android обеспечивает защиту файлов и безопасность банковских операций на Android устройствах. Приложение разработано специально для платформы Android, обеспечивает современным пользователям мобильных устройств надежную защиту и свободу действий. Новый продукт уже доступен на Android Market.

СОДЕРЖАНИЕ

НОВОСТИ

- 1 Intel обещает новые планшеты и Atom для смартфонов
- 1 Dell покупает Compellent
- 1 «Укрэксимбанк»: статус определяет требования
- 3 Чтобы двигаться дальше, нужно вернуться к основам
- 4 «Навигатор» замахнулась на полномасштабную системную интеграцию
- 6 Новое решение IBM для защиты ПО
- 6 «Лаборатория Касперского» нашла инвестора
- 7 IDC впервые посчитала медиа-планшеты и e-Reader'ы
- 7 Рецепты преодоления кризиса от DiaWest
- 8 За кем второе место на мировом рынке ПК?
- 8 Дебют офисного пакета LibreOffice

ИТ ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

- 10 Цена рекордов Intel
- 12 «В Украине должен запуститься механизм инноваций»
- 14 «Сделано в Украине»
- 16 Нельзя все время сеять пессимизм
- 17 Инструменты коллективной работы LotusLive требуют улучшения

17 Проанализируйте свой стиль управления

18 О прогрессе в ИТ и не только

СВЯЗЬ И СЕТЕВЫЕ РЕШЕНИЯ

20 Вас снимает скрытая камера

23 Citrix: спрос на виртуальную инфраструктуру растет

ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

24 «В повышении эффективности ИТ облачным моделям принадлежит решающая роль»

35 Рынок дисковых массивов компенсирует потери 2009 г.

МОБИЛЬНЫЕ И НАСТОЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ

26 Интернет-планшеты: бурный старт нового сегмента



В конце минувшего года корпорация «Навигатор» расширила направления деятельности за счет приобретения ИС-франчайзи НЭЦ «Инфосервис», специализирующегося на разработке и внедрении систем учета и управления. Финансовые подробности сделки не раскрываются.

Научно-экономический центр «Инфосервис» начал свою работу на

рынке программного обеспечения в 1999 году. Основные направления деятельности — системы учета и управления для предприятий и медицинские информационные системы. За время работы на рынке клиентами компании стали свыше 500 предприятий.

После покупки управляющим «Инфосервис» назначен Сергей Карпухно, который ранее руководил отделом продаж цифровой и ИТ-техники в компании «Фокстрот-Техника для дома». По словам Сергея, вхождение в корпорацию «Навигатор» даст мощный толчок для дальнейшего развития бизнеса компании.

«Я считаю, что «Навигатор» — это не только необходимые инвестиции, но, прежде всего, опыт успешной команды управленцев, репутация надежного партнера и поставщика с многолетним опытом», — отмечает Сергей Карпухно.

Для «Навигатора» приобретение компании НЭЦ «Инфосервис» дает возможность расширить поле деятельности, покрыв в комплексе весь спектр потребностей корпоративных клиентов, включая профессиональный консалтинг, внедрение и сопровождения систем управления и учета, поставку технического оборудования (ПК, серверов), построение сетей и т. д.



Сергей Карпухно, новый руководитель компании «Инфосервис»

НОВОСТИ

BI-СИСТЕМЫ

Oracle упростила интеграцию данных из SAP

Компания Oracle представила модуль Financial Analytics for SAP. Данный модуль входит в состав Oracle BI Applications Release 7.9.7. Он помогает финансовым и управленческим службам улучшать управление денежным потоком и прибылью за счет включения систем SAP в сферу финансового анализа, существенно упрощая интеграцию информации из SAP.

Приложение Oracle Financial Analytics for SAP содержит встроенный интеграционный адаптер, поддерживающий код языка программирования ABAP (Advanced Business Application Programming). Кроме того, Oracle Financial Analytics for SAP сертифицирован для работы с Oracle Data Integrator Enterprise Edition для интеграции данных системы SAP Financial Accounting напрямую с аналитическим приложением.

Oracle BI Applications — это готовые преднастроенные аналитические реше-

ния, созданные для приложений Oracle и других поставщиков. Аналитика из системы SAP Financial Accounting через Oracle Financial Analytics

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Антивирус для Android

Компания Trend Micro анонсировала свое первое приложение для платформы Android. Trend Micro Mobile Security позволяет защищать мобильные устройства на базе Android от заражений и кибератак. Android — вторая по популярности операционная система для мобильных устройств, темпы роста популярности которой сегодня превышают 850%.

Trend Micro Mobile Security for Android обеспечивает защиту файлов и безопасность банковских операций на Android устройствах. Приложение разработано специально для платформы Android, обеспечивает современным пользователям мобильных устройств надежную защиту и свободу действий. Новый продукт уже доступен на Android Market.

УПОМИНАНИЕ ФИРМ В НОМЕРЕ

3Par.....	1, 3	Fujitsu.....	1	Panasonic.....	22
Acer.....	1, 8, 22	Gartner.....	8, 10, 30	Pandigital.....	7
ACTI.....	24	Gemtek.....	1	Philips.....	9
Adobe.....	29	Gfk.....	10	Pillar Data Systems.....	1
Amazon.....	7	Google.....	20, 23	Red Hat.....	8
AMD.....	29	Greenplum.....	28	RIM.....	22
APC.....	29	Hanvon.....	7	Samsung.....	7, 8, 9, 22, 23
Apple.....	3, 7, 9, 10, 22, 23	HP.....	1, 3, 8, 30	Skype.....	23
ArcSoft.....	29	IBM.....	6, 23, 29, 30	Sony.....	7, 24
ARDO.....	14	IDC.....	7, 10, 30	Spring Source.....	28
ASUS.....	1, 22	Indamixx.....	1	Stonesoft.....	17
AT&T.....	1	Infineon.....	10	Sun Microsystems.....	3
Autodesk.....	20	Intel.....	1, 3, 7, 10	Toshiba.....	1, 8, 17
Avaya.....	1	Lenovo.....	1, 8, 22	Trident.....	20
Axis.....	24	LG.....	7	VMware.....	20, 28, 29
Barnes and Noble.....	7	McAfee.....	3, 10	WeTab.....	1
Best Power.....	14	Microsoft.....	10, 12, 20, 28, 29	Государственный	
Bloomberg.....	1	Milestone.....	26	сберегательный банк	
Bytemobile.....	29	Mobotix.....	24	Украины.....	1
Canonical.....	8	Motion Computing.....	1	Инком.....	14
Cisco.....	1, 22, 28	Motorola.....	7, 22	Инфосервис.....	4, 18
Citrix.....	20, 28, 29	MOYO.....	7	Лаборатория	
CommVault Systems.....	1	MSI.....	22	Касперского.....	6, 20, 26
Compellent.....	1	NEC.....	22	Навигатор.....	4, 10, 18
Corel.....	29	NetApp.....	1, 30	Пролинг.....	20
Data Domain.....	28	Nokia.....	10	Проминвестбанк.....	14
DataDirect.....	10	Novell.....	8	Протория.....	7
De Novo.....	1	NVIDIA.....	10	Софтпром.....	20
Dell.....	1, 3, 8, 22, 30	Ocosmos.....	1	Укртелеком.....	1
Document Science.....	28	OpenPeak.....	1	Укрэксимбанк.....	1
DiaWest.....	7	Oracle.....	1, 3	Фокстрот-техника для дома	4
EMC.....	1, 28, 29	Ounce Labs.....	6	ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА...	16, 24
EqualLogic.....	1				
ExoPC.....	1				

АНОНСЫ

- Тема номера PCWeek/UE №2: «Ключевые технологии 2011 года»
- Тема номера PCWeek/UE №3: «Информационная безопасность»
- Интервью с ИТ-директором Universal Bank

Новости вашей компании, мнения о наших публикациях, приглашения на конференции и семинары, ваши пожелания высылайте по адресу:

press@skukraine.com

Eaton ИБП.

Больше мощности, меньше пространства



EATON

Powering Business Worldwide

www.eaton.com/powerquality

Сервисные центры

Гарантийное и послегарантийное обслуживание оборудования Eaton на территории Украины осуществляется через сеть авторизованных сервисных центров.

Киев Мегатрейд-сервис +380 44 538 00 06
(Координатор сервисной сети)

Днепропетровск	Фирма «ВИСТ»	+380 44 4015544
Донецк	ООО «НПП АМИ»	+380 62 3450192
Житомир	СЭТ	+380 41 2418420
Запорожье	Рома-Сервис	+380 61 2125169
Ивано-Франковск	Технополис	+380 342 501222
Киев	DataLux Сервис	+380 44 4961790 (91,92)
Киев	ООО «БМС Сервис»	+380 44 4015544
Львов	Сервис компьютерной техники	+380 32 2440430
Одесса	Неолоджик	+380 48 7283728
Севастополь	Комласс-АйТи	+380 69 2452060
Сумы	НПФ Демекс Компьютер	+380 54 2601111
Харьков	Элсервис-М	+380 57 7141313
Черкассы	МераСтайл	+380 47 2540150

Уменьшая занимаемое пространство, увеличиваем выходную мощность.

Если рабочее пространство шкафа ограничено, но требуется длительное время резервирования при значительной мощности потребления, – Eaton предлагает решение для защиты вашего ответственного оборудования. ИБП Eaton 5130, 9130, 9135 и 9140 – часть серии Powerware с большой плотностью мощности (до 10 кВА) и широким диапазоном размеров.

Работая в режиме высокого КПД, эти ИБП потребляют значительно меньше энергии и менее требовательны к охлаждению.



МЕГАТРЕЙД

СПЕЦІАЛІЗОВАНИЙ ІТ-ДИСТРИБУТОР



Официальный дистрибутор в Украине

ул. Смоленская, 31-33, корп. 3, Киев 03005, Украина

т.: +380 44 538 00 06, ф.: +380 44 538 00 16

E-mail: office@megatrade.ua

www.megatrade.ua

Учредитель «Пеликан
Паблишинг»

Издатель
ООО «СК Украина»

Директор
НАТАЛЬЯ ПРОЦЕНКО

Редакция

Редакционный директор
СЕРГЕЙ МИШКО

Главный редактор
ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО

Над номером работали:

ВЛАДИМИР БОЙКО
ОЛЕГ ЕРМОЛЕНКО

Литературный редактор
ЛЮБОВЬ СМОЛИНА

Главный дизайнер
КСЕНИЯ БАСЕНКО

Тел./факс: (044) 461-87-95
E-mail: press@skukraine.com

Отдел рекламы

Менеджер по продажам
ВАЛЕРИЯ ДОНСКАЯ

Тел./факс: (044) 361-70-57
E-mail: advert@skukraine.com

Распространение

(044) 361-70-57

© «Пеликан паблишинг», 2011
04050, Украина, Киев,
Гоголевская, 30, офис 50

PCWEEK/Ukrainian Edition.

Газета печатается по
лицензионному соглашению
с компанией

Ziff Davis Publishing Inc.
Перепечатка материалов

допускается только
с разрешения редакции.

За содержание рекламных
объявлений редакция
ответственности не несет.

Editorial items appearing in
PCWeek/UE that were
originally published in the U.S.

edition of PCWeek are the
copyright property

of Ziff Davis Publishing Inc.
Copyright 2011 Ziff Davis Inc.
All rights reserved. PCWeek

is trademark of Ziff Davis
Publishing Holding Inc.

Газета зарегистрирована
Государственным комитетом
телевидения и радиовещания

Украины.
Свидетельство о
регистрации № 9892 от
27.05.05

Напечатано
в типографии
ООО «АВС-Принт»
ул. Пестеля, 7
тел.: (044) 221-38-37

PCWeek/UE выходит
один раз в две недели.
Распространяется
по подписке.

Тираж 10 000 экземпляров

Новое решение IBM для защиты ПО

ДЭРРИЛ ТАФТ

В декабре подразделение IBM Rational представило новое ПО, позволяющее проводить более совершенный анализ в области безопасности. Оно поможет компаниям проектировать и создавать защищенные приложения, а также управлять ими, утверждает корпорация.

В новом продукте используется ПО, которое IBM получила в результате поглощения компании Ounce Labs.

Как заявили представители IBM, новое ПО сводит воедино анализ уязвимостей по всему предприятию и отчеты о ней. С помощью этого решения разработчики могут оценивать угрозы на протяжении полного цикла разработки ПО, что позволит рассредоточенным по всему миру командам программистов легко идентифицировать и тестировать изъяны в системе защиты и поможет снизить риски и затраты, связанные с обеспечением безопасности и соблюдением требований регулирующих органов, сообщает IBM.

Например, организации могут использовать новое ПО для автоматического аудита защищенности приложений и сканирования исходного кода, дабы убедиться, что сетевые программы и веб-приложения защищены и соответствуют установленным регуляторами нормам. Это позволит более точно идентифицировать уязвимости и устранить их.

Внесены усовершенствования в портфель продуктов IBM Rational AppScan, которые еще больше упростили разработчикам ПО анализ и

идентификацию уязвимостей, сообщила корпорация. Более того, среди новых функций есть разработанный в подразделении IBM Research анализ строк. Он применяется при написании ПО и помогает упростить тестирование защиты посредством автоматизации выявления и проверки элементов веб-приложений, которые нуждаются в подчистке, чтобы устранить риск нарушения системы безопасности. Такая возможность помогает повысить точность и эффективность тестирования защиты сообществом разработчиков независимо от наличия у них опыта в области обеспечения безопасности.

Согласно отчету X-Force Trend Report, который IBM выпустила в середине этого года, 55% всех уязвимостей связано с веб-приложениями, что делает их главным источником риска для организаций. В исследовании указывается, что за первое полугодие 2010 г. угрозы для компьютерной безопасности возросли на 36%, в результате чего было документировано на 4000 новых уязвимостей больше по сравнению с прошлым годом.

Кроме того, веб-приложения нередко уязвимы по причине отсутствия встроенной защиты. Чтобы снизить риски, организациям необходимо применять стратегии в области безопасности, которые гарантируют, что приложения являются защищенными на протяжении всего цикла разработки, от начала до конца, говорится в пресс-релизе IBM, посвященном новому решению в области безопасности. Изыскание

способов распространения анализа состояния безопасности на более широкий круг тестировщиков и использование различных приемов тестирования приведет к повышению качества приложений и совершенствованию их защиты.

«Поскольку уязвимости встречаются все чаще, тестирование на протяжении всего цикла разработки без инвестиций в дополнительные ресурсы для разработки и обучение программистов имеют большое значение с точки зрения конечного результата, — говорится в заявлении Стива Робинсона, главного менеджера подразделения IBM Security Solutions. — Продолжая извлекать выгоду из поглощения компаний Ounce Labs и Watchfire, объединяя их достижения с нашим опытом в области НИОКР, мы можем теперь обеспечить более полное руководство организацией по защите, коллективной работы и управления рисками, чтобы еще больше повысить безопасность предприятий перед лицом атак с использованием вредоносного кода».

Новые усовершенствования, внесенные в портфель продуктов IBM Rational AppScan, упрощают и автоматизируют проверку защиты за счет гибридного анализа, который поднимает идентификацию уязвимостей и их устранение на новый уровень. Гибридный анализ обеспечивает автоматическую корреляцию результатов изучения статичного кода и динамического анализа, что расширяет возможности автоматической идентификации уязвимостей.

«Лаборатория Касперского» нашла инвестора

Компания «Лаборатория Касперского» сообщила о начале партнерских отношений с глобальным фондом прямых инвестиций General Atlantic LLC (GA). Сообщается, что сотрудничество с GA станет для компании очередным шагом в рамках реализации стратегии, направленной на расширение рынков сбыта и глобальный рост. После завершения сделки по приобретению части вторичных акций GA станет вторым по величине акционером компании. Финансовые подробности сделки не раскрываются.

Евгений Касперский, генеральный директор, соучредитель и владелец контрольного пакета акций ЛК, комментируя сделку, отметил: «Компания продолжает движение к достижению самых амбициозных целей на мировом рынке информационной безопасности — как в потребительском, так и в корпоративном сегментах. Сотрудничество с General Atlantic, обладающим уникальным 30-летним опытом работы с быстрорастущими технологическими компаниями во всем мире, принесет дополнительную стратегическую экспертизу, необходимую компании для реализации долгосрочной стратегии».

Наталья Касперская, председатель совета директоров, соучредитель и один из ключевых миноритарных акционеров ЛК, так прокомментировала соглашение: «Лаборатория Касперского» всегда развивалась высокими темпами, которые и сегодня продолжают значительно превышать средний в индустрии показатель. Разумеется, за последние 10 лет нам поступало множество предложений от

различных инвестиционных структур. Однако до сих пор мы делали ставку на реализацию внутреннего потенциала — и эта стратегия себя полностью оправдала. Сейчас «Лаборатория» выходит на новый уровень развития, который, на наш взгляд, требует долгосрочного сотрудничества с профессиональным инвестором — стратегическим партнером, который позволит компании расширить имеющиеся компетенции, поможет достичь необходимой организационной зрелости».



Евгений Касперский очень надеется на сотрудничество с General Atlantic

Отметим, что «Лаборатория Касперского» долгое время позиционировала себя как единственная в мире частная компания в области ИБ, которая развивалась исключительно за счет собственных финансовых ресурсов. Сам Евгений Касперский всегда решительно отрицал возможность выхода на IPO, как минимум в ближайшем будущем.

НОВОСТИ

ИТ-БИЗНЕС

Интерактивный стол для сортировки электронных документов

ВЛАДИМИР МИТИН

Компания Xerox представила технологию интеллектуального обзора документов Smart Document Review, которая, как утверждают её создатели, позволит существенно облегчить классификацию и сортировку документов. Опытный образец системы, выполненной на базе данной технологии, реализован в виде интерактивного рабочего стола с сенсорным дисплеем диагональю 42 дюйма.

Технология Smart Document Review помогает пользователям быстро группировать похожие документы. Их можно выкладывать рядом для сопоставления, увеличивать или уменьшать масштаб, а также «складывать» на краю дисплея, совсем как настоящие листы бумаги на рабочем столе, но сохраняя все возможности компьютерной обработки.

Кроме того, можно создавать так называемые «магниты», которые позволяют выбирать из общей массы документов только те, что содержат заданные ключевые слова. Программная платформа и сама предлагает варианты сортировки документов, а пользователь определяет степень их релевантности. Далее система использует полученные знания, чтобы автоматически классифицировать и рассортировывать миллионы документов за малую долю того времени, которое потребовалось бы на их обработку вручную. При этом обработка данных может осуществляться как удаленно (с сервера), так и локально с персонального компьютера, подключенного к интерактивному столу.

IDC впервые посчитала медиа-планшеты и e-Reader'ы

Компания IDC привела данные продаж за 3-й квартал 2010 г. по мировому рынку медиа-планшетов (media tablets) и устройств чтения электронных книг (e-Readers) — это первое, проведенное компанией, отдельное исследование данных рынков. Согласно определению IDC, медиа-планшеты — это устройства с форм-фактором планшета, с цветным дисплеем диагональю в диапазоне 5-14 дюймов, работающие под управлением облегченной ОС (как например Apple iOS и Google Android OS) и базирующиеся либо на x86-, либо на ARM-процессоре. В противовес этому планшетные ПК (tablet PCs) работают под полноценной ОС для ПК и строятся на базе x86-процессоров. Медиа-планшеты поддерживают множество коммуникационных технологий и широкий набор приложений, это в основном и отличает их от гаджетов, сфокусированных на выполнение одной основной функции, таких как e-Readers.

Рынок медиа-планшетов в 3-м квартале (3Q10) вырос относительно предыдущего на 45,1%, отгрузки вендоров за этот период составили 4,8 млн шт., тогда как во 2-м квартале — 3,3 млн шт. На продажи Apple iPad пришлось примерно 90% всех поставленных в мире в 3-м квартале 2010 медиа-планшетов.

Рост популярности планшетных устройств среди потребителей проявился в повышенном интересе не только к медиа-планшетам, но и к e-Reader'ам, которых в 3-м квартале их было продано 2,7 млн шт., что на 40% больше, чем во 2-м. При этом почти 3/4 мировых продаж пришлось на США.

В 4-м квартале 2010 и далее эксперты IDC ожидают рост сегмента медиа-планшетов еще более ускоренными темпами, на рынок выйдут новые модели, будут расширяться каналы продаж, будет острая ценовая конкуренция и как индивидуальные потребители, так и предприятия будут пробовать различные сферы их использования.

Рынок медиа-планшетов будет развиваться не только благодаря выпуску новых продуктов вендорами, работающими на рынках ПК, бытовой электроники и мобильных телефонов, но и за счет расширения каналов дистрибуции, где основную роль будут играть операторы мобильной связи, а также благодаря закупкам в сфере бизнеса. По прогнозу IDC, всего в 2010 г. на мировой рынок будет поставлено около 17 млн медиа-планшетов, а в 2011 г. — 44,6 млн шт., и на США тогда придется около 40% этого объема. На 2012 г. прогнозируются поставки 70,8 млн медиа-планшетов.

Что касается рынка e-Reader, то оценка IDC на 2010 г. — 10,8 млн шт. (из которых на США придется 72,4% поставок), на 2011 г. компания прогнозирует глобальные поставки в количестве 14,7 млн шт., а на 2012 г. — 16,6 млн

шт. В этом сегменте спрос будет расти по мере снижения цен (благодаря конкуренции), расширения ассортимента цифровых книг различных жанров и периодических изданий на разных языках, а также с появлением на рынке моделей с цветным дисплеем.

Рынок медиа-планшетов по вендорам

Естественно, в 3-м квартале лидером рынка медиа-планшетов была компания Apple, которая в 3Q10 поставила около 4,2 млн шт., т. е. 87,4% мирового рынка. (Заметим, что за свой квартал, закончившийся 25 декабря, Apple продала

еще значительно больше iPAD'ов.) Однако в течение этого периода еще ряд компаний 2-го и 3-го эшелона также выпустили на рынок свои модели медиа-планшетов, в основном на базе Android 2.1 и 2.2. А в 4-м квартале к ним добавился игрок первого уровня — Samsung — с моделью Galaxy Tab также на Android. Ожидается, что рынок медиа-планшетов существенно расширится в 1-м квартале текущего года, когда на него выйдут такие тяжеловесы, как Motorola с планшетом Xoom на основе Android 3.0 (Honeycomb) и RIM с моделью BlackBerry PlayBook на ОС BlackBerry Tablet OS.



Рынок e-Readers по вендорам

Лидером этого сегмента является компания Amazon, которая в 3-м квартале 2010 поставила 1,1 млн «читалок», заняв 41,5% мирового рынка (см. таблицу). Второй стала компания Pandigital, фокусирующаяся на рынке США. Ее модели Novel построены не только на базе электронной бумаги, но и на технологии цветных ЖК-дисплеев. Barnes and Noble, работающая пока только на американском рынке, в 3-м квартале лишь немного отстала от Pandigital. Ожидается, что в 4-м квартале она улучшит результат благодаря хорошему бренд-имиджу, конкурентоспособным ценам на устройства с электронными чернилами и выпуску новой цветной модели NOOKcolor. Компания Sony, которая когда-то лидировала на американском рынке, теперь уступила позиции продукции от Amazon и Barnes and Noble. Продажи китайского вендора Hanvon, 5-го в числе Top-5, лишь немного уступили Sony.

Структура мирового рынка устройств e-Reader по вендорам в 3-м квартале 2010 (в млн шт.)

№	Вендор	Зкв. 2010	Доля рынка(%)
1	Amazon	1,14	41,5
2	Pandigital	0,44	16,1
3	Barnes and Noble	0,42	15,4
4	Sony	0,23	8,4
4	Hanvon	0,23	8,2
6	Прочие	0,29	10,4

Источник: IDC, январь 2011.

Рецепты преодоления кризиса от DiaWest

Украинская компания DiaWest провела пресс-конференцию, на которой огласила итоги 2010 года, а также поделилась своими методиками выживания бизнеса в период кризисных явлений в экономике.

Отечественный производитель ПК DiaWest присутствует на рынке с 1994 года и является бизнес-партнером многих ведущих мировых корпораций. Главные направления компании: розничная торговля компьютерной и офисной техникой; производство компьютерных систем; разработка и внедрение комплексных решений для предприятий на базе «1С:Предприятие»; предоставление широкого спектра интернет-услуг. DiaWest владеет Intel Channel Partner Premier Member — это высший статус для производителей компьютерной техники от корпорации Intel, а также статусом Registered Member от Microsoft.

Как отметил глава правления ООО «DiaWest» Анатолий Балюк, основные тренды ИТ-рынка Украины в минувшем году были таковы: рынок ПК в целом вырос на 10%, при этом по-прежнему активно увеличивалась доля ноутбуков. Корпоративные продажи производились в основном в IV квартале. Среди тенденций розничного рынка А. Балюк назвал банкротство главных игроков, таких как МКС, «Ума палата», «Гигабайт», а также розничного направления АМИ. Однако появились новые представители: МОУО и «Протория». Кроме того, знаковым событием стал тот факт, что крупнейшие мировые производители LG и Samsung вышли на прямую дистрибуцию.

Исходя из сложившейся рыночной конъюнктуры, DiaWest в прошлом году открыла ряд своих магазинов в уже «наработанных» АМИ, МКС и «Гигабайт»

местах. Одновременно компания закрыла все убыточные торговые точки, которые были запущены еще до кризиса. Также DiaWest начала сотрудничать с розничной сетью «Техноярмарок» и взяли в управление пять бывших магазинов МКС.

Знаковым стало открытие нового направления — магазина элитных новинок ComputerFashion.

Предпринятые действия оказали позитивный эффект на бизнес: по данным IDC, доля компании по десктопам среди большой розницы (главных сборщиков) в I квартале 2010 составила 17,5%, во II и III — около 15,5%, а в IV выросла до 18%.

Среди доминирующих тенденций 2011 года А. Балюк прогнозирует активную адаптацию бизнеса к новому Налоговому кодексу, структурирование рынка и повышение маржинальности продаж. С его точки зрения, на

рынке к концу года останутся, в основном, либо крупные компании, либо специализированные.

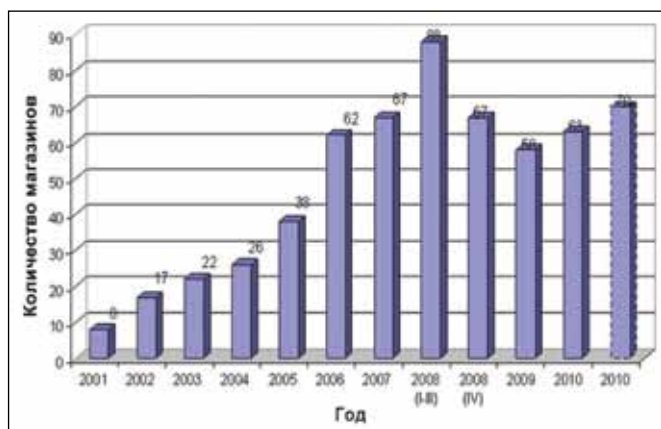
Время простых решений

Анатолий Балюк также поделился основными методиками, которые использовала компания, чтобы пережить кризис. Прежде всего, это оптимизация товарных запасов и внимание на самых прибыльных направлениях (не стоит реанимировать «мертвых»). Очень желательно перевести постоянные затраты в переменные, например договориться об аренде торговых площадей не за фиксированную плату, а в зависимости от объемов выторга.

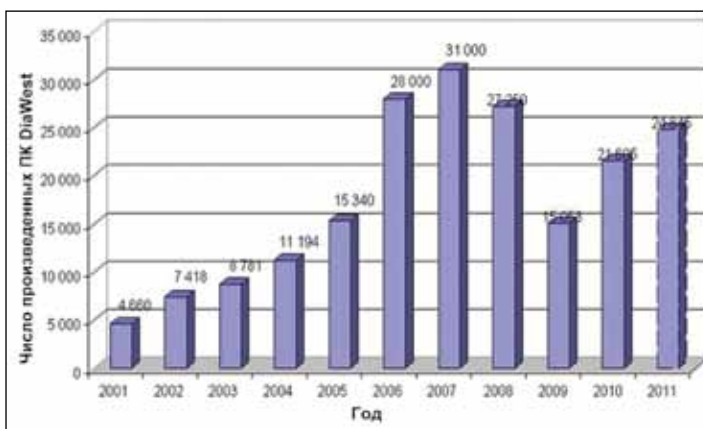
Важно добиваться опережения роста прибыли над зарплатой и расходами, при этом необходимо сохранить костяк фирмы: удержать всех лояльных и компетентных сотрудников. В то же время надо избавляться от нелояльных работников, даже если они являются хорошими специалистами.

В отличие от мнения многих вендоров и системных интеграторов, глава DiaWest подчеркнул, что период кризиса не является подходящим моментом для внедрения новых ERP-систем и прочих «модных штучек». Когда речь идет о выживании бизнеса, вряд ли стоит тратить большие деньги на проекты, которые принесут эффект лишь в отдаленном будущем.

Не следует вести ценовые войны, ибо победа в них часто приводит лишь к банкротству. И наоборот, нужно предпринимать действия, которые способны обеспечить незамедлительный эффект, например объединение с конкурентами или партнерами. К слову, DiaWest создал корпоративный отдел на основе бывших сотрудников компании «Версия», которые получают оплату только по результатам сбыта.



Динамика развития сети магазинов DiaWest в городах Украины



Количество произведенных компьютеров DiaWest

За кем второе место на мировом рынке ПК?

Gartner и IDC практически одновременно представили свои данные по мировому рынку ПК в 4-м квартале 2010 года. И хотя данные обеих компаний довольно близки, но все же различия есть. У Gartner несколько больше показатель квартальных отгрузок — 93,5 млн шт., и, соответственно, несколько большая цифра роста относительно 4-го квартала 2009 года — 3,1%. Хотя раньше

прогноз компании по росту был даже еще выше — 4,8%. Согласно Gartner, основной тренд рынка в 4-м квартале — стабильный рост корпоративного сегмента, обусловленный потребностью предприятий в обновлении компьютерного парка. В то же время потребительский сегмент рос слабо.

Что касается рейтинга вендоров, то по Gartner вторую позицию опять заняла

компания Acer, а Dell расположилась на третьем месте, хотя при этом у Acer за год отмечен отрицательный прирост, а у Dell — положительный, почти 4% (см. табл. 1). Позиции остальных игроков из первой пятерки те же, что и в отчете IDC.

Подводя итоги 2010 г. в целом, Gartner отмечает, что рынок ПК восстанавливается после рецессии, показатель роста после 2009 г. (когда он со-

ставил + 5,5%) вернулся к двузначной цифре 13,8% (см. табл. 2). По итогам года компания Acer также заняла второе место после HP. У Lenovo и Toshiba темпы роста за 2010 г. существенно превзошли средние по рынку.

В дальнейшем, полагают эксперты Gartner, на рынке ПК ожидается усиление конкуренции в потребительском сегменте.

Таблица 1. Структура мирового рынка ПК в 4Q10 по вендорам (в шт.)

Компания	4-й кв. 2010 отгрузки	4-й кв. 2010 доля рынка (%)	4-й кв. 2009 отгрузки	4-й кв. 2009 доля рынка (%)	4-й кв. 2010/2009 рост (%)
HP	17,581,525	18.8	17,786,986	19.6	-1.2
Acer Group	11,852,617	12.7	12,075,091	13.3	-1.8
Dell	10,801,225	11.6	10,395,288	11.5	3.9
Lenovo	9,481,565	10.1	7,809,357	8.6	21.4
Toshiba	5,346,700	5.7	4,768,306	5.3	12.1
Прочие	38,416,677	41.1	37,816,171	41.7	1.6
Всего	93,480,310	100.0	90,651,199	100.0	3.1

Источник: Gartner (январь 2011)

Примечание: Данные включают настольные ПК, мобильные ПК, в том числе — нетбуки, но не планшеты типа iPad.

Таблица 2. Структура мирового рынка ПК в 2010 году по вендорам (в шт.)

Компания	2010, отгрузки	2010, доля рынка (%)	2009, отгрузки	2009, доля рынка (%)	2010-2009 рост (%)
HP	62,768,547	17.9	58,942,530	19.1	6.5
Acer Group	45,265,678	12.9	39,783,933	12.9	13.8
Dell	42,123,680	12.0	37,353,774	12.1	12.8
Lenovo	33,965,812	9.7	24,735,404	8.0	37.3
Toshiba	19,011,752	5.4	15,499,805	5.0	22.7
Прочие	147,768,653	42.1	132,026,226	42.8	11.9
Всего	350,904,121	100.0	308,341,673	100.0	13.8

Источник: Gartner (январь 2011)

Примечание: Данные включают настольные ПК, мобильные ПК, в том числе — нетбуки, но не планшеты типа iPad.

Дебют офисного пакета LibreOffice

В октябре 2010 года большая часть активных разработчиков проекта OpenOffice.org выразила недовольство политикой Oracle в области OpenOffice и создала организацию Document Foundation. Разработчики объявили о начале работы над собственным программным продуктом Open Office, который получил название Libre Office. Последний является ответвлением от исходников OpenOffice. 25 января сообщество сообщило о финальном релизе своего продукта LibreOffice, который, продолжая нумерацию приложений OpenOffice, сразу получил номер версии 3.3.

В заявлении группы независимых разработчиков продукта говорится, что продукт LibreOffice является стабильным и рекомендованным для внедрения в широкое использование. Свою поддержку LibreOffice оказали компании-разработчики Linux-систем Red Hat, Novell и Canonical.

Так, Марк Шаттлворт, основатель проекта Ubuntu, заявил, что следующая версия операционной системы будет включать пакет для работы с документами Libre Office вместо Open Office. «Сейчас Open Office доступен только в версии 3.2.1, официальной версии 3.3 не существует... Мы пришли к единственному правильному решению — полностью отказаться от Open Office и перевести Ubuntu на Libre Office. Мы надеемся включить в следующую версию дистрибутива Libre Office 3.3», — сказал Матиас Клозе, разработчик Ubuntu.

По словам сообщества программистов, сейчас перед LibreOffice стоят несколько задач: во-первых, дистанцироваться от продукта OpenOffice, контролируемого Oracle, во-вторых, конкурировать с традиционным лидером этого рынка — пакетом Microsoft Office, в третьих не упускать из виду молодых конкурентов, таких как Google Docs.

На первый взгляд, количество нововведений в LibreOffice 3.3 невелико, так как проект стартовал относительно недавно. Но уже сейчас здесь заявлена возможность импорта графических файлов SVG, обновленная консоль для презентации и фильтр для импорта Microsoft Works. Кроме того, здесь уже внедрены некоторые нововведения, которые лишь планируется развернуть в OpenOffice, в частности поддержка до миллиона

столбцов в электронных таблицах, новый принтерный диалог, позволяющий быстрее и проще вывести документ или таблицу на печать.

В то же время в новом релизе реализовано много служебных нововведений. По словам некоторых разработчиков, программный код офисного пакета был очищен от излишних строк, улучшилось качество перевода на некоторые языки, и наконец, был обновлен служебный алгоритм работы некоторых функций. Также у проекта появились несколько десятков новых участников, которые присоединились к LibreOffice с момента его создания в сентябре 2010 года.

За счет ускорения работы над проектом, а также более четкой стратегии разработки, Document Foundation надеется выпустить новую версию программного пакета уже к середине 2011 года. В релизе LibreOffice 3.4 можно будет ожидать появления некоторых чисто корпоративных функций.

Кроме того, разработчики отмечают, что если прежний коллектив OpenOffice был разбросан по всему миру, то сейчас большая часть программистов сосредоточена в основном в Европе, преимущественно в Германии, Франции и Италии.

Процессор электронных таблиц способен поддерживать до миллиона столбцов



Стартовое окно офисного пакета LibreOffice

НОВОСТИ

ИТ-СТРАТЕГИЯ

Пентагон модернизирует ИТ-бюджет

В ближайшие три года Пентагону придется сократить ИТ-расходы на \$10 млрд и отказаться от ряда излишне дорогих проектов. Эта работа запланирована в рамках общего сокращения военного бюджета США на \$100 млрд, но будет проведена умно — не столько за счет урезания действующих программ, сколько за счет продуманной экономии. Так, консолидация армейских ЦОДов и переход на единую систему электронной почты позволит избежать ненужных полумиллиардных трат, да и вся военная ИТ-инфраструктура, на обслуживание которой расходуется \$37 млрд, после перевода на облачные технологии обойдется на \$1 млрд дешевле.

НОВОСТИ

УНИФИЦИРОВАННЫЕ
КОММУНИКАЦИИ

Рынок УК в регионе EMEA за пять лет удвоится

Мировой рынок унифицированных коммуникаций (УК), наибольший подъем которого наблюдался в 2008 г., постепенно снова набирает вес. Согласно новому исследованию компании IDC, в 2010 г. в регионе EMEA он превысит \$8 млрд, а в 2014 году его объем удвоится и достигнет \$16,6 млрд. Однако в течение ближайших пяти лет рост от года к году и инвестирование в УК в этом регионе пока еще будут довольно умеренными, поскольку пока нет полной уверенности в восстановлении после экономического кризиса.

Вообще говорить о количественных показателях этого рынка довольно сложно, в силу неоднозначности подходов различных аналитических компаний к его структуре.

По прогнозу IDC, организации, особенно малые и средние, будут предпочитать получать УС-решения и услуги как аутсорсинг, чтобы снизить затраты на управление и поддержку сетей, будет также расти спрос на облачные УС-услуги. Это объясняется также и растущей сложностью сетевой инфраструктуры компаний. Все это вынуждает их переходить от модели капитальных затрат бизнеса к модели операционных затрат (от capex- к opex-based model).

IDC предвидит усиление процесса слияний и поглощений на данном рынке, что вполне в русле общих тенденций на рынке M&A. Связано это в первую очередь с сильной конкуренцией вендоров, предлагающих устаревшие и уже несовместимые решения и теперь стремящихся вписаться в новую открытую экосистему УС.

Также IDC отмечает, что sales-менеджерам необходимо усилить работу по продвижению своих УС-решений. Простые контакты с ИТ-департаментами предприятий в данном случае уже недостаточны, нужно разъяснять преимущества новых систем руководителям бизнеса, активнее работать с каналными партнерами и проводить их обучение.

ИТ-БИЗНЕС

Samsung приобрела подразделение Philips Research Labs

Компания Samsung Electronics объявила о покупке базирующейся в Нидерландах фирмы Liquavista BV, специализирующейся в области дисплейных технологий. Сделка была завершена еще в декабре 2010 г., но объявлена лишь сейчас. Сумма сделки не объявлена, но вообще следует напомнить, что компания заявляла о своих намерениях крупно инвестировать в новые технологии еще весной 2010 г.

Фирма Liquavista была образована в 2006 г. путем выделения из состава компании Philips Research Labs. Она разрабатывает новую технологию электронных дисплеев, известную как электроувлажнение (или смачивание) (electro wetting), которая должна найти применение в e-readers, мобильных телефонах, медиаплеерах и других мобильных устройствах.

Эта технология работает в различных режимах — прозрачном, пропускания, отражения и прозрачно-отражающем. Эти возможности позволяют создавать дисплеи с ярким цветным изображением при пониженном уровне энергопотребления. При светопропускающей способности вдвое большей, чем у LCD-технологии, дисплеи, выполненные по новой технологии, потребляют

лишь 10% энергии батареи, используемой в дисплеях, существующих на настоящее время.

Приобретение Liquavista может обеспечить Samsung лидерство в дисплеях новых поколений. Samsung планирует использовать эту технологию в электронной бумаге (e-paper) и в прозрачных дисплеях (работающих на просвет). Особенно привлекательно для Samsung то, что технологию электроувлажнения можно реализовать путем модификации имеющихся у компании производственных линий по выпуску LCD-панелей. Так что компания сможет использовать свое же производственное оборудование.

ИТ-БИЗНЕС

Apple отапортовала о
сверхудачном первом квартале

Компания Apple объявила финансовые результаты за свой первый квартал 2011 г., завершившийся 25 декабря 2010 г. Компания сообщила о рекордном квартальном доходе в \$26,74 млрд и рекордной чистой прибыли в \$6 млрд, что соответствует прибыли в \$6,43 на разведенную акцию. В аналогичном квартале предыдущего года эти показатели составляли \$15,68 млрд и \$3,38 млрд или \$3,67 на акцию соответственно. Таким образом, объем продаж вырос на 71%, а прибыль на акцию — на 78%, что очень хорошо, хотя и год назад показатели компании также оценивались как рекордные. Показатель cash flow составил \$9,8 млрд. На продажи вне США пришлось 62% всего объема продаж Apple за квартал.

В течение квартала Apple продала \$4,13 млн Mac'ов, что на 23% больше, чем в 4-м квартале предшествующего финансового года. Продажи iPhone'ов составили 16,24 млн шт., что соответствует росту продаж за год в штуках на 86%. Количество про-



Согласно общему мнению, Стив Джобс играет ключевую роль в жизни компании и именно ему принадлежат идеи создания культовых продуктов Apple.

данных за квартал iPod'ов составило 19,45 млн шт., по этому продукту произошло снижение на 7%. И наконец, за квартал реализовано 7,33 млн iPad'ов.

Таким образом, по продуктовым позициям Mac, iPhone и iPad получены рекордные результаты, и, как отметил Стив Джобс, CEO компании Apple, о лучших бизнес-достижениях и мечтать не надо.

Питер Оппенгеймер (Peter Oppenheimer), CFO компании, на следующий финансовый квартал 2011 г. дал такие прогнозные оценки: доходы от продаж — \$22 млрд и прибыль на акцию — порядка \$4,90.

17-18 января на сообщениях о госпитализации С. Джобса стоимость акций компании существенно упали, однако на отличных финансовых квартальных результатах стали отыгрывать назад. По мнению некоторых экспертов, хотя значение личности Джобса для Apple трудно переоценить, его методология работы, его способ мыслить уже впитались в корпоративную культуру компании.

КАСПЕРСКИЙ lab

**УСПЕХ
В БЕЗОПАСНОСТИ**

Ведите бизнес успешно и абсолютно спокойно
под защитой «Лаборатории Касперского»

Подробнее: www.kaspersky.ru
или по тел. +380 44 495 26 05

© 2011 «Лаборатория Касперского». Все права защищены. Информация является конфиденциальной и ее использование без разрешения запрещено.

Цена рекордов Intel

СЕРГЕЙ МИШКО

Буквально накануне встречи PCWeek/UE с Владимиром Шаровым, руководителем представительства Intel в Украине, полупроводниковый гигант обнародовал финансовые результаты деятельности в четвертом квартале и 2010 году в целом. Доходы, без преувеличения, оказались рекордными — 11,5 млрд долл. за последний квартал и 43,6 млрд долл. за год при уровне чистой прибыли

ИНТЕРВЬЮ

3,4 млрд долл. и 11,7 млрд долл. соответственно.

Прошедший год оказался самым успешным в истории компании!

PCWeek/UE: Владимир, в чем, по-вашему, состоит причина такого успеха корпорации? И это на фоне кризисных явлений в экономике.

ВЛАДИМИР ШАРОВ: В самом деле, в финансовом отношении 2010 год стал самым удачным в истории Intel. Мы даже приводили интересную статистику: в 1974 году годичный доход Intel составил 134 млн долл., теперь корпорация столько же зарабатывает за день. С 1974 года доходность Intel выросла в 365 раз!

По предварительным оценкам Gartner и IDC рынок ПК в мире вырос почти на 17%. В то же время по всем финансовым показателям у Intel рост около 24%, т.е. немного больше, чем в целом по рынку. Достичь таких результатов в мировом масштабе нам позволил серьезный спрос на серверные решения и клиентские устройства в корпоративном сегменте. Со своей стороны Intel существенно обновил серверные платформы в начале 2010 года, представил очередную версию технологии vPro для корпоративных клиентов, внедрил новые функции обеспечения безопасности, например, AES-NI, в новых решениях на базе новой микроархитектуры Nehalem.

PCWeek/UE: Владимир, вы сказали, что одной из составляющих успеха Intel в 2010 году стали хорошие продажи клиентских платформ в корпоративный сегмент. В них еще остается место для традиционных настольных ПК?

В.Ш.: На фоне 30%-ного роста продаж мобильных систем, продажи десктопов растут медленнее, но они растут. Даже на фоне роста популярности нетбуков, планшетов, смартфонов мы наблюдаем рост продаж процессоров для настольных систем на 10-13% в зависимости от квартала. Они все равно остаются востребованными, несмотря на движение корпоративных клиентов за счет виртуализации в сторону «тонких» клиентов и мобильных устройств.

PCWeek/UE: Представленный в 2010 году Apple iPad сумел продемонстрировать потребителям преимущества планшетных компьютеров, среди которых высокая степень мобильности, производительности, автономности, а также широкий выбор приложений и удобный интерфейс. Все это говорит о том, что решения на платформе Wintel (Windows + Intel) начинают постепенно вытесняться из списка приоритетных интересов потребителей, а более высокая стоимость компонентов для Wintel-устройств еще больше ослабляет их конкурентоспособность на рынке планшетных ПК с ARM/Android-решениями. Какие ответные шаги намерена предпринять Intel для выправления складывающейся ситуации в свою пользу?

В.Ш.: iPad — достаточно интересный продукт в новой категории планшетов, но Intel не стоит на месте и вместе с партнерами из числа мультинациональных компаний разрабатывает около 35 дизайнов «таблеток», два из которых уже доступны на рынке. В частности, в четвертом квартале 2010 года компания «Навигатор» представила планшеты ImPad.

На осеннем IDF наша компания представила новые решения Atom в виде си-

стемы на чипе, которая в будущем ляжет в основу наших платформ не только для «таблеток», но и смартфонов. Мы не скрываем нашей совместной работы с корпорацией Google в отношении поддержки ОС Android решениями Intel и наоборот. Первый продукт в отношении которого это произойдет, — Atom. С другой стороны, не секрет, что корпорация Microsoft объявила о разработке версии Windows, оптимизированной для ARM-архитектуры. Поэтому не вполне корректно говорить о противостоянии Wintel и ARM/Android. Я не могу сказать, что «таблетки» на альтернативных платформах «портят» нам жизнь, скорее, они добавляют азарта в конкурентную борьбу.

Несмотря на то, что iPad пока официально не продается на территории Украины (это решение компании Apple), мы надеемся, что планшеты начнут завоевывать отечественный рынок. По крайней мере, будем искать способы и возможности вместе с партнерами предложить и представить в 2011 году продукты в сегменте «таблеток» в нашей стране.

PCWeek/UE: Вы не считаете, что рост популярности планшетов отрицательно скажется на продажах других мобильных устройств?

В.Ш.: Пока мы не видим какой-либо «каннибализации» со стороны «таблеток» по отношению к нетбукам или ноутбукам начального уровня. Возвращаясь к данным 2010 года, при росте продаж мобильного сегмента почти на 30%, рост продаж процессоров Atom (если его выделить из общего объема продаж компании Intel) составил также около 20%. Конечно, 2011 год будет показательным с точки зрения конкурентной борьбы и появления более широкого предложения планшетов.

Мне в этой связи вспоминается 2008 год, когда в момент проявления первых кризисных тенденций в мире Intel представила нетбуки — категорию продуктов, которая даже еще не была окончательно определена, ее никто не ожидал и не видел ее будущего. Тем не менее, даже в непростых экономических условиях нетбуки за 9 месяцев в мировом масштабе заняли долю около 12%, потом она выросла до 17%. И пока она не сокращается.

PCWeek/UE: Владимир, если тезисно — каких инноваций нам стоит ждать от Intel в 2011 году? Хотелось бы понять, в каком направлении будет развиваться рынок?

В.Ш.: В 2011 год Intel входит с хорошими предложениями и сильной позицией. Буквально в начале года мы объявили и представили новые семейство продуктов Core на базе новой микроархитектуры Sandy Bridge. В второй половине года готовится переход на 22-нм технологический процесс, который позволит предложить более эффективные решения и для «таблеток», и для смартфонов в будущем.

В Sandy Bridge мы постарались привнести новую функциональность на уровне микроархитектуры. Intel сделала упор не только на рост производительности и сопутствующие технологии для ее повышения, но и на интегрированные в процессор графические решения. Это тем более актуально в свете постоянного повышения качества контента, появления 3D-фильмов, 3D-игр, smart-TV, технологий беспроводной передачи изображений и видео с компьютеров на телевизоры, — к примеру, наша технология Wireless Display.

Облачные вычисления потребуют более эффективных решений в серверных сегментах, поэтому в них Sandy Bridge тоже очень скоро появится. Ожидается, что к 2015 году количество подключен-

ных к интернету устройств достигнет 15 млрд. Безусловно, они потребуют существенной серверной производительности, нового уровня безопасности и управления от облаков, предоставляющих сервисы и обеспечивающих коммуникацию.



Владимир Шаров

Следует ожидать возникновения новых сегментов рынка — тех же «таблеток» и встраиваемых решений. Процессоры на базе Sandy Bridge для встраиваемых решений Intel впервые представила на розничной выставке в Нью-Йорке. Демонстрировалось около десяти вариантов футуристического дизайна, которые преследовали цель улучшения работы магазинов. Один из примеров Digital Signage — монитор, который идентифицирует человека, по определенному алгоритму вычисляет его возраст, рост, вес, распознает жесты и т.д., и исходя из полученных сведений, предлагает в наибольшей степени соответствующую запросам этому покупателю продукцию или предложения магазина. Вообще, встраиваемые решения разнообразны, например, набирающие популярность автомобильные системы инфотеймент, решения для здравоохранения и т.д.

Изменится и сама парадигма Intel — предлагаемые нами решения станут более комплексными. Движение в этом направлении подтверждает покупка компанией McAfee, беспроводного бизнеса Infineon, разработка совместно с Nokia и подразделением Software Solutions Group проекта MeeGo.

PCWeek/UE: На проходившей в Лас-Вегасе выставке потребительской электроники Intel представила целых 29 новых 32-нм процессоров Core iX с кодовым названием Sandy Bridge и 10 новых чипсетов. Когда их появления следует ожидать в системах доступных в Украине?

В.Ш.: Десктопные продукты Sandy Bridge уже в Украине — локальные сборщики заранее заказали все необходимые компоненты и сумели представить свои решения к официальному запуску нового семейства процессоров 6 января. Готовые системы можно найти на полках наших магазинов. Мобильные решения стоит ожидать в середине или ближе к концу февраля, поскольку речь идет о продуктах мультинациональных компаний. Задержка связана с временными затратами на поставки готовой продукции на склады в Украине.

PCWeek/UE: Во время выступления на CES глава компании NVIDIA Дженсен Хуанг (Jen-Hsun Huang) сравнил архитектуру x86 с переставшей существовать в 2009 году одной из крупнейших американских се-

тей традиционных магазинов электроники Circuit City, история деятельности которой началась 50 лет назад, в 1949 году. Сама Intel продолжает верить в перспективу x86-архитектуры?

В.Ш.: Все зависит от временного промежутка, который мы рассматриваем. Если посмотреть в ближайшее будущее, то наши ученые ведут разработки в различных направлениях, включая и новые архитектуры. Здесь уместно вспомнить пример из прошлого и настоящего — в 2007 году, за счет разработки Hi-K диэлектрика в транзисторах, x86 архитектура показала, что все только начинается, с другой стороны серия процессоров Itanium построена на гибридной векторной архитектуре EPIC. Intel Many Integrated Core Architecture (MIC), которая объединила в себе лучшее из проекта Lagabee, в которой используется множество специализированных многоядерных процессоров. Несмотря на заверения скептиков, вплоть до 2020 года закон Мура продолжает работать.

PCWeek/UE: Владимир, а каким себя показал украинский рынок для Intel в 2010 году?

В.Ш.: В Украине мы видели четкий тренд развития бизнеса в потребительском сегменте и как результат наша стратегия отличалась от мировой. В глобальном масштабе основной успех был достигнут благодаря серверам и клиентским корпоративным решениям — в сравнении с 2009 годом их рост составил около 30%. Однако в нашей стране развитие рынка в основном шло за счет потребительского сегмента — по отчетам Gfk, практически двукратный рост по ноутбукам и 10-12% роста в десктопах. В корпоративном сегменте у нас наблюдался незначительный рост по клиентам и буквально по результатам последних сделок в ноябре-декабре по серверам, что естественно отличается мировыми тенденциями, что лишний раз доказывает, что украинский рынок уникален.

Из знаковых проектов в 2010 году хотелось бы отметить запуск сети мобильного WiMAX оператором FreshTel. Украина одной из первых в 2006 году начала коммерческое использование технологии WiMAX, и теперь она вошла в 20-ку стран развернувших сети стандарта 802.16e. Тем более в рамках запуска сети организаторы практически первыми в мире представили решение в виде «таблетки» с WiMAX на архитектуре Intel. Украина сумела доказать, что даже несмотря на кризис, в ней находятся компании, способные отслеживать тенденции рынка и демонстрирующие готовность внедрять самые инновационные продукты.

PCWeek/UE: В прошлом году Intel Capital проинвестировала в De Novo — в этом есть заслуга местного офиса Intel?

В.Ш.: Формально Intel Capital — самостоятельная структурная единица в составе корпорации Intel. Она имеет свою вертикаль управления, в украинском подразделении Intel нет представителей этой организации. Ближайший аналитик Intel Capital находится в Москве, он отвечает не только за СНГ, но и за Центральную и Восточную Европу. Тем не менее, у нас выстроена модель общения, ведь Intel Capital, в первую очередь, заинтересована в проектах, которые могут стать катализатором развития перспективных технологий. Реализация проекта подобного уровня в Украине еще раз доказывает, что у нас есть люди и энтузиасты, которые интересуются инновационными технологиями и готовы их внедрять. По сути, коммерческий ЦОД De Novo — больше,

чем просто украинский проект. Без преувеличения его можно назвать одним из самых перспективных в Центральной и Восточной Европе с точки зрения построения правильных ЦОД, их развития и модернизации в будущем, движения в сторону облачных технологий.

PCWeek/UE: Наверняка, как для развития и возвращения тех самых энтузиастов высоких технологий уже несколько лет существует социальный проект Intel IT Galaxy. По данным вашей компании, его аудитория насчитывает свыше 70 тыс. человек. Поскольку по своей природе онлайн-проекты не имеют границ, наверняка часть этой аудитории составляют и наши соотечественники. Насколько значительна украинская составляющая в IT Galaxy?

В.Ш.: В самом деле проект IT Galaxy развивает наш российский офис, по нашей внутренней статистике, украинская аудитория составляет примерно 30% всех зарегистрированных активных пользователей. Мы не считаем этот проект исключительно российским, скорее, он ориентирован на аудиторию из стран СНГ. В частности, в нем широко будет представлен еще Казахстан.

Безусловно, часть 70-тысячной аудитории составляют консьюмеры — люди, небезразличные к высоким технологиям, а также очень активны ИТ-директора. В IT Galaxy они всегда могут получить профессиональные ответы на свои вопросы из первых рук и не тратить время и ресурсы на поиск нужной информации. Мы стараемся вовлекать в проект посетителей и стимулировать их к активному участию, давать возможность самореализоваться, повышать уровень знаний, делиться ими с другими участниками.

Кроме того, IT Galaxy не является онлайн-проектом в чистом виде, ведь он имеет и офлайн-составляющую. В течение года в ряде крупных городов мы организовываем IT Galaxy Road Show — встречи для участников сообщества в формате конференций. Симбиоз правильно выстроенного социального комьюнити и офлайн-общения служит залогом успеха нашего начинания и вызывает интерес со стороны ИТ-директоров и других посетителей сайта.

PCWeek/UE: Продолжая тему повышения уровня подготовки ИТ-специалистов, вам удастся находить поддержку со стороны государства в рамках образовательных программ, которые Intel традиционно реализует в различных странах?

В.Ш.: Корпоративная социальная ответственность действительно является важной составной частью деятельности нашей корпорации. В этом году у нас начался очень интересный проект с киевскими школами, в ходе которого мы планируем рассказывать детям о технологиях, а также о защите окружающей среды. Хотя многие ученики столичных школ без того очень продвинутые в использовании ИТ-технологий, многие ранее известные им вещи они открывают для себя заново. Полученный опыт нам очень хочется экстраполировать на остальные города Украины, как минимум, крупные.

В течение прошлых нескольких лет сотрудничество с Министерством образования и науки, на наш взгляд, было очень эффективным по различным образовательным проектам. В 2011 году мы рассчитываем только расширять это взаимодействие в рамках внедрения концепции «Один ученик, один компьютер».

НОВОСТИ

ИТ-БИЗНЕС

Intel вновь побила рекорд

Компания Intel объявила о финансовых результатах за весь 2010-й, включая IV квартал. Выручка за год составила \$43,6 млрд, операционная прибыль — \$15,9 млрд, а чистая прибыль — \$11,7 млрд. Все эти показатели стали рекордными.

В 4-м квартале 2010 года выручка компании достигла \$11,5 млрд. Операционная прибыль составила \$4,3 млрд, чистая прибыль — \$3,4 млрд. В IV квартале прошлого года эти показатели также стали рекордными.

Напомним, что в III квартале минувшего года выручка компании впервые преодолела рубеж в \$11 млрд и достигла \$11,1 млрд, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 18%.

По итогам 2010 года выручка подразделения PC Client Group выросла на 21%, Data Center Group — на 35%, прочего бизнеса, связанного с архитектурой Intel, — на 27%. Выручка от продажи процессоров и чипсетов Intel Atom увеличилась на 8%, до \$1,6 млрд. Валовая прибыль составила 66% (на 10 процентных пунктов больше по сравнению с 2009 г.). Капитальные затраты за год составили \$5,2 млрд.

Что касается итогов IV квартала прошлого года, то выручка PC Client Group не изменилась, Data Center Group — выросла на 15%, прочего бизнеса, связанного с архитектурой Intel, — не изменилась. Выручка от продажи процессоров и чипсетов Intel Atom не изменилась, составив \$391 млн (все сравнения приведены по отношению к 3-му кварталу 2010 года).

Средняя отпускная стоимость процессоров по сравнению с предыдущим кварталом незначительно выросла. Валовая прибыль составила 67,5%, что несколько выше ожиданий компании.

ИТ-БИЗНЕС

На доходы Асег повлияла погода

Компания Асег объявила предварительные итоги своих финансовых результатов в 2010 г. Компания добилась рекордных объемов консолидированных продаж в \$19,9 млрд., что на 14,2% больше, чем в 2009 г. Операционная прибыль за год также выросла существенно — на 20% — и составила \$575 млн.

Прибыль после вычета налогов (profits after tax, PAT) составила \$476 млн.; средняя доход на акцию (EPS) выросла благодаря увеличению операционной прибыли и достигла \$0,18. Показатели PAT и EPS в 2010 г. стали для Асег рекордно высокими.

При этом в 4-м квартале 2010 г. финансовые результаты Асег оказались ниже ожидаемых: объем консолидированных продаж по сравнению с тем же кварталом 2009 г. сократился на 7,3% и составил \$4,7 млрд.; операционная прибыль — \$139 млн., что также означает снижение.

Предварительные финансовые результаты за 4 квартал 2010 года включают также доходы от инвестиционной деятельности корпорации. За этот период прибыль после уплаты налогов составила \$122 млн. Уменьшение доходов в 4-м квартале компания связывает с неблагоприятными экономическими и погодными условиями, наблюдавшимися в Европе в этот период.

НОВОСТИ

ИТ-БИЗНЕС

De Novo создала DRP-лабораторию для «Киевстар Дж. Ес. Ем.»

DRP-лаборатория (DRP — Disaster Recovery Plan) представляет собой готовый инструмент, позволяющий защитить компанию от потери данных при помощи регулярной проверки целостности их резервных копий. Для DRP-лаборатории не обязательно приобретать и строить отдельную инфраструктуру. В штатном режиме работы в качестве платформы DRP-лаборатории может использоваться инфраструктура резервного ЦОД. А высвобождение занимаемых ресурсов (путем остановки сервисов DRP-лаборатории) для восстановления критических сервисов в случае катастрофы закладывается в автоматизированный сценарий восстановления.

В рамках внедрения «DRP-лаборатории» для «Киевстар Дж. Ес. Ем.» был создан программно-аппаратный комплекс, который, вместе с набором организационных мероприятий позволяет автоматизировать процесс подготовки тестовой платформы, восстановления данных из резервных копий и проверки их работоспособности. Работающая сегодня в компании «DRP-лаборатория», способна полностью автоматизировано извлечь данные из резервной копии, поместить их в виртуальную модель платформы определенного ИТ-сервиса и, по ряду признаков определить, удостовериться в корректном функционировании восстановленного ИТ-сервиса.

«Без тестирования возможности восстановления не может быть и уверенности в реальной защищенности ИТ-сервисов. Именно поэтому одним из основных требований аудита является

требование периодических проверок возможности восстановления ИТ-сервисов из резервных копий», — уверен Алексей Быков, архитектор проекта, ведущий архитектор в области виртуальных инфраструктур De Novo.

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Прогнозируемые угрозы 2011 года

Корпорация Stonesoft прогнозирует, что основными угрозами в сфере сетевой безопасности в наступившем году будут Stuxnet, социальная инженерия и динамические техники обхода, столь актуальные в 2010 г. Эксперты компании составили следующий список прогнозов на 2011 г.

1. Поскольку ОС Apple все более широко используется во всем мире, в ближайший год ожидается появление компьютерного червя или вируса, нацеленного исключительно на эту ОС.

2. Увеличится число атак на сайты социальных сетей, таких как Facebook и Twitter, которые за один раз будут поражать тысячи (а, возможно, и миллионы) компьютеров. Вредоносные программы, копируя адресные книги пользователей, будут делать веерную рассылку вредоносных сообщений или файлов по спискам из адресных книг. При этом они будут выглядеть как сообщения, отправленные со знакомой электронной почты.

3. Больше станет «информационных войн» — атак, направленных на государство. Число атак по политическим мотивам будет увеличиваться, хотя на-

падения с финансовой мотивацией, безусловно, останутся доминантными.

4. Ожидается увеличение количества целенаправленных атак с применением методов социальной инженерии. Хакеры будут тщательно изучать информацию о сотрудниках организации, которая является целью атаки, для проникновения в корпоративную сеть и извлечения финансовой выгоды.

5. Все больше станет атак, подобных Stuxnet. Мишенью будут объекты критической инфраструктуры, такие как правительственные или военные системы. Такие атаки будут редки, поскольку для подготовки и создания вируса подобного масштаба хакерам требуются значительные ресурсы. Stuxnet был основан на использовании четырех уязвимостей zero-day, одну из которых ранее использовал червь Conficker. Его сложность и предположительная стоимость разработки указывают на то, что его создание было спонсировано правительством.

6. Смартфону предопределено стать мишенью для хакеров. Количество смартфонов, которые будут проданы в 2011 г., приблизится к количеству проданных ПК.

7. Хакеры станут еще более неразборчивыми в распространении вирусов «еще дальше и быстрее». В их попытках «отбить затраты» ни один пробел в безопасности не останется неиспользованным, и они будут использовать любую возможность проникнуть туда, где еще не установлены средства защиты.

8. Открытые Stonesoft динамические техники обхода (АЕТ) потребуют от со-

общества производителей систем предотвращения вторжений (IPS) объединиться, чтобы создать эффективную защиту для противостояния этой категории угроз.

ПАМЯТЬ

Сверхтонкие жесткие диски для мобильных устройств

Японская корпорация Toshiba выпустила первые в индустрии сверхкомпактные накопители форм-фактора 1,8 дюйма с LIF SATA-коннектором. LIF означает Low-Insertion Force (установка с минимальным усилием) и подразумевает высокий уровень компактности.

Благодаря тонкой конструкции, новые жесткие диски можно встраивать в самые миниатюрные устройства, например, в планшеты, портативные медиа-плееры и т. д. Toshiba выпустила накопители емкости 160, 200 и 220 гигабайт. Причем в сообщении компании утверждается, что по устойчивости к вибрации, энергопотреблению и бесшумности работы они превосходят 2,5-дюймовые диски.

Все анонсированные модели оснащены буфером кеш-памяти по 16 Мб и потребляют в режиме ожидания 0,35 ватт. Размеры дисков составляют всего 5x54x71 мм, вес — 48 г. Информация о стоимости и доступности дисков пока отсутствует, однако известно, что первая пробная партия новых жестких дисков будет доступна для заказчиков в феврале этого года.

Toshiba, усилившая в 2009 году свой бизнес по производству жестких дисков за счет приобретения соответствующего подразделения у Fujitsu, является пионером в разработке и производстве 1,8-дюймовых дисков, выпустив первый в мире накопитель с таким форм-фактором в 2000 году. По мнению IDC, в 3-м квартале 2010 года Toshiba удерживала свыше 92% мирового рынка 1,8"-жестких дисков.

«В Украине должен запускаться механизм инноваций»

Дмитрий Шимкив, глава «Майкрософт-Украина», рассказывает о глобальных инициативах корпорации, основных приоритетах украинского офиса в 2011 году, планируемых действиях по легализации ПО.

PCWeek/UE: Дмитрий, как вы можете охарактеризовать итоги минувшего года для Microsoft?

ДМИТРИЙ ШИМКИВ: Я считаю, что 2010-й для нас был довольно успешным: мы запустили множество новинок, среди которых Office 2010, Internet Explorer 9, облачные платформы, онлайн-приложения Office Web Apps. Глобальные продажи Windows 7, нашего флагманского продукта, за год превысили 240 миллионов лицензий, что составляет приблизительно 25% мирового рынка. Кстати, в Украине его применяют около 19% пользователей, и это один из самых высоких показателей в мире.

Конечно, процент нелегального использования Windows 7 все еще достаточно высокий, но есть позитивные тренды. В этом году было уделено значительное внимание борьбе с пиратством, у нас появились региональные представители, налажился диалог с государством.

PCWeek/UE: Вы говорите «наладился диалог с государством», то есть раньше такого диалога не было?

Д.Ш.: Когда 2,5 года назад в Украину приехал Стив Балмер, со стороны властей были даны некоторые обещания, подписано три меморандума. Microsoft выполнила все свои обязательства и ждала ответных действий со стороны государства. Тем не менее есть живой диалог, имеется осознание проблемы использования нелегального ПО органами власти, желание выходить из данного тупика. То есть, выражаясь языком дипломатов, «наметилось потепление в отношениях». Хотя такой переговорный процесс продолжается уже 12 лет.

Мы — страна, которая умеет придумывать и этот элемент нужно максимизировать и использовать.

PCWeek/UE: Расскажите, пожалуйста, о стратегических планах на 2011 год для локального офиса Microsoft в Украине.

Д.Ш.: Я попробую осветить планы не только на 2011 год, но и на несколько последующих лет в рамках наших пяти приоритетов. В первую очередь, это развитие тематики облачных технологий и то, что мы называем connected devices — устройства, которые могут взаимодействовать с облаком. Это услуги, которые предоставляет или Microsoft или наши партнеры, а также построение решений, связанных с данной технологией, то есть все устройства, взаимодействующие с облаками, — компьютеры, телефоны, планшеты и т. д.

Второй приоритет — взаимодействие с разработчиками. Почва для данного направления очень интересная. Член правительства Сергей Тигипко недавно озвучил цифру, что софтверная индустрия, которая предоставляет услуги аутсорсинга, имеет более миллиарда долларов в год. Нам бы очень хотелось вернуть софтверный аутсорсинг внутрь страны, чтобы эта индустрия начала генерировать добавочную стоимость для локальных заказчиков, а не только для «заморских». Кроме того, было бы хорошо, чтобы украинские разработчики создавали свои продук-

ты и продавали их на международных рынках, тем самым повышая капитализацию страны, а не работали «на дядю».

Третье направление — государственный сектор, то есть вопросы, связанные с легализацией, повышением конкурентности страны в целом. Это развитие образования, проекты, улучшающие эффективность работы правительства и усиливающие кластер ИТ.

Четвертое — расширение регионального присутствия. У нас уже появились представители в тех регионах, которым мы уделяем особо пристальное внимание. На данный момент наши представители есть в Донецке, Днепрпетровске, Одессе, Львове, скоро они появятся и в Харькове.

Пятый приоритет — борьба с пиратством. Она будет продолжаться, потому что у нас несказанно высокий уровень нелегального ПО.

Итак, еще раз кратко подытожу все пять пунктов: облако и связанные с ним устройства; разработчики; госсектор; региональное расширение; борьба с пиратством.

PCWeek/UE: На середину 2011-го запланирован запуск онлайн-приложения Office 365. Для такого ИТ-сервиса вообще невозможно пиратство...

Д.Ш.: Если говорить прагматично, Office 365 — это, в первую очередь, услуга, то есть сервис почты и средств взаимодействия, таких как SharePoint, Unified Communications. Вы можете купить обычный Office «из коробки», а можете приобрести Office 365 — подписку на почту и сервисы в облаке. Эта связка будет работать. Можно не покупать «коробочный» Office, а приобрести только подписку на Office 365, но в этом случае ситуация будет выглядеть следующим образом: если вы не оплачиваете свой счет во время пользования облачным сервисом, то через месяц Office перестает работать. При приобретении подписки пиратство невозможно.

PCWeek/UE: Вы затронули тему сотрудничества с властями. Совсем недавно КМУ объявил о запуске программы «Электронное правительство». Верите ли вы в реалистичность намерений властей?

Д.Ш.: Если не верить, то очень тяжело жить. Мы продолжаем встречаться с представителями власти, обсуждаем конкретные, живые проекты, помогаем им формировать данные проекты, используя международный опыт. Ведь существуют примеры внедрения различных проектов, связанных с улучшением прозрачности работы государства, по всему миру: Восточная и Западная Европа, Россия, Азия, Африка, Северная Америка. Есть понятие «единого окна» с единой системой криптографии для гражданина Бельгии. Имеются проекты документооборота и больших закупок в Великобритании. Есть пример системы единых реестров, реализованной в Норвегии, заключающейся в консолидации всех реестров в государственном дата-центре.

PCWeek/UE: Но это европейские страны...

Д.Ш.: Похожие примеры имеются и в Украине. Мы сотрудничали с Министерством образования при построении системы для тестирования студентов с помощью платформы Windows Azure — конкретное решение экспериментальной задачи, для которой не требовалась инфраструктура. Был достигнут позитивный результат, и теперь мы можем двигаться дальше в этом направлении. А потому я верю

в заявления со стороны властей — нередко они довольно позитивные. Ни для кого не секрет, что Антимонопольный комитет Украины еженедельно проводит совещания, используя технологии Unified Communications и экономя кучу денег на командировках. Сначала это был микропроект, который теперь перерос в большой.



Дмитрий Шимкив

PCWeek/UE: Как вы полагаете, какое место должна занять Украина в глобальном ИТ-мире? На что следует сделать акцент: на программирование, производство электронных компонентов (некий аналог китайско-тайваньской модели) или на консалтинг/предоставление услуг?

Д.Ш.: Абсолютно реальными являются варианты, когда украинская софтверная компания выходит на международный рынок. Поскольку я начинал свою бизнес-карьеру в «чистом аутсорсинге», то могу заявить, что аутсорсинг — это мертвая модель, как выразился один мой коллега. Она не приносит добавочной стоимости стране, в которой находятся программисты, за исключением того случая, если аутсорсинг постепенно перерождается в R&D, так называемый аутсорсинговый R&D. Именно последний

Нельзя построить технопарк и ожидать, что произойдет чудо. Вначале он будет пустовать, потом его займут фирмы, которые будут называть себя высокотехнологическими компаниями и при этом торговать водкой и сигаретами

вариант может быть очень интересным для Украины. Страна, которая имеет такую форму R&D, — Израиль, так как там находится много исследовательских центров. Похожими примерами являются Дания и Швеция, где есть технопарки, в которых расположены R&D-центры. Я всегда буду сторонником того, чтобы отечественные специалисты разрабатывали свои идеи и продавали их не только на украинском, но и на международных рынках, открывали филиалы в США, привлекали дополнительные инвестиции и становились сильными игроками. Будем ли мы их поддерживать? Однозначно.

Минус «чистого аутсорсинга» в том, что те задачи, которые получают аутсорсинговые компании на начальном этапе становления, нередко заключаются в обслуживании устаревших тех-

нологий, модификации старого кода и т. д. Это довольно грустно. Украинские программисты, получая подобную работу, часто «деградируют» в своей специальности, не имея доступа к новейшим технологиям. А ведь мир не стоит на месте, и послезавтра наши разработчики, «увязшие» в поддержке программ на COBOL, станут никому не нужны.

Конкурировать с Индией или Китаем глупо. У них больше людей, у них мощная диаспора в ИТ-компаниях, которая помогает гарантировать тот или иной поток заказов. Украина должна бороться за то, что я называю «Engineering in Ukraine». Украина — страна, которая умеет придумывать, и это нужно использовать по максимуму. Мы способны изобретать, и нашими идеями пользуются многие компании в мире. Очень хочется видеть украинские компании, которые капитализируют на своих инновациях.

PCWeek/UE: Как именно Microsoft готов помочь украинским разработчикам — новым программным обеспечением, или мы можем говорить даже о финансовых инвестициях?

Д.Ш.: Финансовые инвестиции — вряд ли, поскольку нас не интересует доля в компаниях. Нам интересно, когда растет экосистема, ведь в этом случае мы тоже зарабатываем. Задача, которую мы перед собой ставим, — консультации, помощь, программное обеспечение для стартапов. Если видим интересный проект, то вместе с этой компанией ищем приемлемые решения. У нас есть доступ к клиентам, инвесторам, а потому мы можем помочь перспективным стартапам вырастить их идею.

PCWeek/UE: Но все-таки, чтобы Украину перестроить в аутсорсинговый центр R&D, требуется поддержка со стороны государства...

Д.Ш.: У меня к вам встречный вопрос: что значит «поддержка государства»? Я часто общаюсь с представителями государства, и мне не понятно, почему так говорят. Вот пример: когда зародилась Силиконовая долина в США, то в активе у стартапов не было ничего, кроме земли вокруг Стэнфордского университета. Ни о какой государственной поддержке и речи быть не могло. Единственное, что сделало государство, так это позволило преподавателям и студентам самостоятельно зарабатывать, вот и все. Вокруг университета возник кластер, регион начал развиваться. А если в одном месте собрать много умных людей и дать им возможность свободно работать, то рано или поздно они вместе придумают что-то необыкновенное.

PCWeek/UE: Возможно, стоит всех украинских программистов собрать в одном месте? К примеру, премьер-министр Н. Я. Азаров говорил о создании некоего технопарка.

Д.Ш.: Для меня технопарк — очень эфемерная вещь. Предположим, что я — студент, основатель стартапа (ведь стартапы в большинстве своем состоят из студентов). При выборе места для офиса меня интересуют три вопроса: а) максимально дешевая стоимость помещения; б) хорошая и дешевая связь; в) место для отдыха, куда можно спокойно прийти и перекусить, выпить кофе, пообедать. Также следует учитывать, где будет расположен данный технопарк, то есть как студенты будут туда добираться. Поэтому выбор места для создания такого «инкубационного» парка на территории университета является более грамотным. Я как человек, который занимался бизнесом, могу сказать, что буду работать там,

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 25 ►



www.mirohost.net



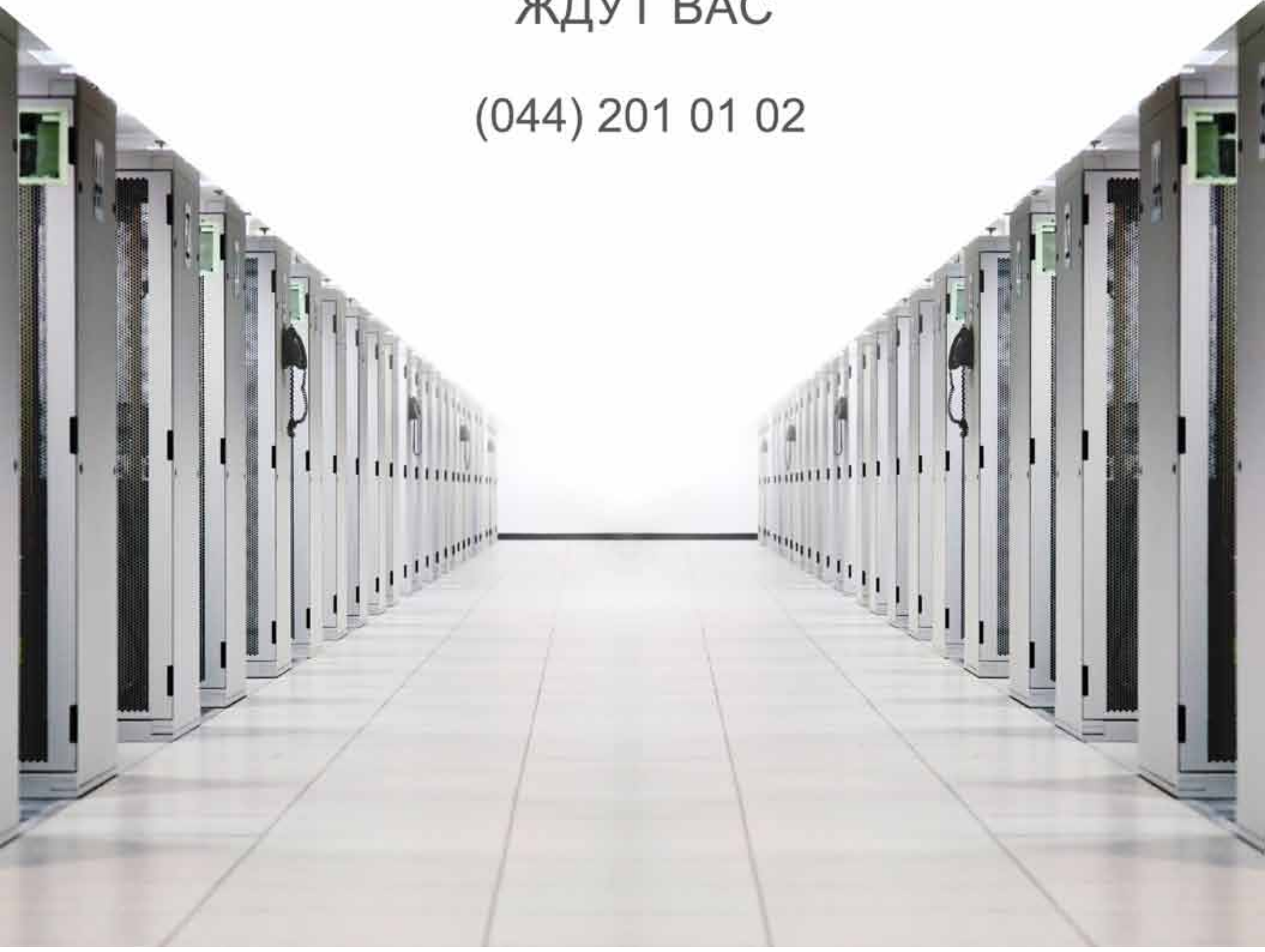
www.imena.ua

ДАТА ЦЕНТР

10 000 серверов

ЖДУТ ВАС

(044) 201 01 02



«Сделано в Украине»

Кризис основательно встряхнул рынок отечественных сборщиков ПК. Выжить пощастило немногим. Впрочем, даже те игроки, которым удалось пережить сложные времена, вряд ли могут спокойно вздохнуть, поскольку экономика страны еще не полностью вышла из кризиса. О том, какие тренды сегодня заметны на рынке персональных компьютеров и о том, как наращивать продажи в сложных экономических условиях мы говорили с Георгием Чернявским, председателем совета директоров компании «Навигатор».

PCWeek/UE: Георгий, давайте начнем нашу беседу с итогов минувшего года. Что можете поставить себе в зачет, а что в незачет?

ГЕОРГИЙ ЧЕРНЯВСКИЙ: После довольно резкого взлета продаж в первой половине 2008 года уже в начале 2009-го пришло время серьезной переоценки своих возможностей и поиск так называемого «дна». С моей точки зрения, те компании, которые смогли в 2009 «опуститься на дно», то есть сохранить запас устойчивости при минимальных уровнях продаж, уже в 2010-м начали движение вверх.

В целом мы довольны достижениями минувшего года: нам удалось сохранить команду, потенциал бизнеса, пройти экономическое «дно» и грамотно привлечь ресурсы. Компания начала стремительно подниматься вверх.

Например, на корпоративном рынке мы реализовали большое количество успешных проектов, в первую очередь в банковском секторе: НБУ, Дочерний Банк Сбербанка России, Укрэксимбанк и ПИБ. В прошлом году была осуществлена весьма интересная программа со Сбербанком России по внедрению наших серверных платформ и устройств хранения под новую базу данных, которая устанавливается в 12 областях.

В конце года была заключена сделка по приобретению «Навигатором» компании «Инфосервис», с 1999 года успешно работающей как франчайзи 1С. Совместно мы планируем выйти на рынок ПО, предлагая не только продукты 1С, но и другие решения. Приобретение «Инфосервис» также дает нам возможность покрыть в комплексе весь спектр потребностей корпоративных клиентов, включая профессиональный консалтинг, внедрение и сопровождения систем управления и учета, поставку высокоэффективного технического оборудования (ПК, серверов), построение сетей и т. д.

Также в конце 2010-го мы представили потребителям новые продукты, среди которых — перспективный для украинского рынка планшет ImPad, компьютеры класса All-in-One, неттопы и домашние серверы.

В этом году нам вновь удалось наладить поставки техники в розничные сети и зафиксировать лидирующее положение в этом сегменте. А вот интернет-продажи пока не очень заметны. Ведь интернет-торговля также изменилась, сегодня и здесь основным драйвером продаж является ценовой демпинг.

PCWeek/UE: В последние годы в розничных сетях заметно активизировались мировые А-бренды, также продвигающие на полки магазинов свои десктоп-системы. Насколько вы чувствуете их присутствие?

Г.Ч.: Действительно, в розничные сети зашли Асег и HP, каждый в своем ценовом сегменте. Но несмотря на то, что они добились неплохих результатов, зарубежным брендам все же сложно

достичь необходимой гибкости в конфигурации систем, скорости поставок и соотношения цена/качество, которые обеспечиваем мы. Поэтому позиции «Навигатора» на рынке не только не ослабели, но даже окрепли. Продукты Асег и HP имеются в нескольких розничных сетях, их продажи, по данным IDC, составляют 3,5% и 2,9% против наших 7%.

Не будем забывать, что сегодня изменилась сама идеология ПК: компьютер становится по-настоящему персональным и специализированным. Среди требований потребителей — чтобы он был «заточен» под определенные задачи: игровая машина, графическая станция, мультимедиа-ПК. Все это ведет к сегментированию в ценах и структурированию на полке.

На сегодняшний день очевидно, что на многих европейских рынках десктоп-системы оттеснились в нижний и верхний ценовой сегмент, оставив всю среднюю полку ноутбукам. Однако украинский опыт свидетельствует о другой структуре покупательского спроса. Например, продажи в регионах отличаются от продаж в Киеве — там чаще покупают универсальные решения, предпочитают платить небольшие деньги за более защищенное, стабильное и габаритное решение, выбирая достаточно мощные конфигурации. Хотя доля продаж ноутбуков растет как в регионах, так и в столице.

PCWeek/UE: Какова сейчас конкурентная среда в стране?

Г.Ч.: С этой точки зрения рынок изменился и, к сожалению, не в лучшую сторону. Известно, что в 2009 году много крупных компаний сошло с дистанции, поэтому сегодня конкурентная среда определяется двумя А-брендами, двумя украинскими крупными производителями и другими более мелкими компаниями. Очень сильно обострился сегмент «наколенной» или «гаражной» сборки, при этом объем рынка уменьшился, в то время как число мелких игроков в каждом регионе достаточно высоко.

Но такого покрытия сервисной сетью, которые обеспечивает сегодня «Навигатор», пока не достиг никто.

PCWeek/UE: Насколько большую долю в общем объеме продаж сегодня занимают устройства All-in-One и другие оригинальные устройства?

Г.Ч.: Пока что немного, однако спрос на них растет. Вполне возможно, что для розничного потребителя в текущем году это будет очень интересный и привлекательный продукт. А вот неттопы более любопытны для корпоративных структур и СМБ-сектора, которые оптимизируют свою ИТ-инфраструктуру и с помощью неттопов снижают общее энергопотребление офисов.

Что касается планшетов ImPad, то их перспективы весьма радужные. Основной вопрос — программная оболочка, работающая без боев, более доступная цена при большей производительности и функционале, а также локализация ПО, приемлемая для украинского потребителя. Пока что мы запустили свой планшет на базе Windows 7, но рассматриваем и другие платформы. В ближайшей перспективе — расширенная линейка устройств на разных платформах и с различной производительностью и диагоналями.

PCWeek/UE: Планируется ли использование ImPad'a в корпоративном секторе?



Георгий Чернявский

Г.Ч.: Работа в этом направлении ведется. Есть запросы от банков, ресторанов и отелей, в том числе и от зарубежных.

PCWeek/UE: Наблюдается ли спрос на тонкие клиенты в связи с прогнозируемой многими аналитиками виртуализацией десктопов?

Г.Ч.: У нас есть готовые решения, и мы их предлагаем рынку. Более того, наши собственные офисы работают на тонких клиентах собственного производства. Однако здесь все зависит от заказчиков. На сегодняшний день банки заполнены техникой, закупленной еще в предыдущие годы. Поэтому для них вопрос заключается не столько в модернизации, сколько в сокращении ИТ-инфраструктур.

PCWeek/UE: Насколько успешно удается продвигать ноутбуки под брендом Impression?

Г.Ч.: Хотя конкуренция в данном направлении очень жесткая, закрывать его не будем. Мы делаем ставку на нишевые решения, в том числе и в корпоративном секторе, например с 3G- и 4G-модемами. «Навигатор» производит ноутбуки под конкретные задачи клиентов и выигрывает в гибкости производства. Поэтому нам удается сохранять данное направление прибыльным. Так, например, в прошлом году была проведена удачная совместная маркетинговая программа с «Эльдорадо».

PCWeek/UE: Пользуются ли сейчас спросом компьютеры с предустановленным ПО?

Г.Ч.: Безусловно, причем в основном это Windows 7 различных версий. На сегодня доля ПК с предустановленной ОС составляет свыше 70%, хотя в 2010 году этот показатель был ниже 50%. То есть динамика ясна — компьютер как черный ящик все меньше интересует пользователя, ему требуется законченное решение «под ключ» с ОС, антивирусом, различными утилитами.

PCWeek/UE: На что компания «Навигатор» будет делать основной упор в 2011 году?

Г.Ч.: Мы планируем усилить сектор ПО, «затачивать» нашу продукцию под потребителя, устанавливая на нее локализованные утилиты и программы. Возможно, будем выводить на рынок новые решения совместно с Microsoft, другими разработчиками ПО, которые будут применимы для всех без исключения наших продуктов. Мы намерены представить рынку максимально широкий спектр различных устройств: от электронных книг под маркой Impression до серьезных серверных платформ. Вообще вопрос ло-

кализации продукта под украинского потребителя имеет первостепенную важность.

Удастся ли повторить или даже улучшить результаты минувшего года в 2011? Это будет зависеть как от действий правительства, так и от того, насколько тщательно мы продумаем каждый наш шаг. Ситуация в стране постоянно меняется. Новый Налоговый кодекс утяжеляет работу среднего бизнеса, вытесняя спрос в верхний корпоративный сегмент и нижний сегмент малого бизнеса. Ожидаем закупок в государственном секторе. А вот средний бизнес будет вести себя спокойно и вряд ли станет проявлять особый интерес к ИТ. Поэтому говорить о больших «скачках» роста можно будет только после реального улучшения экономической ситуации в Украине.

О КОМПАНИИ

Компания «Навигатор» основана в 1996 году и сегодня является единственным в Украине производителем полного спектра компьютерных систем, выпускаемых под маркой Impression: настольных компьютеров, ноутбуков, серверных систем, графических станций, блейд-систем и консьюмерских решений. С 2005 года компания — лидер по объемам производства и продаж настольных ПК в Украине.

В рейтинге «ТОП-100. Лучшие компании Украины 2010» издательства «Экономика», «Навигатор» возглавил список самых эффективных предприятий среди производителей ПК. Лучшие компании для «ТОП-100» определены на основании комплексной оценки эффективности, которая учитывает такие показатели как: динамика чистого дохода и чистой прибыли, рентабельность продаж, активов и собственного капитала, рассчитанные за последние 5 лет (2005—2009).

Георгий Чернявский руководит компанией «Навигатор» с 2004 года. По итогам 2010-го года сразу два рейтинговых издания отметили «Навигатор» и ТОП-менеджмент компании как лучших в отрасли.

В декабре редакция всеукраинского рейтингового журнала «Гвардия» признала Георгия Чернявского, председателя совета директоров компании «Навигатор» лидером отраслевого «Рейтинга руководителей». В общем же рейтинге Георгий вошел в сотню лучших руководителей среди трехсот наиболее успешных, выявленных аналитиками «Гвардия».

«Укрэксимбанк»: статус...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

Соответственно, в сфере информационных технологий мы придерживаемся концепции открытых систем, стандартизации программного и аппаратного обеспечения в масштабах банка. При этом, сочетание программных систем собственной разработки, заказных разработок, стандартных программных продуктов, аппаратных и программных платформ от мировых производителей позволяет развивать и масштабировать информационную систему. При этом мы учитываем тенденции развития информационных и банковских технологий, изменений структуре бизнеса, в подходах к организации и управлению подразделениями «Укрэксимбанка», а также те изменения, которые вытекают из приоритетов и задач банка.

PCWeek/UE: Вы руководите ИТ-направлением в «Укрэксимбанке». Как формируется стратегия банка?

С.А.: Стратегия развития ИТ разрабатывается коллегиально, согласовывается с бизнес-подразделениями и утверждается Правлением банка.

PCWeek/UE: Существуют ли какие-то ограничения или, наоборот, преимущества для ИТ, проистекающие из формы собственности «Укрэксимбанка» и его особом месте на рынке банковских услуг Украины?

С.А.: Статус государственного банка предъявляет весьма высокие требования к информационной прозрачности его деятельности, к качеству услуг банка и поддерживающих его ИТ-сервисов, к обеспечению их непрерывности, безопасности и надежности.

PCWeek/UE: Какие инновационные или нестандартные решения внедрены в вашем банке за последние 3-4 года? Кто был инициатором их внедрения?

С.А.: В этот период была заложена основа для централизации ИТ-сервисов — построена высокопроизводительная, масштабируемая корпоративная сеть, общее телефонное пространство, создан глобальный каталог пользователей сети банка, заложена основа для построения системы коллективной работы и современного документооборота. Также начаты работы по уплотнению размещения и консолидации серверов с использованием технологий виртуализации.

Инициатором использования и внедрения вышеперечисленных технологий было Управление информационных технологий, а соответствующие инициативы были одобрены и поддержаны руководством банка.

Наряду с этим была разработана и внедрена новая система работы с международными системами денежных переводов, взаимодействующая с ними или с их представителями посредством сервисов (в частности, сервисов, предоставляемых MoneyGram Service Bureau). Это позволило значительно повысить качество обслуживания клиентов, что было отмечено компанией MoneyGram Service Transfer, присудившей АО «Укрэксимбанк» награду The best customer service bank in Ukraine-2009.

Также инновационные системы «Финансовый портал» и «Корпоративный клиент — банк» получили в эти годы дальнейшее развитие и теперь составляют очевидные преимущества банка, хотя в момент их внедрения было немало скептиков относительно их перспективности.

Была проведена модернизация программного обеспечения по STP (Straight Through Processing) обра-

ботке входящих и по автоматизированному формированию исходящих SWIFT-сообщений, что позволяет нашему банку регулярно получать престижные награды таких лидеров финансового сектора, как JP Morgan Chase (награда Quality Recognition Award как одному из лучших из его 6000 банков-корреспондентов по качеству расчетов в долларах США), Deutsche Bank и Commerzbank AG (награда за качество расчетов в евро и долларах США).

В сфере информационных технологий мы придерживаемся концепции открытых систем, стандартизации программного и аппаратного обеспечения в масштабах банка. При этом мы учитываем тенденции развития информационных и банковских технологий, изменений структуре бизнеса, в подходах к организации и управлению

PCWeek/UE: Какая АБС используется в вашем банке и чем продиктован этот выбор? Есть ли планы по переходу на систему других разработчиков?

С.А.: В качестве платформы для системы автоматизации финансовой деятельности (в первую очередь, финансового учета и отчетности) в нашем банке долгое время используется интегрированная банковская система отечественного разработчика, архитектура которой во взаимодействии с важнейшими подсистемами собственной разработки банка обеспечивает полный технологический цикл автоматизации его деятельности по большинству ключевых направлений банка.

На базе собственных разработок и базовой покупной системы Управление информационных технологий разработало и внедрило большое количество подсистем и комплексов задач прикладного характера, которые позволяют автоматизировать основные бизнес-процессы банка.

PCWeek/UE: Насколько велик штат сотрудников в «Укрэксимбанке» и какие задачи они выполняют? Как осуществляется взаимодействие в рамках проектов между вашими сотрудниками и инженерами системных интеграторов?

С.А.: Как для банка, входящего в группу крупнейших, количество ИТ-сотрудников невелико, но в то же время это подразделение обеспечивает решение широкого спектра задач по развитию и поддержке ИТ-инфраструктуры, предоставляет необходимые сервисы клиентам, партнерам и сотрудникам банка. В число решаемых ими задач входит:

- планирование и организация ИТ-инфраструктуры;
- приобретение, разработка и внедрение в соответствии с потребностями бизнеса;
- разработка прикладного программного обеспечения;
- решение широкого класса интеграционных задач;
- взаимодействие с внешними организациями, в т.ч. с системными интеграторами;
- эксплуатация и сопровождение программных и технических решений для обеспечения непрерывности бизнеса.

PCWeek/UE: Наверняка финансовый кризис затронул и «Укрэксимбанк» — на чем пришлось экономить, какие проекты заморозить? Как выжили из положения?

С.А.: Благодаря тому, что к моменту начала кризиса банка обладал развитой ИТ-инфраструктурой, позволяющей гибко реагировать на изменения среды функционирования бизнеса, а также благодаря оптимальному сочетанию прикладного программного обеспечения собственной разработки и сторонних разработчиков нам удалось минимизировать проблемы, связанные с финансовыми затратами на развитие ИТ.

Поэтому с учетом этих обстоятельств и положительных финансовых результатов банка в годы кризиса развитие ИТ-ресурсов банка не прекращалось. При этом отчетливо проявилось как преимущество наличие проектов по разработке программного обеспечения силами специалистов банка, и благодаря этому мы смогли успешно решать задачи поддержки различных бизнес-задач, когда требовалась быстрая реакция на изменения.

PCWeek/UE: Вы являетесь одним из первых лиц в «Укрэксимбанке». Приходится ли Вам порой убеждать коллег, даже в спорах, в необходимости внедрения современных технологий?

С.А.: В течение последних 15 лет «Укрэксимбанк» позиционируется как банк высоких технологий и всегда был в числе лидеров по внедрению новых банковских продуктов и технологий. Поэтому весь коллектив банка работает над удержанием лидерских позиций. Но тем не менее иногда приходится и доказывать свою точку зрения.

ИЗ ЛИЧНОГО ДЕЛА

Солодовник Анатолий Иванович
Заместитель Председателя правления, член правления ПАО «Государственный экспортно-импортный банк Украины»

ОБРАЗОВАНИЕ:

окончил Киевский политехнический институт по специальности промышленная электроника.

ИТ-КАРЬЕРА: март 1995 до 2003 года работал в должности начальника компьютерного центра, а с 2003 года — заместителя Председателя Правления открытого акционерного общества «Государственный экспортно-импортный банк Украины». Течение 2005-2008 лет занимал должность заместителя Председателя Правления — директора департамента информационных технологий открытого акционерного общества «Государственный сберегательный банк Украины». 3 октября 2008 — заместитель Председателя Правления по вопросам информационных систем и перспективных сетевых технологий открытого акционерного общества «Укртелеком». С ноября 2010 года работает заместителем Председателя правления, членом правления ПАО «Государственный экспортно-импортный банк Украины».

СЕМЕЙНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ:

женат, имеет сына.



Нельзя все время сеять пессимизм

В минувшем году процент нелегально-го ПО в Украине снова вырос, увеличившись на 1 пункт в сравнении с наиболее успешным за последние годы показателем в 86%. Очевидно, что нелегальное программное обеспечение не есть проблема какого-либо одного конкретного вендора или дистрибутора, это проблема для целой отрасли производителей интеллектуальной собственности. О перспективах развития софтверного рынка PCWeek/UE беседует с Павлом Ждановичем, директором компании «Софтпром», крупнейшего украинского дистрибутора ПО.

PCWeek/UE: Охарактеризуйте, пожалуйста, успехи и неудачи компании в прошедшем году. С какими достижениями вы вступили в новый 2011 год?

ПАВЕЛ ЖДАНОВИЧ: У нас был очень амбициозный план — добиться в 2010 году роста продаж 50%. Реальное увеличение продаж составило более 40%, что тоже **ИНТЕРВЬЮ** очень хорошо, поскольку с целью лучшего стимулирования мы всегда стараемся ставить планы выше и агрессивнее, чем объективно можно достичь. То есть мы выросли больше, чем рынок в среднем.

Очень хорошо работают наш и казахский и белорусский офисы. Кроме того, мы успешно начали бизнес в РФ, где только в прошлом году открыли офис — вместе с партнером нам удалось закрыть большую сделку по Websense с самым крупным заказчиком России.

В Беларуси «Софтпром» инициировал процесс License Compliance по Autodesk, что очень важно. Начались продажи сервисов GoogleApps в СНГ, к ним активно присматриваются клиенты.

К сожалению, нам не удалось полностью воплотить планы по розничному сектору. Мы не очень довольны ситуацией на Кавказе (Азербайджан, Грузия, Армения) и в Молдове. Хотя, справедливости ради, надо отметить, что в Азербайджане этот год для ПО был не самый удачный, равно как и в Молдове, где политическая ситуация непростая.

PCWeek/UE: Какие продукты пользуются наибольшим спросом в рознице?

П.Ж.: В этом году мы концентрировались в рознице на офисном ПО и продуктах Electronic Arts, отстроили свою логистику из РФ в наши офисы, что, как выяснилось, было сделано вовремя. Наша доля в игровом сегменте уменьшилась ровно на продажи Activision Blizzard. Ничего страшного в этом нет, пять лет мы данный рынок развивали и несли серьезную нагрузку, пусть теперь потрудятся наши коллеги. Всеукраинские розничные сети сегодня переживают не лучшие времена. В целом наши объемы в ритейле сократились на 10%. С другой стороны, неплохие результаты показывает интернет-сегмент.

В Беларуси «Софтпром» инициировал процесс License Compliance по Autodesk, что очень важно. Начались продажи сервисов Google-Apps в СНГ, к ним активно присматриваются клиенты.

PCWeek/UE: Где в прошлом году был отмечен самый большой рост?

П.Ж.: Наивысшие темпы роста показали виртуализация, графика и САПР. Объемы по продажам Citrix увеличились в разы в Казахстане, Беларуси и Украине. По VMware бизнес тоже вырос, хотя при-

быльность несколько упала. Кроме того, в этом году мы начали работу с Veeam и уже есть продажи.

PCWeek/UE: Можете ли рассказать о своих планах на 2011 год?

П.Ж.: Мы намерены достичь общего роста в размере 40%, хотя для Украины ставим план около 30%. «Софтпром» — международный дистрибутор, мы имеем офисы в шести странах, а поставляем в девять. Бизнес вне Украины — заметная часть нашего дохода, превышающая 10%. Поэтому, если в Украине ситуация



Павел Жданович

будет не лучшей, то постараемся компенсировать объемы продаж за счет других стран.

Мы хотим расширить наш портфель решениями для документооборота, ITSM. Не исключено, что будут предложения от вендоров Top100, контракты с которыми мы заранее не планировали.

В 2011-м у нас намечена внутренняя реструктуризация, связанная с увеличением числа вендоров, территорий, все большим числом крупных сделок, которые требуют дополнительных сервисов. И, конечно же, надеемся, что она позволит нам более эффективно работать и масштабировать бизнес.

Полагаю, что в январе-феврале украинский рынок будет «штормить» в вопросах НДС. Опыт соседних стран показал, что смена налоговой системы приводит к некоторой приостановке продаж. Отечественный рынок СМБ будет «падать», поскольку перед заказчиками встанет вопрос выживания и им будет не до повышения эффективности и легализации. Государственное финансирование останется на таком же низком уровне: на информатизацию госучреждений Украины выделено менее \$10 млн. Это очень мало, для сравнения — одно министерство в РФ имеет порядка \$100 млн на такие же нужды.

В сфере легализации все очень сильно зависит от политической воли властей. Есть надежда на активность украинского офиса Microsoft, обладающего наибольшими ресурсами и опытом для подобного лоббирования. Письма, которые получают вендоры от государственных учреждений, звучат безрадостно, примерно так: «...Да, мы знаем, что уровень пиратства в госорганах сегодня высокий и это показал наш аудит. Вышлите Ваши предложения еще раз».

Однако не могу не отметить, что новый Налоговый кодекс содержит для дистрибуторов ПО и некое возможное улучшение, которого многие добивались: если действительно законодатель заложил отсутствие НДС на услуги по поставке ПО, то стоимость лицензий в

большинстве случаев уменьшается на величину НДС. Лицензии составляют 70% от общего объема продаж, остальное — это «экземпляры ПО на носителе», там НДС остается. То есть мы можем при тех же самых ИТ-бюджетах продать больше лицензий. Кроме того, серый импорт теперь не сможет конкурировать с легальным каналом по цене, потому что схема без НДС дешевле.

С другой стороны, есть контракты, где импортируется роялти, а не услуги. Негативная сторона нового Налогового кодекса заключается в том, что уплата роялти нерезиденту не зачисляется в затраты. До марта станет более ясно, что имел в виду законодатель в данном случае. Что касается НДС, то уже в январе придется решать вопросы по лицензиям, что они импортируют и продают, и есть ли там НДС. Боюсь, что отложенного спроса, связанного с НДС, не будет, эти бюджеты в условиях жесткой экономии просто сгорят.

Я полагаю, что украинский рынок ПО в целом в следующем году вырастет на 15–20%, мы хотим достичь минимум 30%.

PCWeek/UE: Можете ли описать ситуацию в сфере информационной безопасности? Каковы прогнозы по виртуализации?

П.Ж.: Рост есть, однако маржинальность заметно упала, потому что сильно увеличилась конкуренция (изменилась партнерская программа у «Лаборатории Касперского», более агрессивные по цене стали работать почти все вендоры). Зато рынок уже интересуется вполне конкретными направлениями безопасности, а не только стандартными антивирусами: есть спрос на DLP-системы, IDS (Intrusion Detection System), web-security. Сейчас люди понимают опасность различных угроз и специфику ПО, которые защищает от этих угроз. А ведь

Отечественный рынок СМБ будет «падать», поскольку перед заказчиками встанет вопрос выживания и им будет не до повышения эффективности и легализации.

ранее ИТ-специалисты считали, что достаточно купить антивирус и тем самым закрыть все вопросы по ИБ.

Серверная виртуализация будет расти небольшими темпами, в основном за счет легализации огромной доли пиратского ПО в этой области. Но если компания использует для виртуализации своих серверов ворованное ПО, то, мне кажется, что это то же самое, что ездить не только на ворованном такси, но еще и на ворованном бензине. Рано или поздно люди поймут, что их инфраструктура абсолютно незащищена, что у них нет никакой технической поддержки... Эту мышеловку с пиратством все проходили уже не раз: сначала бизнес внедряет нелегальное ПО, потом все понимают, что мышеловка закрылась, а поскольку компания «подсела» на пиратские программные продукты, то теперь надо платить.

Кроме того, в 2011 году я прогнозирую всплеск интереса к десктоп-виртуализации. Более того, она уже началась.

PCWeek/UE: Когда можно прогнозировать рост спроса на SaaS? И когда доля SaaS достигнет хотя бы 20%?

П.Ж.: Думаю, что года через 2–3 этот показатель составит более 10%. Основным драйвером SaaS и облачных вычислений будет Microsoft. У них есть стратегический план идти в облака, им необходимо

делать продажи, и на это они выделяют ресурсы больше всех других вендоров ПО вместе взятых. Я уверен — тот факт, что они так поздно спохватились относительно рынка SaaS, не помешает корпорации сделать в будущем линейку хороших сервисов и достичь результата, Microsoft уже это неоднократно доказывала. Но есть много сдерживающих факторов: нет местных ЦОДов, люди привыкли продавать, но не привыкли внедрять и налаживать. Я не вижу компетентных специалистов, которые вообще осознают, как реализовывать данные проекты, причем не только в Украине, но и в России тоже. Часть вендоров ПО потеряли доверие партнеров, они последовательно уменьшали каналный бизнес и теперь будут вынуждены либо менять свое отношение, либо сами строить канал для SaaS, со всеми вытекающими рисками.

PCWeek/UE: Можно ли рассматривать SaaS как готовое решение «на тарелочке»?

П.Ж.: Нет, если в компании, например, используется Salesforce.com, то рано или поздно эту CRM-систему понадобится «связать» с бухгалтерией, а для этого нужны интеграторы. Если кто-то захотел перевести всю почту и офисные приложения на GoogleApps, им потребуются услуги по миграции и обучению. Думаю, что будет такое разделение: для СМБ готовый продукт, а для корпораций — адаптируемые при помощи интеграторов решения. Для канала все усложнится, им придется научиться создавать дополнительные сервисы.

PCWeek/UE: Как вы относитесь к намерению властей внедрить в Украине электронное правительство?

П.Ж.: К самому намерению, конечно же, отношусь положительно. Но верю ли я, что украинское правительство может это сделать всерьез и сегодня? Посмотрите на материалы, которые анонсировались год или два назад о порталах и прочих услугах, которые должно было оказывать государство — никакого конструктива там пока не было. Если они до сих пор не легализовали ПО, то говорить о том, что они готовы внедрить что-то «высокое, доброе, светлое», не приходится.

В стране не решены базовые вопросы. Государство совершенно не ценит собственных программистов. Используя нелегальные программные продукты, мы рубим для себя перспективу появления собственных разработок. Зачем покупать отечественный САПР, если можно использовать пиратский Autodesk? Так о чем мы говорим? О том, что мы приобретем множество западных тяжелых ИТ-систем, «освоим бюджеты» и в результате ничего не получим?

Надо понять, что реально принесет государству пользу, просчитать эффективность для отдельных задач, быть гибче. Есть ли смысл покупать такое количество «железа»? Надо ли строить одно большое «облако»? Стоит ли разрабатывать собственное ПО и его поддерживать или воспользоваться тем, что есть в мире? Кому-то нужно решения Microsoft, кому-то — SaaS, а кому-то — OpenSource. Не стоит всех под одну гребенку причислять, важна локальная и глобальная экономика.

Нужно решать конкретные насущные проблемы для общества и бизнеса. Например, я бы хотел не только заполнять в онлайн-режиме налоговую декларацию, но и видеть, как она обслуживается на каждом этапе, таким же образом получать акт на землю, различные справки и т. п. В РФ уже идет внедрение электронных таможенных деклараций, там о коррупции даже первые лица говорят, и есть прогресс. Имеются конкретные локальные задачи, которые позволяют

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 19 ►

Инструменты коллективной работы LotusLive требуют улучшения

ЭНДРЮ ГАРСИЯ

Пакет для организации совместной работы LotusLive, новейшая ин-

карнация облачных сервисов IBM, объединяет полноценную почтовую систему Lotus Notes, сервисы календарного планирования и обмена мгновенными сообщениями с еще не вполне зрелым набором инструментов коллективной работы и платформой социальных сетей. Пакет, в сущности, представляет собой ребрендинг сервиса электронной почты LotusLive Notes и платформы сотрудничества LotusLive Engage

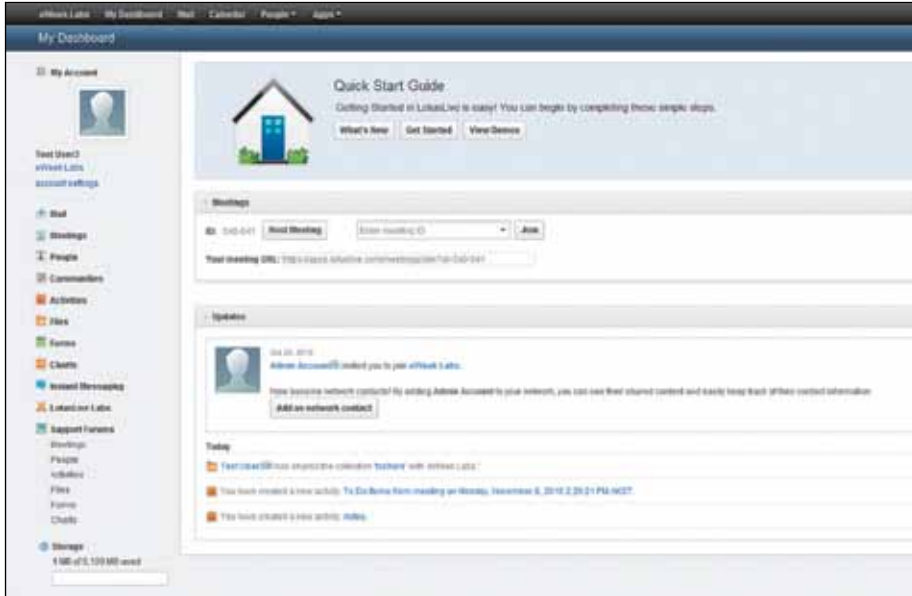
в виде более целостного облачного продукта с добавлением нескольких новых инструментов.

Подобно своим предшественникам, пакет для организации коллективной работы LotusLive обеспечивает электронную почту, календарное планирование, управление контактами и мгновенными сообщениями, а также проведение веб-конференций, совместный доступ к файлам и сервисы социальных сетей. При этом цена пакета значительно снижена.

Стоимость полного пакета начинается от 10 долл. на одного пользователя в месяц при условии заключения соглашения о техническом обслуживании сроком на год. Те клиенты, которым не очень нужны инструменты для органи-

доступ к некоторым инструментам, таким как интерфейс Ultralight для почты и календаря.

ствующие во встречах с помощью приложения LotusLive Mobile Meetings, не смогут видеть разметку.



Приборная панель LotusLive содержит информацию о персональной переговорной комнате каждого пользователя, что позволяет легко присоединиться к совещанию

Используя Mac под управлением ОС Snow Leopard, я с помощью браузера Safari 5 получал доступ как к совещаниям, так и к почте. Я попытался также применить для доступа к LotusLive устройство под управлением ОС Apple iOS 4 (это был iPhone 3GS), но ее «родной» браузер сумел получить доступ только к интерфейсу электронной почты и календарного планирования Ultralight.

Зато после установки приложения LotusLive Mobile Meetings, которое можно бесплатно загрузить из магазина Apple App Store, я мог посещать совещания (с некоторыми ограничениями).

Приборная панель пользователя

После регистрации в LotusLive передо мною сразу открылась приборная панель пользователя с быстрым доступом к моим совещаниям, почте, контактам, сообществам, действиям, файлам, формам, графикам, мгновенным сообщениям, к лаборатории LotusLive Labs и к онлайн-новой поддержке.

Каждый пользователь LotusLive получает переговорную комнату, и я мог приступить к совещаниям, просто щелкнув по пункту меню «Организовать встречу» (Host Meeting). Здесь же находится URL-адрес, позволяющий пригласить на совещание тех, кто не является пользователем LotusLive. Кроме того, я мог присоединиться к встречам, организованным другими пользователями LotusLive, введя другой Meeting ID в окошке регистрации. Во время совещания я имел возможность рассылать новые приглашения по электронной почте, создавать список заданий для другого участника встречи (список появится на приборной панели в диалоговом окне «Действия» — Activities) и загружать файлы, которые будут совместно использоваться во время презентации.

Организатор совещания может опубликовать документ (в форматах Word, Excel, PowerPoint и PDF), который будет доступен всем участникам. Есть возможность загружать файлы с ПК или из хранилища LotusLive Files.

Организатор встречи получает в свое распоряжение дополнительные инструменты для разметки опубликованных документов, что позволяет ему создавать экранные указатели для извлечения коллективно используемого контента, выделения текста или удаления всей разметки для данного совещания. Правда, пользователи Apple iOS 4, уча-

с помощью моего MacBook Pro. Нужно было лишь согласиться на использование аплета Java, чтобы обеспечить совместное использование видео, передаваемого с моего Mac'a.

Правда, в настоящее время в состав решения LotusLive не включены

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 25 ▶

НОВОСТИ

КОМПОНЕНТЫ

Samsung готовит к выпуску экологичные RDIMM

Samsung Electronics объявила о разработке модуля памяти RDIMM емкостью 8 Гб класса 40 нм на базе экологичной технологии Green DDR3 DRAM. По сравнению с предыдущими разработками модуль отличается значительно большей производительностью, в основном за счет использования трехмерной технологии формирования многоуровневой структуры чипа TSV (Through-silicon via).

Технология TSV подразумевает использование в кремниевой плате вертикальных микронных отверстий с медной заливкой. При использовании такого вида соединения значительно увеличивается скорость передачи информации. Многочисленные тесты доказали готовность технологии TSV от Samsung к использованию с различными серверными приложениями, которые требуют высокой производительности и больших энергозатрат.

По данным Samsung, новый модуль экономит до 40% энергии по сравнению с обычной памятью RDIMM. Технология TSV позволяет увеличить плотность записи более чем на 50% и сократить количество разъемов для модулей памяти в серверных системах следующего поколения, а также поможет снизить энергопотребление серверов, увеличив одновременно емкость памяти и производительность.

Распространение трехмерной TSV-технологии намечено на 2012 г. Компания планирует применить TSV в узлах, выполненных по технологии 30 нм, и в других, более современных процессах.

В. В.

Проанализируйте свой стиль управления

ЛАРРИ БОНФАНТЕ

Повышение производительности труда работников является одной из задач любого предприятия со времен промышленной революции, когда наука об управлении расписала каждую операцию на конвейере. С тех пор основное внимание уделялось способам, позволяющим добиться хоть небольших успехов на пути к этой цели.

Тема эта редко бывает связана с самими работниками. Большинство людей стремится хорошо делать свое дело. Они испытывают гордость и удовлетворение, если их вклад в достижение конечного результата получает высокую оценку. Проблемы возникают в тех случаях, когда у людей отсутствуют стимулы и когда они считают, что их недооценивают. Поэтому я придерживаюсь мнения, что производительность труда зависит не столько от работников, сколько от управления ими.

Задайтесь вопросом, знают ли ваши сотрудники, в какой степени их труд причастен к миссии вашей организации и ее общественному статусу. Ничто так не деморализует человека, как непонимание собственной роли в компании. Например, если сотрудник ИТ-подразделения считает, что его обязанности сводятся к администрированию сервера, вряд ли он будет относиться к работе с энтузиазмом. Ваша задача как лидера заключается в том, чтобы помочь работникам понять, что их труд самым непосредственным образом отражается на успехах компании.

Одна из любимых тем в жалобах руководителей ИТ-подразделений — отсутствие инноваций. Многие из них считают, что сотрудники недостаточно занимаются нововведениями, которые помогли бы предприятию победить в конкурентной борьбе.

Но главным препятствием для инноваций является отнюдь не недостаток изобретательности у сотрудников. Это скорее особенность культуры, в рамках

которой они пытаются заниматься этой областью. Если вы считаете нововведения важнейшей целью, но при этом насаждаете «культуру с обвинительным уклоном» (когда после допущенных ошибок сотрудников начинают склонять на все лады и наказывать), то почва для инноваций не появится.

Необходимо поощрять готовность идти на оправданный риск. То, что некоторые склонны рассматривать как провал, следует считать полезным опытом и необходимым этапом на пути вашей организации к достижению своих целей. Как сказал Томас Эдисон, создавший электрическую лампу: «Я не потерпел неудачу... Просто я нашел десять тысяч негодных решений». Если ваши сотрудники станут избегать риска, чтобы избежать наказания, они никогда не выйдут за установленные рамки.

Важную проблему представляет также ответственность. Чувствуют ли ваши сотрудники, что они держат ответ за результаты своих действий? Менеджерам хорошо известна шутка о человеке, который зашел на стройплощадку и спросил первого попавшегося рабочего, чем тот занимается. Рабочий ответил, что получает двадцать долларов в час за укладку кирпичей. Такой же вопрос был задан следующему рабочему. Ответ гласил: «Я возвожу прекрасный собор в мире». Люди, которые чувствуют ответственность за результаты своего труда, работают высокопродуктивно и с отличнейшим качеством.

Наконец, отмечаете ли вы успехи своих сотрудников? Я говорю о простых вещах вроде публичного признания достижений и благодарности в адрес отдельных работников и подразделений за выдающийся вклад. Это поощряет напряженные усилия в любом деле.

Возьмите какую угодно эффективно работающую компанию, и я гарантирую, что вы обнаружите там отличный менеджмент и стимулирующий сотрудников стиль руководства. Думаете, это совпадение? Я так не считаю.

Подобно своим предшественникам, пакет для организации коллективной работы LotusLive обеспечивает электронную почту, календарное планирование, управление контактами, а также проведение веб-конференций, совместный доступ к файлам и сервисы социальных сетей.

зации сотрудничества, могут приобрести пакет LotusLive Notes (электронная почта, совместное календарное планирование, корпоративная система обмена мгновенными сообщениями и управление контактами) за 5 долл. на одного пользователя в месяц.

Во время тестирования я уделил основное внимание инструментам организации коллективной работы (прежнее название — Engage) и пришел к выводу, что пакет сервисов LotusLive прекрасно работает с 32- и 64-разрядной версиями Internet Explorer 9, а также с Firefox 3.6 при условии, что браузер принимает «куки» других компаний. С другой стороны, Google Chrome для Windows не поддерживает ни при организации совещаний, ни при использовании почты Notes. Мне удалось получить с помощью Chrome

О прогрессе в ИТ и не только

*У нас большие дома, но маленькие семьи;
больше удобств, но меньше времени.*

*У нас больше ученых степеней,
но меньше смысла;*

*больше знаний, но меньше мудрости;
больше экспертов, но и больше проблем;*

*больше лекарств, но меньше здоровья.
Мы проделали весь путь до Луны и обратно,
но нам доставляет кучу проблем перейти улицу,
чтобы поздороваться с новым соседом.*

*Мы создали больше компьютеров,
чтобы вместить всю информацию,
чтобы создать больше экземпляров,
чем когда-либо, но у нас меньше общения.
Для нас количество стало важнее, чем качество.*

*Это времена «быстрого питания»,
но медленного переваривания;
высоких людей, но мелких характеров;
с высокими доходами, но низкими отношениями.*

*Время, когда столько всего за окном,
а в комнате пусто...*

Далай-лама

PCWeek/UE: Мир начал жить во втором десятилетии XXI века. Как бы вы охарактеризовали итоги первого: какие наиболее заметные явления проявились в области технологий, ИТ-бизнеса? Ведь практически весь 20-й век прошел под влиянием своего первого непростого десятилетия. Далай-лама образно обобщил происходящее в мире и ИТ-мир здесь не исключение.

Ю.Л. ЛИСЕЦКИЙ: Далай-лама долго прожил в Тибете, на «крыше мира» и ему, скорее всего, виднее. Впрочем, у нас тоже есть право поразмыслить о роли прогресса в жизни человека.

В XIX–XX вв. научно-технический прогресс был беспрецедентным: возможности человека по воздействию на живую и неживую природу развивались очень бурно. Жизнь стала намного комфортнее: увеличилась ее средняя продолжительность, уменьшилась смертность от болезней, появились новые средства перемещения и коммуникаций, повысилась урожайность и т.д. Благодаря этому на планете стало намного больше людей, а их потребности выросли в разы. Все это стало возможным только благодаря достижениям НТП, который изначально является сугубо положительным явлением. Он расширяет возможности и человечества, и конкретного человека, повышает шансы всего вида на выживание.

Конечно, у НТП есть и обратная сторона, ведь любая сила может быть использована как во благо, так и во вред. Тому пример — две разрушительные мировые войны за мировое господство. С другой стороны, третья, которая должна была стать, скорее всего — последней, не состоялась, и надеемся, что никогда не состоится. И это — яркий пример того, как разум возобладали над обретенной силой.

Я согласен со всеми изречениями Далай-ламы, но, уверен, что, прежде всего, их нужно правильно понимать. Один из ключей к пониманию — во фразе «больше знаний, но меньше мудрости». На деле, мудрости меньше не стало, а вот знаний стало действительно больше, и удельный вес мудрости уменьшился. Мудрость — это производная знаний и опыта. И теперь нам нужен новый опыт — опыт использования новых знаний. Когда он придет, все вновь встанет на свои места и проблемы, упомянутые Далай Ламой, уйдут в прошлое, уступив место другим — новым. А затем все повторится опять.

Что можно сказать по поводу первого десятилетия XXI века? Особых социальных, научных или экономических потрясений не произошло (экономический кризис был относительно

мягкой коррекцией). Кстати, я считаю, что первое десятилетие XX века тоже не было судьбоносным — тогда человек просто получил успешный опыт использования новых возможностей. Нечто подобное происходило и в минувшем десятилетии. При всем разнообразии новых продуктов и технологий, возникших в последнее время, в том числе, в области ИТ, в основном, они являются лишь развитием созданного ранее научно-технического базиса.

Основная тенденция в области ИТ — экспоненциальный рост возможностей по обработке, хранению и передаче информации, приведший к почти безостановочному появлению все нового: и нового аппаратного и программного обеспечения. Это, в свою очередь, породило необходимость в консолидации и унификации используемых ИТ, испытываемую как заказчиками, так и производителями — крупнейшими из которых предлагают собственные «ИТ-экосистемы». Отметим, что на этом пути они уже достигли заметных успехов.

Человечество пожинает многочисленные плоды бурного развития ИТ; один из них — социальные сети, вошедшие в нашу жизнь как раз в 2000-ых гг. Они являются очередным этапом в построении информационного общества, и большим шагом вперед в проникновении ИТ в социальную жизнь человека. Но это тоже не революция, а один из примеров успешного применения технологий, возникших ранее. Я упомянул о социальных сетях, так как они — хорошая иллюстрация опыта применения новых знаний для решения извечных проблем, в частности, общения и социализации. В глобальном мире, благодаря технологиям, расстояния уже не преграда. Вслед за способностью к перемещению, общение также нашло в технологиях свою опору. И пусть оно порой приобретает не совсем правильные формы — со временем баланс между виртуальным и реальным общением, частной и общественной жизнью будет найден.

PCWeek/UE: Бизнес постоянно меняется: растет или сжимается и при этом все время усложняется. Новые технологии не вытесняют старые, а занимают место рядом с ними, это создает бесконечные технологические нагромождения. Например, для ИТ-службы: нужна ERP-система, CRM, система управления логистикой и цепочками поставок BI-средства и пр. Может быть, хватит уже усложнять? И можно ли без всего этого обойтись? Скажем, за счет децентрализации бизнеса, упрощения бизнес-связей, создания более «компактных» предприятий, с меньшим количеством разноплановых видов деятельности. Видите ли вы тенденцию к упрощению ИТ-инфраструктур?

Ю.Л.: Бизнес будет развиваться — централизоваться и децентрализоваться — так, как будет необходимо для наибольшей прибыльности. Его развитие не будет диктоваться особенностями ИТ, которые вторичны по отношению к бизнесу. Для бизнеса идти на поводу у самодовлеющих ИТ означает двигаться к краху. Адаптация бизнес-модели к ИТ допустима только в случае, если предложенная методология построения ИТ основана на эталонных, зарекомендовавших себя бизнес-моделях, которые эффективнее применяемых в данной компании. Но, даже тогда, специфика конкретного бизнеса останется ориентиром, могущим изменить любую эталонную модель.

«Нагромождение» ИТ-решений и систем разного поколения встречается

повсеместно. Это неудивительно, так как прогресс в этой области стремителен, и все быстро морально устареваает. Отсюда — сосуществование ИТ разных поколений в рамках одной компании. Это естественный процесс, ведь и автомобиль не сразу вытеснил гужевой транспорт, хотя на всем промежутке их сосуществования победитель был известен заранее.

Сосуществование несвязанных, или слабосвязанных ИТ-систем тоже объяснимо и неизбежно — у подразделений компании разные бизнес-процессы. И



Юрий Лисецкий, генеральный директор «ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА»

если они подлежат автоматизации — она должна быть осуществлена, ведь даже будучи «лоскутной», она все равно принесет свою пользу. Впрочем, эту проблему многие компании успели не только ощутить, но и решить. И не за счет упрощения бизнес-модели или использования наиболее простых ИТ-решений, а за счет внедрения современных, консолидированных и унифицированных ИТ-инфраструктур. Они изначально разрабатываются как единая, целостная, масштабируемая и гибко настраиваемая система, адаптируемая для бизнеса разного масштаба и специфики. И хотя внутренняя сложность этих систем очень высока — именно это позволяет им быть проще во внедрении и использовании.

PCWeek/UE: В 2010 году практически никто из системных интеграторов не заявлял о достижениях, да и вообще было ощущение, что «у нас об этом вслух говорить не принято». «Может быть позже», «может быть не для прессы», «может страна не та у нас», «может быть заказчики начнут обращаться». Как вы думаете, может быть, в 2011 году наступит время жить решительно и для системных интеграторов?

Ю.Л.: 2009 год для системных интеграторов был очень непростым, и в 2010 «манна с неба» корпоративных заказчиков ИТ тоже не падала. Бизнес большинства компаний уменьшился в размерах: упали обороты и прибыли — главные показатели успешности. Перспективы, образно выражаясь, «скрылись в тумане». Оснований для уверенности в завтрашнем дне — существовавших в середине десятилетия — уже не было. Они начинают появляться только сейчас, благодаря некоторой стабилизации экономической ситуации в мире и Украине, однако, среднесрочные перспективы по-прежнему не ясны.

По этим причинам интеграторы и не спешат сообщать о своих достижениях, хотя они были у всех крупных компаний. Опытный полководец не станет хвалиться победой в очередном

сражении, если военная кампания пока складывается не в его пользу и ее исход не ясен. Надо учитывать и то, что рынок объективно уменьшился, и количество проектов, соответственно, тоже — многие из них были отменены или отложены.

Думаю, что в 2011 году информационное поле в нашей отрасли оживится.

PCWeek/UE: Испытываете ли вы необходимость в общении со своими коллегами по цеху, в частности, для ознакомления с опытом решения тех или иных задач?

Ю.Л.: Мы работаем рядом с другими высокопрофессиональными ИТ-компаниями, поэтому, когда видим, что они добиваются в чем-то успеха, можем взять их успешный опыт на заметку. Так делают все. Однако чужой опыт не является и не может быть для нас приоритетом. «ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА» — одна из ведущих компаний на рынке, с обширным набором компетенций и статусов, огромным опытом, поэтому, скорее, мы можем быть ориентиром для многих. К тому же, в словосочетании «позитивный опыт других», ключевым является слово «других». Оно означает что, пока ты повторяешь — другие будут всегда на шаг впереди. Поэтому мы ориентируемся на то, чтобы генерировать свой уникальный и положительный опыт.

PCWeek/UE: На чем будет сфокусирована компания «ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА» в начавшемся году?

Ю.Л.: Стратегия компании не требует существенных изменений в 2011 году. Нашими стратегическими отраслями остаются телекоммуникационная и финансовая. Основные направления: инфраструктура хранения и обработки данных; сетевые решения, включая беспроводные; решения в области ИТ-безопасности; возможно аутсорсинг, а также ИТ-консалтинг — уже как отдельная услуга, а не часть комплексных проектов. Мы будем и дальше развивать отношения со своими заказчиками и партнерами, сохраняя и укрепляя достигнутые позиции. Наша «визитная карточка» — комплексные ИТ-проекты для крупных территориально-распределенных предприятий, и мы ожидаем, что в этих проектах вырастет удельный вес технологий и решений по безопасности. Также ожидается успешный год по направлению OSS-решений, которое в нашей компании традиционно сильно и уже вышло за границы Украины.

PCWeek/UE: Раньше чаще тратили средства, имея примерное представление о результате, и оценивали результат уже после внедрения. Сегодня, чтобы запустить проект, нужны четкие обоснования и доказательство, как именно его реализация отразится на бизнес-результатах компании в целом. Как в этой связи изменились подходы интеграторов к ведению бизнеса, изменились ли вообще?

Ю.Л.: Такое, конечно, встречалось, но не часто. В бизнесе, особенно крупном, очень хорошо умеют считать деньги. Поэтому масштабные ИТ-проекты без четкого финансово-экономического обоснования всегда были скорее исключением из правил. Сейчас такое практически не встречается, в силу выросшего финансового давления на бизнес и на ИТ. Поэтому, наш подход к бизнесу принципиально не изменился, тем более, что цели нам ставит заказчик, знающий свой бизнес изнутри, и знающий, в каком направлении он будет развиваться дальше. А нашей задачей всегда было и есть найти наиболее эффективный вариант решения. Основные изменения, которые мы ощутили, заключаются в выросшем интересе к ИТ-консалтингу и в частом предпо-

чтении цены качеству даже со стороны крупных заказчиков. В остальном мы делаем свое дело, как и раньше.

PCWeek/UE: Какие из перечисленных ниже факторов более всего препятствовали развитию бизнеса системных интеграторов в 2010 году?

- Нехватка собственных средств;
- отсутствие покупательского спроса;
- нехватка профессиональных кадров;
- отсутствие поддержки вендоров;
- низкая прибыльность бизнеса;
- отсутствие поддержки малому бизнесу со стороны местных властей;
- высокие издержки;
- отсутствие перспектив развития;
- высокая конкуренция.

PCWeek/UE: Обоснуйте, пожалуйста, свою точку зрения.

Ю.Л.: Исходный фактор — уменьшение спроса, особенно заметное на фоне сохранившейся конкуренции. Это заставило системных интеграторов снижать издержки всеми возможными путями, в том числе, за счет коррекции планов по развитию. К тому же, перспективы бизнеса были неясными, что тоже не стало стимулом для развития. Можно сказать, что вместо внешнего развития, системные интеграторы, пусть, отчасти, вынужденно, стали на путь внутреннего развития. Они оптимизировали бизнес-процессы, отказывались от лишнего в пользу необходимого — делали все необходимое для выживания в условиях кризиса. Ведь именно благодаря этим процессам, те, кто проходят кризис, выходят из него более сильными, и готовыми к дальнейшему развитию, когда внешние условия будут способствовать этому.

Нельзя все...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 16

улучшить жизнь каждого человека. Не надо хвататься за глобальные проекты, как, например, «давайте разработаем собственную ОС».

Неужели у нас нет нормальных специалистов-разработчиков? Есть! Но чтобы страну уважали, нужно по минимуму использовать чужую интеллектуальную собственность. Если завтра мы создадим мощную прослойку разработчиков интеллектуальной собственности, у нас появится множество рабочих мест, бюджет получит много налоговых поступлений. Поверьте, добавленная стоимость на услугах гораздо важнее лицензионных отчислений и для клиента, и для внедренца, и для государства.

Плохо, что у нас всего два украинских производителя ПО: Trident и Пролинг. Я бы хотел, чтобы их было больше.

Сейчас вступил в действие Закон о персональных данных, о котором говорил ЕС. По букве закона те, кто собирают у частных лиц информацию, должны их об этом письменно информировать и соответствующим образом оформить свою деятельность у регулирующих органов. Если в РФ подобный закон создал фильтрацию для ИТ-продуктов, которые занимаются персональными данными, то в Украине пока не ясны задачи и последствия закона для рынка. Это напрямую связано с электронным правительством.

PCWeek/UE: Кто может переломить сложившуюся ситуацию? Государство?

П.Ж.: Государство просто выполняет свою функцию регулятора, не надо у него что-то просить. Даже в богатой России ИТ-сообщество ничего не просит у власти. Нужны инициативные люди, которые реально думают о будущем. Если сегодня все будут грести только под себя, то

завтра от этого проиграют все. Новое налоговое законодательство — это не плохой тест для индустрии.

Государство как минимум не сильно мешает, хотя и регулирует не всегда удачно. У нас не такие плохие налоговые условия, пока, правда, правила не все ясны, но за год все точно решится, у нас нормальная инфраструктура, огромный рынок. И народ у нас трудолюбивый и компетентный. Поверьте, я общаюсь с представителями других стран, я знаю, о чем говорю. Еще, наверное, должен быть какой-то элемент везения. Я не уверен, что если бы у нас было очень много денег, например, вследствие углеводородных и прочих ресурсов, нам бы это сильно помогло в ИТ. Тут бывает обратный эффект — если средств много, то зачем покупать ИТ-систему для более эффективного управления и экономить «на спичках»?

Если Украине повезет, то с умными людьми, а не с фирмресурсами, рыночной конъюнктурой или, тем более, налоговыми законами. Именно люди смогут работать, оформить предложение рынку, показать его ценность клиенту, рассмотреть перспективы и инвестировать. Сейчас пришло время, когда все опять уравнивается в начальных условиях. Я могу назвать легендарные игры, которые сделаны в Украине и продаются в мире миллионными тиражами, здесь разрабатывается несколько мировых Linux-дистрибутивов.

Кстати, недавно к нам обратился один из производителей и выяснилось, что компонент, который им необходим, можно лицензировать только в Украине. Вот инвестировал бы кто-то в этих разработчиков ранее и уже вырос бы миллионный бизнес. Нельзя все время сеять пессимизм. Вы знаете, что западные вендоры сегодня испытывают очень большой оптимизм касательно Украины. Просто нужны реальные конструктивные действия, а не призрачные лозунги.

НОВОСТИ

ИТ-БИЗНЕС

Смартфоны переходят на двухъядерные чипы

Большинство ведущих производителей мобильных телефонов в 2011 г. планируют выпуск смартфонов на базе двухъядерных процессоров. Это становится технически возможным благодаря тому, что практически все основные компании — производители микропроцессоров — Nvidia, Qualcomm, Samsung Electronics, Texas Instruments (TI) и Broadcom — приступили к поставкам двухъядерных платформ.

Ряд вендоров, включая LG Electronics (LGE) и Motorola, уже на выставке CES представили подобные модели, а HTC, Samsung Electronics и Nokia, скорее всего, покажут свои новинки такого рода на конференции Mobile World Conference (MWC), которая состоится в Барселоне в середине февраля. Аналитики отрасли считают также весьма вероятным появление в скором времени двухъядерных смартфонов от Apple, RIM и Sony Ericsson.

Потребность в более мощном процессоре с двумя ядрами вызвана желанием пользователей иметь на своем смартфоне полноценные функции мультимедиа, включая 3D-игры и HD-видео.

Двухъядерную платформу от Nvidia ставят в свои смартфоны LGE, Motorola и Dell, а Samsung, помимо использования чипа собственного производства, также закупает двухъядерные чипы у Apple.

Переход к многоядерной платформе — долгосрочная тенденция. По прогнозу Strategy Analytics, в 2011 г. продажи подобных смартфонов составят 15% мирового рынка мобильных телефонов, а в 2015 г. их доля поднимется до 45%.



ЦЕНТР ЗНАНЬ



ЦЕНТР ЗНАНИЙ — лидер украинского рынка ИТ-обучения, один из крупнейших специализированных учебных центров в Восточной Европе — предлагает углубленные курсы для ИТ-профессионалов:

CISCO

DCNI-1 — Implementing Cisco Data Center Network Infrastructure 1

DCNI-2 — Implementing Cisco Data Center Network Infrastructure 2

DCNID — Data Center Network Infrastructure Design

MICROSOFT

10215A — Implementing and Managing Microsoft Server Virtualization

10324A — Implementing and Managing Microsoft Desktop Virtualization

50273A — Planning and Designing Microsoft Virtualization Solutions

ЦЕНТР ЗНАНИЙ — единственный в Украине учебный центр, обладающий наивысшим статусом Cisco Learning Solutions Partner (CLSP), имеет статус Microsoft Certified Partner for Learning Solutions (MCPLS) и удостоен звания «ЛУЧШИЙ УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР MICROSOFT». Кроме того, в Центре Знаний проводятся курсы по направлениям Oracle, Linux/FreeBSD/Java, бизнес-обучение.

Узнайте больше по телефону +38 044 538-00-60

e-mail: edu@knowledgeforit.com либо на сайте <http://knowledgeforit.com>



ВАС СНИМАЕТ СКРЫТАЯ КАМЕРА

ВИКТОР АЛИПОВ
ИНЖЕНЕР УПРАВЛЕНИЯ КАБЕЛЬНЫХ
ИНЖЕНЕРНЫХ СИСТЕМ «ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА»

На сегодняшний день существует великое множество сфер применения для систем IP-видеонаблюдения. Они помогают значительно снизить потери в розничной торговле, возникающие из-за краж, повысить уровень безопасности персонала и оптимизировать управление магазином. Их легко интегрировать с системой электронного наблюдения за товарами и кассовыми терминалами для наблюдения и записи любой активности, ведущей к убыткам. Система позволяет быстро обнаруживать потенциальные проблемы и ложные тревоги.

Системы сетевого видеонаблюдения помогают увеличить безопасность персонала и общую безопасность в аэропортах, на шоссе, вокзалах в автобусах, поездах, круизных кораблях и других транспортных средствах. В различных учреждениях — от детских садов до университетов они снижают количество случаев вандализма и повышают уровень безопасности персонала и учащихся.

Сетевое видео может использоваться для наблюдения и повышения эффективности в производственных линиях, процессах и логистике, для охраны складских помещений и управления запасами. Также с помощью сетевого видео можно проводить виртуальные конференции и получать удаленную техническую поддержку.

Системы сетевого видеонаблюдения — одно из самых эффективных средств борьбы с преступностью и защиты граждан. Они могут применяться для выявления правонарушений и уменьшения их количества. Использование беспроводных сетей делает возможным эффективное размещение системы сетевого видеонаблюдения по всему городу. Данные устройства применяются для защиты общественных зданий: от музеев и офисов до библиотек и тюрем. Камеры, установленные на входах и выходах из здания, позволяют вести круглосуточное наблюдение за всеми посетителями.

IP-видеонаблюдение является экономически эффективным решением для повышения уровня безопасности персонала, пациентов и посетителей, а также медицинского оборудования. Например, уполномоченные сотрудники учреждений здравоохранения могут просматривать видеозаписи из нескольких мест в режиме реального времени, фиксировать активность, а также дистанционно оказывать помощь.

Наконец, сетевое видео используется для обеспечения безопасности в филиалах банков, в головном офисе и в местах установки банкоматов. Охранное видеонаблюдение давно применяется в банках, и хотя большинство из данных систем являются аналоговыми, системы

сетевого видеонаблюдения начинают свое проникновение в сферы, где необходимо высокое качество изображения и простота идентификации посетителей по видеоизображению.

Разновидности IP-видеокамер

В сравнении с аналоговыми технологиями IP-видеонаблюдения обладают целым рядом очевидных преимуществ. В IP-видеонаблюдении используется прогрессивная развертка (у аналоговых камер — чересстрочная), что обеспечивает более высокое качество изображения движущихся объектов. Доступные на территории Украины сетевые камеры имеют максимальное разрешение QSXGA (2560x2048 пикселей), тогда как разрешение аналоговых камер — 704x480 пикселей (NTSC) или 704x576 пикселей (PAL).

В аналоговых системах используется цифровые видеорегистраторы, поэтому в них происходит несколько анало-



Немеханическая сетевая PTZ-камера AXIS 212 PTZ

го-цифровых преобразований: сначала аналоговые сигналы преобразовываются в камеру в цифровые, затем обратно в аналоговые для передачи, а после вновь оцифровываются при записи. Это негативным образом сказывается на качестве изображения и звука. На качество изображения в таких системах влияет и протяженность кабелей — с расстоянием аналоговый видеосигнал ослабевает.

Внешние сетевые камеры часто оснащены объективом с автодиафрагмой, который может регулировать количество света, поступающего на датчик изображения. Для внешних камер требуется защитный кожух, если они не оснащены защитным корпусом. Существуют кожухи и для внутренних камер, которые необходимо защитить от суровых условий (например, пыли и влажности), вандализма или порчи (в некоторых камерах такие функции уже предусмотрены, поэтому внешний кожух не требуется).

Фиксированные сетевые камеры имеют фиксированное поле обзора (обычное, телескопическое или широкоугольное) и могут быть оснащены объективами или с фиксированным фокусом, или с переменным фокусным расстоянием. Такие камеры являются оптимальным решением в случаях, когда необходимо, чтобы она была хорошо видна. В фиксированных камерах обычно можно менять объективы и устанавливать в кожухах, предназначенных для эксплуатации внутри и вне помещений.

Фиксированная купольная сетевая камера, также называемая мини-купольной, представляет собой фиксированную камеру, предварительно установленную в небольшой купольный корпус, которую можно направить в любое место. Ее главным преимуществом является неброский дизайн, а также невозможность определить, в какую сторону она направлена. Камера также защищена от взлома. Одним из недостатков фиксированных купольных камер является то, что

в них редко можно сменить объектив, и даже если это возможно, выбор объективов ограничен пространством внутри купольного корпуса. Для компенсации этого недостатка камеры оснащены объективом с переменным фокусным расстоянием, который позволяет отрегулировать угол обзора.

PTZ-камеры и купольные PTZ-камеры оснащены функциями панорамирования, наклона и масштабирования автоматически или вручную. Все команды панорамирования, наклона и масштабирования отправляются по сетевому кабелю, предназначенному для передачи видеоизображения, при этом не требуется наличие проводов RS-485, как в случаях с аналоговыми PTZ-камерами. Некоторые возможности PTZ-камер или купольных PTZ-камер: электронный стабилизатор изображения, защитная маска, предварительно установленные положения, функция поворота, автоматическое слежение.

Хотя PTZ-камера и купольная PTZ-камера оснащены одинаковыми функциями, между ними есть отличия. Сетевые PTZ-камеры не имеют возможности полного непрерывного панорамирования с углом 360 градусов из-за механического ограничителя. Это значит, что они не могут следить за человеком, движущимся вокруг камеры. Исключение составляют PTZ-камеры с функцией поворота Auto-flip. Сетевые PTZ-камеры не рассчитаны на непрерывную работу или так называемый маршрут патрулирования, когда камера автоматически движется от одного заданного положения до другого.

Механические PTZ-камеры используются главным образом в помещении и при обслуживании оператора. PTZ-камеры обычно обладают 10-26-кратным оптическим зумом. PTZ-камеру можно установить на потолке или стене. Немеханическая сетевая PTZ-камера и вандалозащитная модель обладает функциями мгновенного панорамирования, наклона и масштабирования, при этом в ней нет движущихся частей, что исключает износ. При использовании широкоугольного объектива поле обзора гораздо шире, чем у механической сетевой PTZ-камеры.



Mobotix M24M-Sec можно использовать с разными объективами: теле-/ широкоугольным, для дневной/ночной съемки, CS-Mount или Hemispheric (180°)

Немеханическая PTZ-камера оснащена мегапиксельным датчиком изображения и позволяет оператору мгновенно увеличить любую зону без потери разрешения. Это достигается благодаря показу общего вида с разрешением VGA (640x480 пикселей), хотя камера способна захватывать изображения с большим разрешением. Когда поступает команда увеличить какой-либо участок общего вида, камера использует оригинальное мегапиксельное разрешение для получения полного соотношения 1:1 с разрешением VGA. В полученном приближенном изображении сохраняется

резкость и четкие детали. При использовании обычного цифрового зума увеличенное изображение теряет резкость, становится менее детализированным. Немеханические PTZ-камеры идеально подходят для установки на стенах и в скрытых местах.

Купольные сетевые PTZ-камеры способны охватить обширную территорию благодаря большим возможностям панорамирования, наклона и масштабирования. Угол непрерывного панорамирования составляет 360 градусов, угол наклона — 180 градусов. Благодаря своему дизайну и способу монтажа (на



Миниатюрная сетевая HDTV-камера AXIS M1114 для установки внутри/снаружи помещения

потолочных крепежах) купольные PTZ-камеры идеально подходят для установки в скрытых местах. Кроме того, корпус купола (прозрачный или матовый) не позволяет определить направление камеры.

Купольная сетевая PTZ-камера обладает механической устойчивостью к постоянной работе в режиме маршрута патрулирования, при котором камера автоматически движется от одного заданного положения к другому в заранее определенном порядке или произвольно. Можно настроить до 20 маршрутов и включать их в различное время суток. В режиме маршрута патрулирования одна купольная сетевая PTZ-камера может охватить территорию, для которой понадобится 10 фиксированных сетевых камер. Основным недостатком такого способа в том, что в определенный момент отслеживается только одна зона в то время, как остальные девять остаются без наблюдения. Купольные PTZ-камеры обычно обладают 10—35-кратным оптическим зумом. Купольные PTZ-камеры часто используются при обслуживании оператора. Такой тип камеры можно установить на потолке (при использовании внутри помещения) и на столбе или стене здания (при использовании вне помещения).

Мегапиксельные сетевые камеры (как фиксированные, так и купольные фиксированные) оснащены мегапиксельным датчиком изображения. Это по крайней мере в два раза больше, чем может обеспечить аналоговая камера. Фиксированные мегапиксельные сетевые камеры можно использовать если необходимо увидеть детализированное изображение с высоким разрешением (что может пригодиться при идентификации людей и объектов) и при охвате большой территории, когда разрешение изображения остается таким же, как у камеры с меньшим разрешением.

На сегодняшний день, в отличие от камер с меньшим разрешением, камеры с мегапиксельным разрешением обладают пониженной светочувствительностью. Кроме того, видеопотоки высокого разрешения, создаваемые мегапиксельной камерой, налагают повышенные требования к пропускной способности сети и объему памяти, хотя эту проблему можно решить, используя стандарт сжатия видеоизображения H.264.

Какую камеру лучше выбрать?

Определите цель наблюдения: общий вид или детализированное изображение. Изображения общего вида



Сетевые PTZ-камеры не имеют возможности полного непрерывного панорамирования с углом 360 градусов из-за механического ограничителя. Исключение составляют камеры с функцией поворота Auto-flip, например, AXIS 215.

используются для наблюдения за территорией в целом или за движением людей. Детализированное изображение важно для идентификации людей или объектов (например, распознавания лица или номерных знаков, наблюдения за кассовым терминалом). Цель наблюдения определяет поле обзора, положение камеры и тип камеры и/или объектива.

Определите количество зон, требующих наблюдения, а также их удаленность друг от друга. Площадь обзора определяет тип камер и их количество. Например, если необходимо вести наблюдение за двумя небольшими зонами, расположенными близко друг к другу, можно использовать одну мегапиксельную камеру с широкоугольным объективом, вместо двух с меньшим разрешением.

Площадь можно охватить несколькими фиксированными камерами или парой PTZ-камер. Имейте в виду, что PTZ-камера с оптическим зумом может обеспечить детализированное изображение и охватить большую территорию. Тем не менее, PTZ-камера обеспечивает корот-

кий просмотр одной части территории за раз, в то время как фиксированная камера предоставляет полный обзор территории постоянно. Для использования всех



Мегапиксельная всепогодная IP-камера АСТІ АСМ-1231

возможностей PTZ-камеры требуется оператор или установка автоматического маршрута.

Вне помещения рекомендуется использовать камеры для круглосуточного наблюдения. При выборе учитывайте светочувствительность камеры и необходимость дополнительного освещения или специальных источников (например, инфракрасных ламп). Имейте в виду, что измерение свето-

чувствительности сетевых камер в люксах может не совпадать у различных производителей, т. к. для измерения светочувствительности не существует промышленного стандарта.

Для камер, расположенных вне помещения или в среде, где требуется защита от пыли, влажности и вандализма, необходимо использовать кожух.

Качество изображения — один из наиболее важных параметров любой камеры. Однако его трудно измерить. Лучший способ определить качество изображения — установить разные камеры и посмотреть снятое видео. Если важнейшим параметром является четкость движущихся объектов, необходимо, чтобы в сетевой камере использовалась технология прогрессивной развертки.

При необходимости получать детализированное изображение лучшим решением будет использование камеры с мегапиксельным разрешением. В сетевых видеопродуктах используется стандарты сжатия видеоизображения: H.264, MPEG-4 и Motion JPEG. H.264 — это наиболее современное решение для

экономии полосы пропускания и объема памяти.

Если необходима передача звука, определите, будет ли она одно- или двусторонней. Сетевые камеры с передачей звука оснащены встроенным микрофоном и/или входом для внешнего микрофона и динамика или линейным выходом для внешних динамиков.

Управление событиями часто настраивается с помощью программы управления событиями и поддерживается посредством портов входа/выхода и интеллектуальных видеовозможностей сетевых камер или видеокодера. Запись, основанная на запуске событий через порты входа или интеллектуальные видеовозможности, обеспечивает экономию полосы пропускания и объема памяти, а также позволяет операторам обслуживать большее количество камер, т. к. не все камеры требуют наблюдения в режиме реального времени, если только не происходит тревожное событие.

К сетевым возможностям относятся технология PoE, HTTPS-кодирование

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 22 ►

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ТЕРМИНЫ

Aperture (Апертура) Отверстие объектива, контролирующее количество света, достигающее поверхности фотоприемника. Размер апертуры задает диафрагма. Чем больше F-число (F/1.4, F/1.8, F/2.8, и т.д.), тем меньше света достигает фотоприемника.

Aspherical lens (Асферический объектив) Объектив с асферической поверхностью.

Astigmatism (Астигматизм) Размытость изображения на переднем и заднем плане.

Asynchronous (Асинхронность) Отсутствие синхронизации. Видеосигнал несинхронизирован, если его длительность отличается от длительности опорного сигнала системы. Внешний видеосигнал несинхронизирован до тех пор, пока он не подвергнется обработке синхронизатором кадров видеосистемы.

Back-focus (Задний фокус) Процедура установки положения ПЗС-матрицы/объектива для получения корректного фокуса для всех установок фокусных расстояний (особенно критично для вариообъективов).

CCD — Charge Coupled Device (ПЗС) Прибор с зарядовой связью. Современный фотоприемник, пришедший на место старых передающих трубок.

CCD Aperture (Апертура ПЗС) Фоточувствительная доля площади ПЗС-матрицы.

CODEC — Code/Decode (Кодек, Кодер-декодер) Электронное устройство, осуществляющее компрессию и декомпрессию цифровых сигналов. Обычно выполняет А/Ц и Ц/А преобразование.

Concave lens (Вогнутая линза) Линза с отрицательным фокусным расстоянием, имеет мнимый фокус и уменьшает изображение объектов.

Convex lens (Выпуклая линза) Линза с положительным фокусным расстоянием, имеет действительный фокус и увеличивает изображение объектов, поэтому обычно называется увеличительным стеклом.

CS-Mount (CS-крепление) Новый стандарт крепления объективов. Такая же резьба, как и в стандарте C, но рассто-

яние от заднего фланца до ПЗС-матрицы уменьшено до 12.5 мм, благодаря чему объектив становится компактнее и дешевле. Объективы с CS-креплением могут использоваться только на телекамерах с CS креплением.

CS-to-C-mount adaptor (C/CS-адаптер, переходное кольцо) Используется для преобразования CS-телекамеры в C-телекамеру, то есть для работы с C объективом. Это кольцо толщиной 5 мм с наружной резьбой с одной стороны и внутренней с другой, имеет диаметр резьбы в 1" и шаг резьбы 32 нитки на дюйм. Обычно прилагается к новому типу телекамер (CS).

Decoder (Декодер) Устройство для восстановления составляющих сигналов, поступающих с источника кодированных сигналов.

Depth of field (Глубина резкости) Область перед и за объектом, находящимся в фокусе, которая на экране выглядит резко. Глубина резкости возрастает с уменьшением фокусного расстояния, то есть чем меньше фокусное расстояние, тем больше глубина резкости. Глубина резкости всегда больше за объектом, находящимся в фокусе.

Fixed focal length lens Объектив с фиксированным фокусным расстоянием, регулятором фокусировки и диафрагмы.

F-number (F-число) В объективах с регулируемой диафрагмой максимальное раскрытие диафрагмы выражается в виде отношения (фокусное расстояние объектива)/(максимальный диаметр апертуры). Значение, соответствующее максимальному раскрытию диафрагмы наносится на переднем кольце объектива.

Focal length (Фокусное расстояние) Расстояние между оптическим центром линзы и главной фокусной точкой.

Focusing control (Фокусировка, управление фокусировкой) Средства регулировки объектива, позволяющие получить резкое изображение объектов, находящихся на различных расстояниях от телекамеры.

HDDTV — High definition digital television. Цифровое телевидение высокой четкости.

Hyper-NAD Усовершенствованная версия технологии NAD, использующая технологию микролинз для повышения чувствительности без увеличения размеров пикселей ПЗС-матрицы.

Horizontal resolution (Разрешающая способность по горизонтали) Хроматическая и яркостная разрешающая способность (детализация), оцениваемая по горизонтали изображения на экране кинескопа. Обычно выражается в виде числа переходов от черного к белому или числа различных линий. Ограничена полосой частот видеосигнала или полосой пропускания оборудования.

Interlaced scanning (Чересстрочная развертка) Техника комбинирования двух телевизионных полей (полукадров) для получения полного кадра. Каждое поле состоит только из четных или только нечетных строк, поля выводятся одно за другим, но физическое положение строк перемежается, потому развертка называется чересстрочной.

Iris (Ирисовая диафрагма) Средство регулирования размера апертуры объектива и, следовательно, количества проходящего через объектив света.

Lens (Объектив) Оптическая система, фокусирующая изображение объектов на фотоприемнике телекамеры.

Lux [lx] (Люкс [лк]) Единица измерения освещенности. Определяется как освещенность поверхности в 1 м², на которую падает световой поток в 1 люмен. Иногда говорят «люмен на метр квадратный» или «метр-свеча».

MOD — Minimum Object Distance (Минимальное расстояние до объекта) Характеристика объектива с постоянным или переменным фокусным расстоянием, указывающая минимальное расстояние от объекта до плоскости изображения объектива, выраженное в метрах. Минимальное расстояние до объекта у вариообъективов примерно 1 м; у объективов с постоянным фокусным расстоянием оно обычно намного меньше и зависит от фокусного расстояния.

Pinhole lens (Объектив «игольное ушко») Объектив с постоянным фокусным расстоянием и очень маленьким отверстием, используется когда необходимо скрытое наблюдение. Обычно такие

объективы не имеют регулировки фокусировки, но могут иметь различные относительные отверстия.

Pixel (Пиксел — от picture element) Минимальный элемент изображения. Обычно символизирует элементарную ячейку ПЗС-матрицы.

PTZ camera — Pan, Tilt and Zoom camera. (PTZ-камера) Телекамера на поворотном устройстве, с вариообъективом с сервоуправлением.

Resolution (Разрешающая способность) Мера способности телекамеры или телевизионной системы воспроизводить детали. Число элементов изображения, которые могут быть воспроизведены с хорошей четкостью.

Scene illumination (Освещенность объекта) Средний уровень света, попадающего в зону наблюдения. Обычно измеряется в пределах видимого спектра при помощи экспониметрического устройства (фотометра) со спектральной характеристикой, близкой к восприимчивости человеческого глаза, приводится в люксах.

Vertical resolution (Разрешающая способность по вертикали) Цветовая и яркостная разрешающая способность (детализация), выраженная по вертикали экрана кинескопа. Ограничена числом строк сканирования.

VMD — Video Motion Detector (Видеодетектор движения) Детектор, генерирующий ситуацию тревоги в ответ на изменения в видеосигнале, обычно — движение, но это может быть и изменение освещенности. Весьма важно в видеонаблюдении, так как видеодетектор движения точно контролирует то, что «видит» телекамера, т.е. без потерь.

White balance (Баланс белого) Электронный процесс, используемый в телекамерах для восстановления истинных цветов.

Zoom lens (Вариообъектив, трансформатор) Объектив с переменным фокусным расстоянием. Объектив телекамеры, который может менять фокусное расстояние, сохраняя объект в фокусе и создавая впечатление, что вы приблизились или удалились от объекта. Обычно управляется с клавиатуры кнопками, обозначенными zoom-in и zoom-out.

Вас снимает...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 121

для шифрования видеопотоков перед их отправкой по сети, фильтр IP-адресов, который предоставляет или закрывает доступ к определенным IP-адресам, IEEE 802.1X для контроля доступа к сети, поддержка интернет-протокола версии 6 (IPv6) и беспроводная связь.

Сетевой видеопроduct с открытым интерфейсом позволяет получить лучшую интеграцию с другими системами. Если камера поддерживается качественной программой управления видеонаблюдением, это обеспечивает легкую установку и обновление сетевых видеопроductов.

При выборе сетевых камер также следует обращать внимание на производителя. В условиях роста и изменения потребностей производителя следует рассматривать как партнера по длительному сотрудничеству. Это значит, что необходимо выбрать вендора, который предлагает полный спектр сетевых видеопроductов и сопутствующих товаров, которые соответствуют самым современным требованиям.

В видеонаблюдении очень часто приходится сталкиваться со сложной задачей выбора оптимального алгоритма сжатия для какой-либо конкретной задачи. Запомните, простого и однозначного решения этой задачи не существует. Очень часто многое зависит от того, насколько хорошо мы понимаем различия между алгоритмами сжатия, но еще важнее знать, для чего нужна система видеонаблюдения. Если цифровая система видеонаблюдения должна обеспечивать безопасность кассира в банке или раздающего карты в казино, то необходимы высокие скорости записи и отображения. Очень часто будет предпочтительна скорость «живого» видео (25 кадров в секунду для PAL и 30 —

для NTSC), хотя в некоторых случаях будет достаточно и 10 кадров в секунду. Скорость записи и отображения теоретически можно снизить еще больше, но это не будет практичным решением. В данном случае тестирование поможет вам выбрать оптимальное решение.

Составляющие готового решения по IP-видеонаблюдению

Система видеонаблюдения на базе IP-камер представляет собой распределенную вычислительную среду, объединенную компьютерной сетью:

- сетевые камеры (основной элемент системы, содержит в себе весь функционал);
- видеокодер (предназначен для подключения аналоговых камер);
- проводная или беспроводная IP-сеть (используется в качестве среды передачи видео, аудио и других данных). Возможно, с поддержкой технологии Power over Ethernet (PoE);
- компьютер (играет роль видеосервера);
- специализированное ПО для управления видео.

При этом каждая спроектированная система видеонаблюдения уникальна по-своему, не бывает двух одинаковых объектов или двух одинаковых решений.

Для эффективной работы системы IP-видеонаблюдения необходима полностью автономная Структурированная Кабельная Система (СКС), которая использовалась бы только исключительно в целях перегона видеопотока (видео-сигнала) от камеры к видеосерверу. В ее состав входит телекоммуникационный шкаф высотой минимум 15U, 600x800 (ШxГ) для размещения всего необходимого телекоммуникационного оборудования. Если объект большой, таких шкафов может быть несколько — от 2 до 10 шт. Для коммутации оборудования (соединения активной и пассивной части сети) понадобятся патч-панели

RJ-45 Cat 5e UTP или FTP. Количество панелей в зависимости от проектируемой системы и количества обслуживаемых IP-видеокамер. Длина кабеля UTP или FTP (4-pair, LSZH Cat 5e) зависит от удаленности IP-видеокамер от серверных или коммутационных комнат. Как правило, для системы из 4-х IP-видеокамер при условии, что расстояние от серверной или коммутационной комнаты до камеры не превышает 60 м, не меньше 305 м. В зависимости от желаний заказчика розетка RJ-45 может



HD-камера Sony SNC-CH180 позволяет регистрировать изображения в полной темноте с использованием ИК-осветителя.

быть одно- или двухпортовой и состоять из одного или двух модулей RJ-45 UTP или FTP Cat 5e, рамки для настенной абонентской коробки и, собственно, настенной коробки типа SBX-00002-02, G1 40мм. Кроме этого необходимы еще патч-корды RJ-45 Cat 5e UTP или FTP для подключения видеокамеры к сети и коммутации оборудования (соединения активной и пассивной части сети).

В качестве системы отображения данных подойдет монитор от 19 дюймов, профессиональная TFT-панель или крупный информационный ЖК-дисплей.

Выбор пульта управления для PTZ-камер очень сложен, поскольку разные пульта управления совместимы далеко не всеми камерами и к тому же некоторые камеры оснащены функцией виртуального управления при помощи соответствующего встроенного ПО.

«Горячие» клавиши позволяют менять раскладки изображения от видеокамер, вызывать окно просмотра видеоархивов и т.п., что позволяет свести к минимуму использование манипулятора мышь.

Для некоторых систем IP-видеонаблюдения существуют собственные серверы записи изображений. Пример конфигурации для 32-х IP-камер: до 8-ми SATA дисков, высокоскоростной RAID5, горячая замена дисков, вентиляторов и блоков питания, система самодиагностики, установка в 19"-стойку. Количество дополнительных жестких дисков зависит от требований заказчика к архиву записанного видео (например, непрерывная запись видео в течении месяца).

Выбор ПО для управления съемкой, просмотра и архивирования видео зависит от используемых в составе решения брендов, которым отдали предпочтение. Некоторые рекомендуют использовать ПО сторонних компаний, другие предлагают собственные бесплатные приложения, третьи располагают прединсталлированное условно бесплатное ПО на серверах для записи видео.

Нельзя забыть о таких важных вещах, как крепление видеокамер, которое также различно для камер различных брендов, гермокожухах и просто кожухах. У некоторых производителей подобные вещи идут по умолчанию в комплекте с камерой, а в некоторых камерах это дополнительная опция.

Последнее звено системы IP видеонаблюдения — ее активная часть. Среди основных возможностей коммутатора для построения сетей Fast Ethernet: поддержка виртуальных сетей на базе портов, агрегирование гигабитных каналов для увеличения полосы пропускания, зеркалирование портов, поддержка приоритетизации и безопасности 802.1x, управление при помощи набора команд CLI либо через веб-интерфейс.

НОВОСТИ

ВИДЕОСИСТЕМЫ

Решение для управления системами IP-видеонаблюдения

Компания Milestone выпустила продукт XProtect Corporate — Hi-End решение для управления IP-видео, которое позволяет создавать распределенные системы видеонаблюдения, поддерживает неограниченное количество видеокамер и пользователей. Сфера применения продукта — городское видеонаблюдение, системы видеонаблюдения аэропортов, стадионов, крупных территориально-распределенных объектов.

Среди основных преимуществ Milestone XProtect Corporate 4.0 отмечаются такие функции как управление тревогами (Alarm Manager), маркеры инцидентов; многоступенчатая система хранения видеозаписей с возможностью прореживания видеоархива; интерактивная карта объекта, то есть возможность создания графических многоуровневых карт. Система обладает функцией распознавания автомобильных номеров Украины и других стран; возможностью интеграции с системами управления инженерными системами здания и СКУД; интеграцией наибольшего количества IP устройств (774) от 57 производителей.

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Киберитоги 2010 года

Компания «Лаборатория Касперского» обнародовала ежегодный аналитический отчет о развитии угроз, в котором, в частности, описала основные тенденции 2010 года. Среди таковых можно выделить дальнейшее развитие вирусных технологий, переход от массовых эпидемий к

целенаправленным заражениям, активное использование уязвимостей лицензионного ПО, а также появление нового класса угроз — SMS-бллокеров.

Главной новостью 2010 года в сфере информационной безопасности стала атака червя Stuxnet, знаменующего переход вирусности на качественно новый уровень. Деструктивная активность этой вредоносной программы оказалась нацелена не на массовое заражение пользователей, а на контроль над системами управления промышленными объектами.

«В 2010 году был отмечен повышенный интерес к цифровым подписям со стороны киберпреступников. События показали, что злоумышленник может получить цифровой сертификат вполне легальным образом, как обычный разработчик софтверных решений, — сообщил Сергей Новиков, руководитель российского исследовательского центра «Лаборатории Касперского». — Так, одной из особенностей Stuxnet стало применение цифровых сертификатов компаний Realtec и JMicom, что позволило вредоносной программе долгое время избегать обнаружения. Другой отличительной чертой злодея стало использование сразу пяти уязвимостей ОС Windows (в том числе четырех уязвимостей «нулевого дня», неизвестных ранее)».

Серьезной проблемой для пользователей из стран СНГ в прошедшем году стали SMS-бллокеры. Эти вредоносные программы, распространявшиеся несколькими способами (в том числе через популярные социальные сети и файлообменные ресурсы), блокировали работу операционной системы, требуя отпра-

вить сообщение на платный premium-номер для получения «кода разблокировки». Число пострадавших оказалось столь велико, что ситуация попала в поле зрения правоохранительных органов и получила широкое освещение в СМИ. К борьбе с мошенниками подключились мобильные операторы, введя новые правила регистрации и работы коротких номеров, а также блокируя аккаунты мошенников.

Говоря о SMS-бллокерах, эксперты еще раз напомнили, что кроме компьютерных, сегодня активно развиваются и мобильные угрозы — в прошлом году были обнаружены первые вредоносные программы для iPhone и Android. Все это в очередной раз говорит о том, что мобильные устройства нуждаются в информационной защите так же, как и персональные компьютеры.

В будущем все может кардинально поменяться, считает Евгений Касперский. Единственное, что не потеряет своей актуальности — это девиз, которым по-прежнему будут руководствоваться киберпреступники: «кто владеет информацией — тот владеет миром». Борьба за любые данные (и за их сохранность) будет определять лицо угроз ближайших десяти лет.

«В 2020 году возможность выхода в Интернет будет реализована в десятках различных устройств, которые будут работать под самыми разными ОС. В то же время Windows в ближайшем десятилетии утратит свои лидирующие позиции, но останется основной платформой для корпораций. Изменение расстановки сил в мире ОС отразится на киберпреступном бизнесе — произойдет смена поколений, которая в

конечном итоге может вылиться в физическое противостояние старой и новой школы киберпреступников за передел сфер влияния. Киберпреступность-2020, скорее всего, разделится на две группы: первая будет специализироваться на атаках на бизнес (зачастую по заказам): на поле битвы сойдутся кибернегодяи, противостоящие им компьютерные спецы из корпораций и, скорее всего, вовлеченные в процесс киберспецслужбы. Целью второй группы будет устройства, контролирующее наше существование, передвижение и работу большого числа служб. Взлом и кража подобных систем, возможность бесплатно пользоваться различными сервисами, удаление и изменение информации о себе, своей (или заказчика) активности — вот что будет привлекать и давать заработать новому поколению киберпреступников», — заметил Евгений Касперский, генеральный директор «Лаборатории Касперского».



Число новых вредоносных программ, добавляемых в коллекцию «Лаборатории Касперского»

НОВОСТИ

ИТ-БИЗНЕС

Доход VMware вырос почти в 1,5 раза

Компания VMware сообщила финансовые результаты за 4-й квартал 2010 г. и весь прошлый год. Доход компании на рынке США в 2010 году вырос на 40% до \$1,5 млрд. Выручка за пределами США — на 43% до \$1,4 млрд соответственно.

Выручка по итогам 4-го квартала 2010 г. выросла на 37% до \$836 млн. Чистая прибыль увеличилась более чем в 2 раза до \$120 млн против \$56 млн годом ранее. В то же время доход по итогам года вырос на 41% до \$2,9 млрд. Операционная прибыль составила \$428 млн, это на 95% больше в сравнении с 2009 г. Чистая прибыль выросла на 81% до \$357 млн.

Как заявил глава компании Пол Мариц, хорошие финансовые результаты связаны с прочными позициями VMware на рынке технологий виртуализации. По его мнению, в 4-м квартале 2010 года рынок виртуализации достиг своего пика. В 2011 году ожидается некоторое снижение продаж продуктов для виртуализации на развитых рынках. Поэтому в текущем году VMware планирует продолжить развивать линейку продуктов, позволяющих внедрять облачные вычисления и переходить на гибридные платформы.



Пол Мариц: «В 4-м квартале 2010 года рынок виртуализации достиг своего пика».

ИНТЕРНЕТ

Взрывной рост мобильного видеотрафика

Согласно исследованию американской фирмы Vytomobile, в 2010 г. объем видеотрафика по мобильным сетям всего мира превысил 40% от общего объема трафика, и в 2011 г., по ее оценкам, его доля составит уже более 60%. Причем доминировать будут персональные видеокommunikации, и в результате, по оценкам аналитиков Vytomobile, 90% общей сетевой емкости потребуют абоненты.

Такой быстрый рост мобильного видеотрафика стимулируется широким рынком многочисленных мобильных устройств с функцией мультимедиа, новыми возможностями создания видео (в том числе — полномасштабных фильмов студийного качества), а также благодаря росту популярности трансляций реального мультимедиа по широкополосным сетям и увеличению количества реально работающих сетей 4G.

Как полагают в Vytomobile, по «потреблению полосы» будут лидировать смартфоны нового поколения, и с запуском сетей LTE потребление пропускной способности каналов пользователями будет только расти.

Чтобы удовлетворить растущие требования и более эффективно использовать полосу пропускания каналов, операторы будут внедрять сервисы «интеллектуальной пропускной спо-

собности» при работе с ЦОД и в зонах своих сетей, где обеспечивается пакетная передача. Эти сервисы, сочетающие решения по эшированию данных, контентной фильтрации, усилению контроля доступа и политики безопасности, а также по управлению пропускной способностью сети позволяют построить более интеллектуальную сеть с управляемыми ресурсами, что лучше отвечает потребностям передачи видеоконтента.



КОМПЬЮТЕРНЫЕ КОМПОНЕНТЫ

Fusion для встроенных решений

AMD представила семейство процессоров AMD Embedded G-Series, архитектурно относящихся к недавно представленному официально семейству APU Fusion (Accelerated Processing Unit), т. е. несут на кристалле одно- или два ядра x86 (Bobcat), графический ускоритель и механизм параллельной обработки.

Процессор нацелен на использование в различного рода устройствах бытового и промышленного назначения: мобильных и настольных компьютерах класса «тонкие» клиенты, игровых автоматах, торговых терминалах, информационных киосках и компактных ПК, а также разнообразных одноплатных компьютерах.

Имя AMD достаточно известно в этой среде, ранее компания поставляла для подобных устройств встраиваемые x86-процессоры семейства Geode, системы на базе которых были довольно распространены. В сфере x86 конкуренцию AMD тут составляли решения на базе VIA Eden и, в настоящее время, VIA Nano, а также, естественно Intel Atom. Появление же Embedded G Series, построенных на новой архитектуре, вполне способно дополнительно привлечь новых партнеров из этой сферы.

Отметим, что компания AMD достаточно неплохо закончила 2010 год: выручка по сравнению с предыдущим годом увеличилась на 20% и составила \$6,49 млрд, а чистая прибыль достигла \$471 млн. По сравнению с итогами 2009 г. оба эти показателя значительно улучшились.

По мнению недавно назначенного нового CEO компании, 2011 год для AMD также будет успешным. В основном, это связано с выходом на рынок APU Fusion, который планируют использовать в своих ноутбуках все ведущие компьютерные вендоры. Ряд ведущих производителей софта, включая Adobe, ArcSoft, Corel, DivX и Microsoft, также поддерживают Fusion. Вместе с тем в 1-м квартале в AMD не ожидают роста выручки, напротив, компания даже допускает небольшой спад.

КАРЬЕРА

В Citrix Systems назначен новый региональный директор

Компания Citrix Systems объявила о назначении Сергея Позднякова на должность регионального директора по России и странам СНГ. Он будет отвечать за продажи, работу с партнерами, развитие бизнеса и маркетинговую стратегию Citrix Systems в России и странах СНГ.

Сергей Поздняков имеет более чем двенадцатилетний опыт работы в области развития бизнеса международных компаний в России и странах СНГ. До прихода в Citrix он работал в московском офисе компании EMC, а до этого в течение шести лет Сергей работал в компании American Power Conversion, где отвечал за развитие бизнеса, продажи и работу с партнерами в регионах.



Сергей Поздняков, новый региональный директор Citrix в странах СНГ

ИТ-БИЗНЕС

IBM подвела итоги

Корпорация IBM объявила итоги своего 4-го квартала 2010 г., а также 2010 г. в целом. Практически все квартальные показатели улучшены, а два из них компания назвала рекордными: чистая прибыль составила \$5,3 млрд, что на 9% больше, чем в том же квартале 2009 г.; объем продаж достиг \$29,0 млрд, что на 7% превышает результат 4-го квартала предшествующего года. Прибыль за квартал до вычета налогов составила \$7 млрд, также рост — на 9%.

Если говорить об отдельных сегментах рынка, то наибольших успехов корпорация достигла по подразделению System z: по направлению мэйнфреймов рост достиг 69%, а по направлению MIPS — 58%. Выручка подразделения Systems and Technology за год выросла на 21%, подразделения ПО — на 11% (исключая операции по PLM-продуктам), а вот по направлению услуг рост достаточно скромный — на 2%.

По году в целом также отмечено много удачных позиций. Выручка достигла \$99,9 млрд, что соответствует годовому росту на 4%; чистая прибыль повысилась на 10% и составила рекордные \$14,8 млрд; наличный оборот (cash flow) за год увеличился на \$1,2 млрд и также достиг рекордного значения \$16,3 млрд.

Рассматривая финансовые итоги по регионам, IBM сообщила, что на США в 4-м квартале пришлось выручка в размере \$12,2 млрд, — рост на 9% относительно того же периода 2009 г. Выручка по Азиатско-Тихоокеанскому региону увеличилась еще больше — на 14%, и составила \$6,6 млрд. А вот в регионе EMEA продажи составили \$9,5 млрд, что соответствует падению на 2%. Выручка на развивающихся рынках выросла на 15%, в странах БРИК — Бразилии, России, Индии и Китае — рост составил 19%. За год в целом выручка на развивающихся рынках составила 21% от всей выручки IBM вне США.

Citrix: спрос на виртуальную инфраструктуру растет

Citrix Systems объявила финансовые результаты четвертого квартала и всего 2010 финансового года, который завершился 31 декабря. В четвертом квартале доход компании составил 530 млн долл., что на 17% больше показателя за аналогичный период прошлого года. Доход за весь 2010 год составил 1,87 млрд долл., превысив показатель 2009 года на 16%. Чистая прибыль, рассчитанная по GAAP, за квартал составила 94 млн долл., за год — 277 млн долл. Показатели включают эффекты амортизации нематериальных активов, в основном относящихся к объединению компаний и расходам по выплате вознаграждения акциями, а также расходы, связанные с программой по реструктуризации, проведенной в январе 2009 года, а также налоговые эффекты, имеющие отношение к данным пунктам.

«В 2010 году нам удалось укрепить ведущие позиции на рынке в области виртуализации десктопов, сетевого взаимодействия и сетевых приложений. Citrix выработала четкую стратегию в области реализации ИТ-решений, и мы добились высоких финансовых показателей, свидетельствующих об её эффективности, — говорит Марк Темплтон (Mark Templeton), президент и генеральный директор Citrix. — Я очень доволен результата-

ми в этом году. Наши клиенты хотят оптимизировать корпоративные вычисления, перейти на пользовательскую модель ИТ-инфраструктуры и использовать больше облачных сервисов, чтобы трансформировать ИТ в сервис по запросу. Благодаря этим трем мощным направлениям рынка, спрос на виртуальную инфраструктуру Citrix постоянно растет. В 2011 мы сосредоточимся на нашем основном направлении и будем расширять возможности сетевого взаимодействия за счет использования частных и публичных облаков и более широко распространения виртуализации десктопов».

Главные финансовые достижения четвертого квартала 2010 года

- Доходы от лицензирования продуктов выросли на 17%;
- Доходы от продления лицензий увеличились на 13%;
- Онлайн-сервисы продемонстрировали рост на 16%;
- Доход от технических услуг, включающих в себя консультирование, образование и техническую поддержку, вырос на 40%;
- Доход в Северной и Южной Америке увеличился на 27%, в регионе EMEA на 7%, а в Тихоокеанском регионе на 15%.

«В повышении эффективности ИТ облачным моделям принадлежит решающая роль»

За последние десять лет корпорация EMC весьма радикально расширила сферу своего присутствия на ИТ-рынке, выйдя за свои традиционные рамки поставщика аппаратных средств хранения информации, и сегодня воспринимается ИТ-сообществом как один из лидеров, определяющих развитие корпоративных ИТ в целом. О сегодняшнем позиционировании компании и ее видении перспектив

ИНТЕРВЬЮ развития ИТ-рынка с заместителем президента и председателем совета директоров корпорации EMC Уильямом Тьюбером* беседовал обозреватель PCWeek Андрей Колесов.

PCWeek: Вы часто ездите по миру — какие задачи Вы решаете во время своих визитов в зарубежные страны?

УИЛЬЯМ ТЬЮБЕР: Каждый квартал я посещаю различные подразделения EMC по всему миру, это моя регулярная деятельность как руководителя направления продаж корпорации. Увидеть все своим глазами, установить контакт с людьми, работающими на местах, понять потребности клиентов и партнеров, ощутить региональные особенности — это очень важно. Невозможно управлять глобальным бизнесом, сидя лишь в своем кабинете. Моя главная функция в компании — обеспечивать рост продаж продуктов EMC. Сейчас примерно 57% наших поставок производится в США, остальные — на международный рынок. Но при этом если посмотреть на ИТ-расходы заказчиков, то тут видно, что на США приходится лишь 36% от общего объема. Эти цифры сами по себе показывают потенциал развития бизнеса EMC только за счет расширения нашего географического присутствия.

PCWeek: EMC до сих пор на рынке часто называют Storage Giant (гигант в области систем хранения данных), но интересы компании сейчас гораздо шире. Как бы вы охарактеризовали сегодняшнее положение EMC в мировой ИТ-отрасли?

У.Т.: Преобразования нашего бизнеса нужно оценивать в контексте изменений, причем весьма радикальных, происходящих на рынке в целом. Примерно 40 лет назад закончилась эпоха доминирования мэйнфреймов, наступил период мини-компьютеров, потом этап Wintel, затем «сетевой». Сейчас начинается эра облачных моделей, причем есть ощущение, что это изменение будет самым серьезным за последние 50 лет, и мы сегодня находимся только в самой начальной фазе.

* Уильям Тьюбер занимает эту должность с момента ее появления в штатном расписании компании в мае 2006 г., и в его функции входит непосредственная помощь председателю, президенту и исполнительному директору EMC Джо Туччи. Одновременно он управляет подразделением EMC Customer Operations, ответственным за поддержку продаж во всем мире, а также руководит группой EMC по корпоративному развитию, определяющей стратегию EMC по слияниям и поглощениям. С 1997 г. по август 2006 г. г-н Тьюбер занимал должность директора EMC по финансовым вопросам.

Так вот, не столь интересно, как изменилась EMC по сравнению с самой собой за десять лет. Гораздо важнее то, что компания все эти годы шла в верном направлении и не



Уильям Тьюбер

только способна противостоять вызовам настоящего времени, но и заняла лидирующие позиции и сегодня полностью готова к применению облачных моделей.

Фундаментом EMC является направление систем хранения данных, на долю которого приходится более 70% доходов корпорации. У нас есть решения для управления содержанием, средства обеспечения защиты и безопасности информации и, наконец, VMware с ее платформенными технологиями для реализации модели облачных вычислений. При этом все наши решения сегодня могут работать в облачных средах, более того, многие из них — в том числе системы хранения VMAX и VPLEX — изначально «затачивались» именно под такие варианты работы.

PCWeek: Сегодня вряд ли можно найти достаточно крупного вендора, который не говорил бы о своей готовности к облакам. Но заказчики пока относятся к этой концепции весьма осторожно. Что же мешает им довериться облачным идеям?

У.Т.: У многих предприятий и организаций есть собственные ИТ-подразделения со своими ЦОДами. На первом этапе таким компаниям нужно перейти на облачные модели вычислений в пределах собственной ИТ-инфраструктуры. Речь идет не только о виртуализации серверов, хотя это является технологической основой, но и о преобразовании сетей передачи, использовании соответствующих систем хранения данных, решении вопросов безопасности и т. д.

После создания внутреннего облака предприятия могут перемещать свои ИТ-ресурсы во внешние облака и работать в гибридной среде, выбирая оптимальный для них вариант соотношения внутренних и внешних ресурсов. Идея тут такова: вы можете полностью контролировать свою систему, скажем, с точки зрения безопасности. Но при этом можно черпать нужные вам ресурсы извне ровно в той ме-

ре, в какой они вам реально нужны, уменьшая или увеличивая свои запросы. Это намного более гибкая схема по сравнению с традиционным вариантом приобретения аппаратно-программных комплексов, поскольку оплата производится только за используемые ресурсы.

PCWeek: VMware — это сильная платформа, но не мешает ли она вашим взаимоотношениям с другими поставщиками облачно-виртуализационных систем, с теми же Microsoft или Citrix?

У.Т.: Нет, не мешает, а возможно, в какой-то степени помогает. ИТ-отрасль уже давным-давно является миром cooperation — конкуренции и сотрудничества одновременно. Мы очень тесно взаимодействуем с Microsoft во многих областях. К тому же эта компания является нашим крупным заказчиком — ее центры обработки данных работают на технологиях хранения EMC. Сфера деятельности VMware — это место, где наши интересы с Microsoft пересекаются, но по многим другим направлениям мы отлично дополняем друг друга. Это обычная ситуация для ИТ.

PCWeek: EMC в последние десять лет вела очень активную инвестиционную политику, в том числе приобретая перспективные ИТ-компании. В какие направления вы намерены инвестировать сейчас?

У.Т.: Мы продолжаем инвестировать в самые разные направления. В прошлом году мы приобрели за 2,1 млрд. долл. компанию Data Domain, создавшую самую эффективную технологию дедупликации для систем хра-

В прошлом году мы приобрели за 2,1 млрд. долл. компанию Data Domain, создавшую самую эффективную технологию дедупликации для систем хранения.

нения. Мы купили также Document Science, средства которой отлично дополняют наше ПО для управления содержанием. VMware тоже активно делает приобретения, и тут я должен особо выделить покупку ими Spring Source, разработчика одной из лидирующих в отрасли Java-платформ. Прошедшим летом в состав EMC вошла также компания Greenplum, поставщик ПО для хранилищ данных. Как видите, подпитку получают все сферы деятельности, на которых специализируется EMC.

Еще одно направление инвестиций — это создание облачного альянса VCE, название которого можно расшифровать и как «VMware + Cisco + EMC», и как «Virtual Computing Environment» (виртуальная вычислительная среда). Именно это совместное предприятие нацелено на решение задачи обеспечения перехода заказчиков на облачные модели вычислений.

Но, разумеется, наше развитие идет не только за счет покупок на стороне. От 10 до 15% нашей выручки направляются на поддержку собственных НИОКР. В нынешнем году сумма составит более 2 млрд. долл. из ожидаемых 17 млрд. долл. выручки.

PCWeek: В начале нашей беседы вы сказали о намерении изменить географические пропорции вашего бизнеса. Можно предположить, что это также потребует затрат с вашей стороны.

У.Т.: Если говорить о региональных аспектах, то тут мы уделяем особое внимание динамично развивающимся рынкам стран БРИК. Здесь мы не только занимаемся расширением сети продаж, но также создаем свои центры разработки. У нас уже три года работает такой центр в Санкт-Петербурге, в котором сейчас трудится более двухсот специалистов, в течение ближайших двух лет это число должно удвоиться. У нас есть подобные структуры в Китае, Индии, Египте, Израиле. Кроме того, EMC также располагает службами технической поддержки, численность персонала которых, например в Индии, — это тысячи инженеров и техников.

Надо сказать, что наш рынок в США растет уверенными темпами, но международные продажи увеличиваются еще быстрее. Так, регион EMEA за год вырос на 14%, Азиатско-Тихоокеанский регион — на 28%. Мы не публикуем данные по отдельным странам, но смею вас уверить, что в России у нас просто потрясающий рост объемов бизнеса. В Южной Америке мы выросли на 23%, а по перспективным странам (БРИК, Восточная Европа, Юго-Восточная Азия) — на более чем 30%.

Но я хочу отметить вот что: технологические и географические инвестиции взаимосвязаны, одно работает на другое.

PCWeek: Если посмотреть данные авторитетных аналитиков об облаках, то мы увидим очень скромные оценки объемных показателей сегодня и не очень значительные величины в прогнозах даже на пятилетнюю перспективу. Как вы прокомментируете такие данные?

У.Т.: Чтобы ответить на этот вопрос, нужно сначала дать определение, что такое облако, что входит в это понятие. Когда аналитики говорят о размерах рынка — фактически какого бы то ни было, — то они имеют в виду чаще всего объемы продаж продуктов и услуг ИТ-поставщиками. В терминах облачных вычислений — это внешние, в первую очередь публичные облака. Если же говорить об отрасли в целом, то мы должны понимать, что сегодня подавляющая доля ИТ-инфраструктуры приходится на внутренние системы заказчиков.

Да, из разговоров и публикаций порой складывается впечатление, что облака — это только публичные сервисы. Но это не так. Сегодня публичные облака — это в какой-то степени прообраз будущего ИТ. А основной объем реальной работы происходит внутри компаний, где идут процессы эволюционного смещения традиционной ИТ-инфраструктуры, созданной во многом еще в прошлом веке, в сторону облачных моделей. Это

сложные, долгие и многогранные процессы, и мы должны понимать, что Cloud — это широкий зонтичный термин, объединяющий разные аспекты ИТ: архитектуру, продукты, методы внедрения и применения ИТ и пр.

Возьмем в качестве примера виртуализацию, которая является одной из фундаментальных технологий для создания облаков. В самом начале этого столетия ее применяли для разработки и тестирования ПО. Потом она стала использоваться в промышленной эксплуатации систем, но не самых важных для предприятий. Потом

После создания внутреннего облака предприятия могут перемещать свои ИТ-ресурсы во внешние облака и работать в гибридной среде, выбирая оптимальный для них вариант соотношения внутренних и внешних ресурсов.

пришла пора для критически важных приложений. Затем настал черед для решения задач оптимизации виртуальных сред.

Сейчас корпоративный ИТ-рынок вплотную подошел к этапу перехода (или даже уже вошел в него) от уже достаточно традиционных виртуальных сред к облачной внутренней ИТ-инфраструктуре. Это будет тоже процесс, причем совсем не мгновенный. Конечно, мы, как и другие вендоры, пытаемся ускорить этот процесс, но не всё зависит от нас. Параллельно с

облачными преобразованиями внутри компаний-заказчиков идет продвижение публичных предложений. Эти два процесса дополняют друг друга. Но я думаю, что серьезный спрос на публичные сервисы начнется лишь тогда, когда будет накоплен критическая масса внутреннего опыта клиентов.

Сегодня в среднем по миру около 70% ИТ-расходов связано с поддержкой того, что уже установлено и работает. Лишь 30% идет на развитие ИТ-систем, из них очень значительная часть связана с инфраструктурными вопросами. Мы считаем, что наиболее оптимальным было бы соотношение 50/50, что позволило бы компаниям существенно повысить эффективность применения ИТ с точки зрения бизнеса. Я уверен, что такая задача вполне достижима в самом недалеком будущем и в ее решении облачным моделям принадлежит сейчас решающая роль.

Я могу напомнить, что EMC — это не только ИТ-поставщик, но весьма крупный ИТ-заказчик. У нас есть своя внутренняя ИТ-инфраструктура, глобальная, распределенная. Мы уже два года занимаемся ее преобразованием, выстраивая свои ИТ-системы по принципам облачных вычислений. И этот процесс еще не закончен, думаю, что нам нужен еще годик для его завершения.

PCWeek: Ваш альянс VCE выступает как традиционный вендор продуктов. Нет ли у вас планов заняться и предоставлением облачных сервисов? Пример Microsoft вас не вдохновляет на такой путь?

У.Т.: Нет, мы в EMC считаем, что каждый на ИТ-рынке должен заниматься своим бизнесом. Наше дело — предоставить продукты, технологии и решения тем, кто захочет их применять, — конечным заказчикам, сервис-провайдерам, разработчикам ПО.

«В Украине должен...»

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 12

где удобнее и дешевле. И если есть технопарк с офисами по 25 долларов за квадратный метр и не-технопарк за 10, то я выберу последний.

При чем здесь государство? Да оно просто должно сказать: «Университеты, хотите? Начинайте!» И только тогда, когда эти компании вырастят, их можно собирать где-то вместе и превратить в технопарк. Но нельзя построить технопарк и ожидать, что произойдет чудо. Вначале он будет пустовать, потом его займут фирмы, которые назовут себя высокотехнологическими компаниями, а сами будут торговать алкоголем и сигаретами. Все это мы уже проходили: свободные экономические зоны и так далее.

Я не верю, что какие-то налоговые льготы сотворят чудо. Государство в первую очередь должно просто подойти к молодым талантливым ребятам, начинающим компаниям и сказать на международном уровне: «У нас есть ИТ-компания, и мы их любим. Мы гордимся нашим ИТ не только в Украине, но и за рубежом».

PCWeek/UE: Однако многие специалисты утверждают, что если бы государство было главным заказчиком ИТ-услуг, если бы оно у себя внедряло самые новые ИТ-технологии, то это стало бы прекрасным примером для бизнеса и для стартапов.

Д.Ш.: С этим нельзя не согласиться. Я уже говорил, что национальные проекты — это то, что стимулирует экономику. Двенадцать национальных проектов, которые инициированы президентом, — это правильное направление, потому что ничто так не объединяет нацию, как национальные проекты. Я понимаю, что по времени Олимпиада-2022 еще далеко, но почему бы нам не попробовать? Кто мыслит широко — тот играет широко.

Нужно четко понимать, что на сегодняшний момент государство могло бы инвестировать в большие «айтишные» проекты, но для этого нужны деньги. В государственном бюджете на ИТ было выделено всего лишь около 10 миллионов долларов. Это меньше, чем у Мальты. Я понимаю нашу страну: где брать деньги? Правительству необходимо решать социальные задачи, есть множество других вопросов, а тут еще и ИТ.

PCWeek/UE: Если мы вспомним про миллионы гривен, заложенные в бюджете на оздоровление депутатов.

Д.Ш.: Это уже другой аспект. Но верю в то, что потребность в национальных проектах есть, и эта потребность стимулирует внутреннюю занятость в ИТ. Если аутсорсинг заставляет работать со старыми технологиями, то государство, запуская национальные проекты, дает возможность компаниям выбирать: либо они будут работать там на старых технологиях, либо здесь на новых. Это приведет к тому, что в Украине появятся команды, имеющие возможность совершенствоваться и в технологиях, и в умении управлять проектом. В любом случае общий уровень ИТ вырастет. А когда вырастет общий уровень ИТ, возникает то, что называется spin-off — молодые ребята отделяются и создают свои компании. У них появляются свои идеи, и они начинают выходить с ними на рынок.

Мы заинтересованы в том, чтобы в Украине запустился механизм инноваций, который превращает проекты в деньги. Подчеркну еще раз — Microsoft не претендует на долю ни в одной компании, с которой мы сотрудничаем или взаимодействуем. Но если мы увидим интересную технологию или продукт, то можем рассмотреть вопрос о приобретении этой компании. Такова мировая практика и подобные примеры в Украине уже были.

Рынок дисковых массивов компенсирует потери 2009 г.

ЛЕВ ЛЕВИН

Как сообщает в своем очередном отчете аналитическое агентство IDC, продажи внешних дисковых массивов в III квартале превысили прошлогодние результаты на 19% и выросли почти до 5,2 млрд. долл.

С учетом продаж дисковых подсистем серверов мировой рынок дисковых массивов за год увеличился на 18,5% и достиг 7 млрд. долл. Суммарная емкость поставленных за квартал систем составила 4,3 Пб, что на 65,2% превышает показатели III квартала 2009 г.

Аналитики IDC объясняют значительный рост рынка тем, что многие заказчики сейчас наконец смогли реализовать прошлогодние бюджеты на покупки систем хранения. В то же время и в нынешнем году

сохранялась тенденция увеличения в общей структуре продаж доли дисковых массивов нижнего ценового диапазона (стоимостью до 25 тыс. долл.), поставки которых по сравнению с 2009-м выросли на 21,1%. Стоит отметить, что из крупных вендоров систем хранения быстрее, чем рынок в среднем, росли только EMC и NetApp, т. е. единственные две компании из первой пятерки, для которых хранение данных является основным направлением бизнеса.

Другое аналитическое агентство, Gartner, дает более консервативные оценки объема и роста рынка внешних систем хранения (по ее данным, они равны соответственно 4,6 млрд. долл. и 16%), но при этом отмечает, что рынок вырос на 8,4% даже по сравнению с показателями III квартала 2008 г. За исключением EMEA, во всех остальных регионах годовой рост рынка превысил 17%. Среди стимулов оздоровления рынка систем хранения эксперты Gartner называют внедрение серверной виртуализации и инфраструктур виртуальных рабочих мест, проекты модернизации системы восстановления после аварий и использование дисковых систем для резервного копирования и построения электронных архивов.

Продажи крупнейших производителей внешних дисковых массивов в III квартале 2010 г. (по данным IDC)

КОМПАНИЯ	III КВАРТАЛ 2010 Г.		III КВАРТАЛ 2009 Г.		РОСТ ДОХОДОВ ЗА ГОД, %
	ДОХОД, МЛН. ДОЛЛ.	ДОЛЯ РЫНКА, %	ДОХОД, МЛН. ДОЛЛ.	ДОЛЯ РЫНКА, %	
EMC	1 351	26,1	1 053	24,2	28,3
IBM	667	12,9	581	13,4	14,7
NetApp	601	11,6	388	8,9	54,9
HP	575	11,1	517	11,9	11,3
Dell	471	9,1	407	9,4	15,6
Другие	1 511	29,2	1 402	32,2	7,7
Все	5 176	100,0	4 348	100,0	19,0

Инструменты...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 17

аудиоконференции. Для их календарного планирования и проведения необходимо использовать другие инструменты. Я считаю этот недостаток особенно заметным в связи с тем, что передаваемое веб-камерой видео является бесполезным, если нет синхронизации звука. Можно, конечно, ради аудио подключить к Skype. Но мне представляется неразумным требовать от участников встречи, особенно если они не являются сотрудниками вашей компании, установить и использовать Skype, чтобы воспользоваться передачей звука.

Да, LotusLive — не лучший из известных мне способов организации коллективной работы. В каждый момент времени лишь один человек может пользоваться инструментами разметки. Для этого организатор встречи должен передать ему управление, только тогда другой участник совещания получит возможность аннотировать совместно используемую информацию.

Мне не удалось найти способ сохранять заметки и аннотации из главного интерфейса. Это было возможно только с помощью приложения Collaborative Recorded Meetings, доступ к которому можно получить через закладку LotusLive Labs.

Выделение мгновенных сообщений

Размещенный в правом нижнем углу экрана список участников встречи включает всех подключившихся, а специальные иконки позволяют отличать модераторов от прочих участников. На ту же панель выводятся поступающие мгновенные сообщения. И здесь же ве-

душный видит, кто из присутствующих поднял руку, чтобы задать вопрос.

Можно вступить в разговор с кем-то одним из участников конференции, с целой группой или со всеми сразу. Любой из присутствующих имеет также возможность отправлять файлы через окно чата.

К сожалению, чат имеет довольно примитивный интерфейс. Беседы с различными людьми не выстраиваются в самостоятельные последовательности. Поэтому при большом количестве сообщений трудно следить за разговором, а каждое мгновенное сообщение приходится адресовать отдельно.

LotusLive включает более мощное приложение для мгновенного обмена сообщениями, входящее в состав LotusLive Notes. Но я был разочарован, когда узнал, что мне необходимо загрузить и установить на своем ПК программу чата LotusLive, чтобы воспользоваться этим сервисом, вместо того чтобы вести переговоры непосредственно через интерфейс веб-браузера. Мгновенными сообщениями могут обмениваться и те, у кого уже установлен клиент SameTime.

Мне понравилась новая функция Communities, которая позволяет пользователям создавать новые сообщества на основе какого-то догмата, идеи или принципа и приглашать других пользователей LotusLive вступить в него для коллективного использования картинок, документов, ссылок и иной информации.

Сейчас LotusLive предоставляет также бесплатную интеграцию с сервисами Tungle, обеспечивающими онлайн-календарное планирование. Эти сервисы доступны как внутри компаний, так и извне.

МОБИЛЬНЫЕ И НАСТОЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ

Интернет-планшеты: бурный старт нового сегмента

МАКСИМ БУКИН

Интернет-планшеты стали хитом январского International Consumer Electronics Show в Лас-Вегасе — в очередной раз, как и в случае с iPhone, компания Apple сделала определенный сегмент рынка весьма привлекательным для разработчиков со всего мира. И это при том, что интернет-



Cisco Cius — модель, оптимизированная для ВКС

планшеты были известны задолго до премьеры iPad. Просто ни у кого не получалось представить их так, чтобы миллионы потребителей со всего мира настолько впечатлились увиденным, что были бы готовы купить это устройство, пусть даже не самое совершенное в техническом плане.



PlayBook — интернет-планшет для пользователей BlackBerry

Если собрать воедино разрозненные данные обо всех анонсах, то на CES было показано около 35 разных моделей интернет-планшетов — ситуация, когда на рынке были доступны только «iPad, Galaxy Tab и какие-то китайцы», закончилась. В гонку включились такие круп-



Еще один вариант док-станции. По внешнему виду он напоминает нетбук, только без материнской платы и жесткого диска — лишь клавиатура и порты

ные компании, как Acer (с моделью Iconia Tab A500), Asus (EeePad MeMo, EeePad Transformer, Eee Slate EP121, EeePad Slider), Dell (Streak 10, Streak 7), Lenovo (LePad, Slate), Motorola (Xoom), Panasonic (Viera Tablet), Samsung (Galaxy Tab WiFi version, Sliding PC 7). Самое интересное, что большинство из их продукции выпускается под управлением ОС Android

версий 2.1—3.0. Только отдельные модели отличались наличием Windows 7 (у этой ОС среди новинок твердое второе место) или Linux (встречается совсем уж фрагментарно), а также QNX (это только BlackBerry PlayBook).

До трети подобных устройств будет выпущено на рынок в I квартале 2011 г., но цены на интернет-планшеты совсем непонятны. Во-первых, на развитых рынках эти изделия будут реализовываться исключительно с контрактами операторов связи, поэтому при стоимости около \$800—1000 их цена для пользователя будет начинаться с \$300—400. А остальное — равномерными платежами, скрытыми в стоимости абонентского обслуживания у компании мобильной связи. Во-вторых, в СНГ стоимость любых компьютерных устройств магическим образом повышается «на ровном месте» при пересечении государственной границы.

Если проанализировать системные данные подобных устройств, можно отметить, что их функциональность находится на уровне нетбуков — все-таки от планшетов большинства пользователей ждет основных функций мобильного ПК, а не производительности рабочей станции с многоядерным процессором. Причем основной успех ждет модели с большой емкостью автономной работы и оптимизированной ОС, которая будет грамотно работать с процессором. Основываясь на обобщенной информации о новинках интернет-планшетов, попробуем построить усредненный портрет интернет-планшета самого ближайшего будущего. Процессор — Tegra 2 или ARM Cortex A8 (для версий под управлением Android), а также Intel Oak Trail или Atom (для Windows 7). Рабочая частота — около 1 ГГц, оперативная память — 1 Гб.

Дисплей — чаще всего 10—10,1 дюйма (хотя на рынке встречаются варианты от 7 до 12 дюймов) с разрешением от 800x480 точек, обязательно сенсорный с минимальным количеством кнопок. Из 35 моделей меньше пяти оснащены клавиатурами для ввода информации (к



Asus Eee Slate EP121 — модель с выдвигающейся клавиатурой

примеру, Eee Slate) — следовательно, такой форм-фактор не популярен. Кроме того, обычно это монорешение — два семидюймовых резисторных сенсорных экрана, соединенных



Устройство Motion Computing Motion CL900 tablet можно помещать в специальную док-станцию и использовать для специальных рынков

по принципу «книжки» есть только у NEC Cloud communicator LT-W, двойной 14-дюймовый дисплей — у модели Кно. Очень вероятно, что новые модели интернет-планшетов будут поставляться с различными док-станциями, которые могут давать возможность их использования с внешними клавиатурами и периферийными устройствами (вместо монитора — подставка для самого интернет-планшета с портами ввода-вывода): это идея «аля Atrix 4G», которая только пробивается на рынке смартфонов.

Из беспроводных интерфейсов передачи информации в подавляющем числе случаев представлен встроенный модем



Интернет-планшет MSI WindPad 100W — процессор Atom Menlow Z530, ОС Windows 7, оперативная память — 2 Гб

для 3G/4G-сетей (у многих прогнозируется поддержка LTE), а также Bluetooth (обычно — версии 3.0) и Wi-Fi с поддержкой не только 802.11g, но и n — у владельцев такой техники просто нет шансов остаться без связи. Вместе с тем — никаких проводных интерфейсов типа

RJ-45: для такой техники они просто не нужны. А вот порт USB (а то и два), слоты для карт microSD и SIM-карты присутствуют обязательно, а модуль GPS — пока опционально. Масса — явно меньше килограмма, время работы в автономном режиме с подключением к беспроводным сетям — от 8 ч.

Большинство представленных на рынке интернет-планшетов пози-

ционируются как устройства для потребления контента, поэтому при реализации через операторов связи они оснащаются доступом к магазинам по продаже ПО (например, к Android Market). Кроме того, у операторов связи остаются большие возможности для «залочки» таких решений и их оснащения ПО для работы со своими сервисами и социальными сетями. Скорее всего, в качестве «ПО по умолчанию» кроме стандартного набора плееров для проигрывания музыки и видеопроигрывателя, а также чтения электронных книг в защищенных форматах пользователей ждут одна-две программы для VoIP с возможностью видеосвязи (часто фронтальная камера на интернет-планшетах присутствует), программы для IM-сообщений, клиенты для twitter/facebook, а также



8-дюймовый Velocity Micro intros Cruz Tablet L37 со встроенным GPS-модулем и мобильным модемом для 3G-сетей

каталог фотоохотников и видеосерверов. Все это позволяет оператору связи существенно увеличить отдачу от «индекса инноваций», который занимает в ARPU абонентов все больше и больше места.

Стоит отметить, что интернет-планшеты — это дополнительное, подчиненное устройство по отношению, например, к нетбуку или стационарной рабочей станции. Причем только два производителя позиционируют свои устройства исключительно для корпоративных пользователей: это Cisco (модель Cius) и RIM (BlackBerry PlayBook), чьи модели заточены для работы с электронной почтой и ВКС. Остальные модели ориентируются в основном на рынок



10-дюймовый Lenovo LePad в специальном держателе — чем не неттоп?

частных клиентов. Хотя отдельные производители пытаются охватить и специфические рынки с минимальной конкуренцией — логистические компании, гостиничный и игровой бизнес, транспортные компании, рестораны.

Комплексні рішення для побудови Центрів Обробки Даних



МЕГАТРЕЙД
СПЕЦІАЛІЗОВАНИЙ ІТ-ДИСТРИБУТОР



**Найбільший український
спеціалізований ІТ-дистрибутор**

Вул. Смоленська, 31-33, корп. 3, Київ, 03005, Україна
т.: +380 44 538 00 06, ф.: +380 44 538 00 16
E-mail: office@megatrade.ua
www.megatrade.ua