

PCWEEK RUSSIAN EDITION



ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ • 23 — 29 МАРТА • 2010 • № 10 (712) • МОСКВА

<http://www.pcweek.ru>

1С:ДОКУМЕНТООБОРОТ

НОВОЕ РЕШЕНИЕ
НА ПЛАТФОРМЕ
1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8.2



www.v8.1c.ru/doc8

Нефтяной ренессанс мэйнфреймов

ИЛЬЯ КОТ

В Российском государственном университете нефти и газа имени И. М. Губкина при поддержке компаний SAP и IBM создан первый в России стенд, демонстрирующий преимущества совместного использования мэйнфреймов IBM System z и решений SAP на платформе SAP NetWeaver.

Компания SAP на льготных условиях поставила университету программное обеспечение, базирующееся на платформе SAP NetWeaver 7.0 в конфигурации ABAP + Java Unicode. Мэйнфрейм IBM System z9 был приобретен университетом еще в 2008 г. в рамках образовательного проекта по построению системы управления инновационным вузом. Серверы приложений SAP работают под управлением ОС Linux for System z в виртуальной среде z/VM, а в качестве СУБД задействована IBM DB2, функционирующая под управлением z/OS. Стенд не только используется в учебном процессе, но и доступен нефтегазовым компаниям для апробации различных решений — например, по консолидации сервисов и приложений или созданию хранилищ данных.

Как рассказал проректор по ИТ Алексей Лопатин, с помощью нового стенда университет надеется вернуть былые передовые позиции в информационных технологиях. Напомним, что в советские времена с участием вуза для Министерства нефтяной промышленности создавалась «АСУ-нефть», которая собирала и систематизировала данные с многочисленных добывающих предприятий страны.



Мэйнфрейм IBM System z9

Сегодня в стенах университета функционирует Центр управления разработкой месторождения, объединяющий автоматизированные рабочие места специалистов (геофизиков, буровиков, технологов, промысловых геологов и др.) в общую систему — виртуальный промысел. Благодаря этому вуз смог выйти на качественно новый уровень обучения студентов: перейти от отдельных компьютерных тренажеров к комплексной системе, моделирующей взаимодействие специалистов различных профилей.

На будущее в университете поставили задачу создания центра ИТ-компетенции нефтегазового комплекса. Эту идею поддержали все ведущие нефтегазовые компании, выступающие в роли попечителей вуза.

Станет ли Microsoft MultiPoint Server 2010 новой школьной ОС?

ОЛЬГА ПАВЛОВА

Корпорация Microsoft объявила о начале продаж новой серверной операционной системы MultiPoint Server 2010, позволяющей организовать командную или индивидуальную работу на базе всего одного персональ-

но компьютера. Для этого достаточно подключить через USB-интерфейс стандартный набор периферийных устройств — монитор, клавиатуру, мышь, наушники. Общий сервер предоставляет пользователям рабочую среду для применения привычных офисных, интернет- и других приложений, при этом у них есть возможность настраивать все элементы интерфейса в соответствии со своими потребностями, сохранять документы в личных папках, запускать разнообразные приложения и многое другое.

Одновременно с выпуском этого ПО Microsoft корпорация Hewlett-Packard вывела на рынок специальное предложение по аппаратному обеспечению для MultiPoint Server — HP MultiSeat Computing Solution. Это решение предполагает использование обычного компьютера средней мощности, который обеспечит полноценную работу пользователей со всем спектром современного ПО.

Как заявляют представители обеих компаний, новинки позволят не только упростить и повысить удобство работы с информацией, но и добиться значительной экономии средств. Утверждается, что общая экономия по сравнению с использованием отдельных ПК может достигнуть 50%.

Microsoft позиционирует MultiPoint Server 2010 для использования в первую очередь в общеобразовательных учреждениях, а также в библиотеках, музеях и организациях малого бизнеса. В этой связи интересно отметить, что сегодня в России полным ходом идет внедрение во всех школах страны пакета свободного программного обеспечения (СПО). Осенью прошлого года были обнародованы первые итоги этих работ, выполненных группой компаний «АйТи». Закономерно встает вопрос: как этот проект может повлиять на планы Microsoft по выходу на рынок школьного ПО и что она собирается предпринимать для продвижения нового продукта?



Александр Яшуков: «В школах должно использоваться всё возможное программное обеспечение»

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 23 ►

В НОМЕРЕ:

Лизинг ИТ: еще одна попытка **3**

Кризисный парадокс OCS **7**



Cisco UCS: плюсы и минусы **12**

SharePoint готов к обновлению **16**

Как сэкономить на хранении данных **18**

WiMAX-частоты розданы. Что дальше? **21**

Nehalem становится шестиядерным

ЛЕВ ЛЕВИН

Корпорация Intel в середине марта приступила к поставкам своего нового серверного процессора Xeon 5600 (кодовое название Westmere) с архитектурой Nehalem-EP, рассчитанной на двухпроцессорные системы и дебюти-

ровавшей около года назад в четырехъядерных Xeon 5500. Новый процессор выполнен по технологии 32 нм, что позволило довести число процессорных ядер в одном кристалле до шести. В то же время он полностью совместим по разъемам с системными платами, разработанными для 45-нанометрового Xeon 5500, поэтому владельцы выпущенных в прошлом году серверов простой заменой процессора смогут увеличить ресурсы своей машины на четыре процессорных ядра Nehalem-EP, при этом мощность самого сервера может повыситься на величину от 20 до 60%.

Линейка Xeon 5600 включает 12 моделей, начиная от версии с тактовой частотой 1,86 ГГц, в которой всего четыре ядра, за счет чего ее энергопотребление

снижено до 40 Вт, и заканчивая самой мощной с частотой 3,6 ГГц и потребляющей 130 Вт. Все модели Xeon 5600 оборудованы кэш-памятью третьего уровня объемом 12 Мб (для сравнения: самая мощная модель Xeon 5500 работает на тактовой частоте 2,93 ГГц и имеет 8-Мб кэш, но зато потребляет 95 Вт).

Одновременно с анонсом нового Xeon ведущие серверные вендоры объявили об его использовании в модернизированных двухпроцессорных системах, выпущенных год назад и рассчитанных на Xeon 5500. Hewlett-Packard будет использовать Xeon 5600 в 16 серверах HP ProLiant G6, IBM намерена оснастить им семь моделей своих System X, а Dell — девять моделей PowerEdge 11g, а также три настольные рабочие станции Precision. Японская корпорация Fujitsu вместе с модернизацией пяти моделей двухпроцессорных Primergy представила и разработанную под Nehalem-EP новую модель блейд-сервера Primergy BX922 S2 из серии Primergy BX900, предназначенную для



Процессор Xeon 5600 (Westmere)



Лезвие для виртуализации Fujitsu Primergy BX922 S2

развертывания виртуальных машин. Как и ранее выпущенные аналогичные лезвия лидеров рынка блейд-серверов HP и IBM, эта модель отличается от стандартных лезвий Primergy BX900 увеличенным

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 23 ►

ISSN 1560-6929



10010



9 771560 692004

Доступная замена отслуживших серверов

Вы знали, что замена старых серверов серверами IBM System x3650 M2 Express на базе процессора Intel® Xeon® серии 5500 позволит значительно сократить текущие расходы на ИТ?

И вот как: **1.** Благодаря более высокой вычислительной мощности для работы приложений требуется меньше серверов. **2.** При использовании меньшего количества серверов сокращаются затраты на приобретение лицензионного программного обеспечения. **3.** Расширенные возможности системного администрирования позволяют снизить эксплуатационные расходы. **4.** Новые энергосберегающие серверы способствуют уменьшению затрат на энергопотребление и охлаждение. Делать больше с меньшими ресурсами – сейчас это важно, как никогда. И добиться этого теперь проще, чем когда-либо, – с помощью специалистов и бизнес-партнеров IBM. Хотите узнать, как благодаря IBM System x инвестиции окупаются всего за три месяца?¹ Посетите roianalyst.alinean.com/stgi



IBM System x3650 M2 Express

От 89 403 руб.*

P/N: 7947PGG

До двух процессоров Intel® Xeon® серии 5500

16 разъемов DIMM² 1 333 МГц DDR-3 RDIMM³ (максимум – 128 ГБ)

Энергосберегающий блок питания на 675 Вт с КПД 92%, 6 вентиляторов, альтиметр

IBM ServicePac: выезд инженера и отправка запасных частей в течение 24 часов**; P/N: 65Y0979 – 9 564 руб.*

IBM System x3400 M2 Express

От 55 178 руб.*

P/N: 7837PBP

До двух процессоров Intel® Xeon® серии 5500

12 разъемов DIMM² 1 333 МГц DDR-3 RDIMM³ (максимум – 96 ГБ)

IBM ServicePac: гарантированное время восстановления и отправка запасных частей в течение 24 часов, обслуживание – 24 часа**;
P/N: 51J9366 – 17 274 руб.*



IBM System Storage DS3400 Express

От 120 627 руб.*

P/N: 172641X

Внешняя дисковая система хранения с интерфейсом Fibre Channel⁴ 4 Гбит/с

Масштабируется до 5,4 ТБ при использовании дисков SAS⁵ емкостью 450 ГБ с возможностью «горячей» замены

Или до 12 ТБ при использовании дисков SATA⁶ емкостью 1 ТБ с возможностью «горячей» замены



Подробная информация о наших продуктах и бизнес-партнерах – по телефонам:

8 (495) 258 63 48, 8 800 2006 900

(звонок по России бесплатный)

ibm.com/systems/ru/express1



¹ Информация о методике расчета коэффициента окупаемости инвестиций приведена на ibm.com/systems/ru/express/legal. ² DIMM – модуль памяти с двухсторонним расположением микросхем. ³ RDIMM – регистровый модуль памяти с двухсторонним расположением микросхем. ⁴ Fibre Channel – волоконно-оптический канал. ⁵ SAS – последовательный интерфейс. ⁶ SATA – последовательный интерфейс IDE (IDE – параллельный интерфейс подключения накопителей).

* Все указанные цены – рекомендуемые розничные цены для базовой конфигурации, приведены исключительно для информационных целей и не являются офертой. Цены не включают налоги и таможенные платежи, а также могут меняться, в частности при изменении курса доллара США к российскому рублю. За информацией об актуальных ценах обращайтесь к бизнес-партнерам IBM в вашем регионе: www.ibm.com/ru/partners. IBM не несет гарантийных обязательств по отношению к продуктам или услугам, предоставляемым третьими лицами, включая продукты с пометкой ServerProven или ClusterProven. Прочая информация о гарантийных условиях приведена на странице: www.ibm.com/ru/services/gts/ma/warranty.html, о пакетах расширения гарантийного обслуживания ServicePac – на странице: www.ibm.com/ru/services/gts/ma/servicepac. ** Уточните список городов, в которых данная услуга доступна.

IBM, логотип IBM, ibm.com, ServerProven, System x Express, ServicePac, System Storage DS и другие упоминаемые здесь продукты и услуги IBM являются товарными знаками International Business Machines Corporation, зарегистрированными во многих странах мира. Список товарных знаков, зарегистрированных IBM на настоящий момент, представлен по адресу www.ibm.com/legal/copytrade.shtml. Intel, Intel logo, Intel Inside logo, Xeon и Xeon Inside являются товарными знаками либо зарегистрированными товарными знаками, права на которые принадлежат корпорации Intel или ее подразделениям на территории США и других стран. Наименования других компаний, продуктов и услуг могут быть товарными знаками или знаками обслуживания третьих лиц. © 2010 IBM Corporation. Все права защищены.

Переход на Windows 7 в России

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

За первые полгода продаж Windows 7 (с 22 июля 2009 г., дня выпуска версии RTM и начала первых корпоративных поставок) продажи новой ОС в России на 318,5% превысили аналогичный показатель Windows Vista трехлетней давности за такой же период. По данным на 17 февраля, продажи Windows 7 составляют около 20% в структуре выручки российского офиса Microsoft. Об этом сообщил в конце февраля руководитель отдела по продвижению клиентских операционных систем Microsoft в России Павел Кузьменко. По мнению корпорации, запуск Windows 7 стал самым успешным в истории выпусков продуктов компании. Доход от продаж ОС Windows по всему миру во II полугодии 2009-го составил 6,9 млрд. долл., что на 28% больше, чем в первой половине года. Только за последний квартал 2009 г. в мире продано свыше 60 млн. лицензий Windows 7.

НАСТОЛЬНЫЕ ОС

Перед пользователями предыдущих версий ОС стоит проблема их обновления. Дело в том, что 13 апреля истекает срок официальной поддержки RTM-версии (начальный вариант) Vista, а еще через три месяца — Windows XP SP2, Windows 2000 Professional и Windows Server 2000. Это означает, что для них прекращается выпуск всех обновлений, в том числе связанных с безопасностью продуктов. Кроме того, также с середины лета продукт Windows Server 2003 переводится с основной поддержки на продленную (только выпуск обновлений безопасности).

Вполне естественно, что Microsoft считает, что для тех, кто готов обновить компьютер или ОС, лучшим вариантом является выбор Windows 7. Тем, кто хочет продолжать работать с Windows XP или Windows Vista, рекомендуется бесплатно загрузить через Windows Update и установить последний пакет обновлений: SP3 для Windows XP или SP2 для Windows Vista. В рамках такой модернизации производятся также обновления браузера до версии Internet Explorer 8 и загрузка антивируса Microsoft Security Essentials.

Руководитель отдела по продвижению лицензионного ПО московского офиса Microsoft Денис Гуз напомнил, что с осени 2009-го в России в полной мере начал работать механизм проверки подлинности Windows с помощью соответствующего онлайн-сервиса. Такой контроль производится автоматически при попытке установки программ и компонентов, предназначенных только для пользователей лицензионной Windows. Для Windows XP это выполняется с помощью установки специального модуля (WGA), в Windows Vista и Windows 7 данный функционал является частью системы, которая называется Windows Activation Technologies (WAT).

WAT проверяет на наличие более чем 70 видов взлома системы активации, обнаруживает изменения в файлах системы активации Windows и возвращает их в исходное состояние, не влияя при этом на функциональность системы Windows 7. При этом не производится сбора

и передачи никаких персональных данных пользователя. Если установлена лицензионная система, обновление никак себя не проявит. В случае идентификации неподлинной ОС, система переводится в “нелицензионное” состояние: фон рабочего стола становится черным и появляется уведомление со ссылкой на информацию о решении обнаруженной проблемы и рекомендации по приобретению лицензионного ПО.

Эти расчеты показывают, что использование Windows 7 обеспечивает сокращение прямых затрат на ИТ до 20%. При этом ROI (коэффициент окупаемости инвестиций), посчитанный с учетом разного рода рисков, составляет 129% за три года (на основании композитных затрат в 668 тыс. долл. за первые три года на аппаратное обеспечение, внедрение и тренинг), со значением безыбыточности (сроком окупаемости) примерно 13 мес после внедрения. Для оценки снижения ИТ-затрат при переходе на Windows 7 Microsoft и компания Alinean раз-

работали для корпоративных заказчиков средство ROI Calculator, которое скоро выйдет в локализованном для России варианте.

Понимая проблемы перехода корпоративных клиентов на новую ОС, Microsoft предлагает компаниям целый ряд инструментов, в том числе для тестирования приложений (Application Compatibility Toolkit 5.5), создания образа системы (Microsoft Deployment Toolkit 2010/SC-SCM 2007 R2) и переноса данных пользователей (User State Migration Tool 4.0). Для поддержки унаследованных приложений можно использовать обновленные средства виртуализации MDOP 2010 и MED-V 1.0.

Одними из наиболее критичных с точки зрения безопасности компонентов настольных систем являются Web-браузеры. Microsoft считает (со ссылками на независимые исследования), что ее новый Internet Explorer 8 имеет в несколько раз меньшее количество уязвимостей и лучше защищен от троянов, чем его основные конкуренты. Безопасность и удобство работы этой программы обеспечивают такие технологии, как защищенный режим работы, автоматическое восстановление после сбоев (AutoRecovery), Data Execution Protection, SmartScreen Filter, XSS Filter. Защищенность ПК можно также повысить с помощью вышедшего в конце прошлого года бесплатного антивирусного решения Microsoft Security Essentials. Его распространение в России началось с середины декабря, по сведениям Microsoft, по состоянию на 15 января им пользовались в нашей стране 117 тыс. человек, а к концу февраля (24.02) это число выросло почти вдвое — до 228 тыс.

□

Лизинг в три хода

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

Увлеченные новыми веяниями предоставления самых разных ИТ-ресурсов не в вечную собственность, а в аренду или как услугу, мы порой забываем о том, что ряд подобных бизнес-моделей успешно используется на протяжении десятилетий.

БИЗНЕС

Одна из них — лизинг. Попытки лизинга ИТ-оборудования в России уже предпринимались, но большого успеха, судя по всему, не имели. Еще одну попытку делает сейчас финская компания 3 Step IT Oy, открывшая в нынешнем году в нашей стране представительство под названием “3 Step ИТ”. Подобной деятельностью она с 1997 г. занимается в 10 странах Европы (государства Скандинавии, Балтии, а также Франция и Великобритания), и доходы ее в прошлом году составили 221 млн. евро. По словам генерального директора “3 Step ИТ” Джона Гриммета, компания решает три задачи: передает заказчику нужное ему оборудование (ПК, серверы, принтеры и т. д.) в лизинг, обеспечивает с помощью специального ПО управление арендованными активами и осуществляет утилизацию отработавшей техники



Джон Гримметт: “Наша компания решает три задачи: передает заказчику нужное ему оборудование в лизинг, обеспечивает с помощью специального ПО управление арендованными активами и осуществляет утилизацию отработавшей техники”

на новую, поскольку иногда эти лицензии жестко привязаны к конкретному изделию.

Пока ни одного клиента у компании в России нет. Джон Гримметт полагает, что первыми могут стать местные подразделения крупных международных концернов. Генеральный директор “3 Step ИТ” не стал называть тот минимальный размер доходов, который головная компания считала бы достаточным для продолжения своей работы в России. Говоря же о более амбициозных целях, он озвучил намерение 3 Step ИТ Oy довести к 2015 г. свой оборот до 1 млрд. евро и добавил при этом, что 15% из них (т. е. 150 млн. евро) она могла бы получать в России.

ного платежа заметно уменьшается), заключить новый договор, заменив оборудование на более современное, или выкупить его по остаточной стоимости. В качестве источника кредитных ресурсов “3 Step ИТ” будет привлекать зарубежные банки и кредитные линии вендоров, подобных IBM Global Financing.

Преимущества лизинга хорошо известны: это равномерное распределение затрат по годам, возможность отнесения их на себестоимость продукции, отсутствие капитальных активов и снижение налоговой нагрузки. В то же время лизингодателю необходимо будет решить целый ряд проблем. Он не сможет работать на таком сложном рынке в одиночку: ему придется налаживать взаимодействие с местными системными интеграторами и сервисными компаниями. Не до конца понятны механизмы переноса лицензионного ПО с выводимой из оборота техники

□

Samsung восполняет пробелы в ассортименте проекторов

ДЕНИС ВОЕЙКОВ

Компания Samsung представила две новые линейки своих видеопроекторов и обозначила планы по завоеванию в скором времени лидирующих позиций на данном рынке. По уверению менеджера по проекторам

ОБОРУДОВАНИЕ

Samsung в России Андрей Салтруковича, в компании намерены приложить все усилия, чтобы потеснить многочисленных конкурентов. Пока по объемам продаж Samsung среди них находится отнюдь не на первом, не на втором и даже не на третьем месте. Однако, как утверждает г-н Салтрукович, в их планы входит как минимум попадание в лидирующую тройку, а максимум — первенство на рынке.

Для достижения этих амбициозных целей компания намерена активно развивать канал продаж и предложить пользователям предельно конкурентную линейку моделей (как можно было понять, в первую очередь по ценовому фактору). При этом одним из главных преимуществ компании на данном рынке г-н Салтрукович считает тот факт, что Samsung обладает самым большим ассортиментом бытовой и компьютерной техники, благодаря чему способна предложить любому пользователю по-настоящему комплексное решение для оснащения домашнего кинотеатра или рабочего помещения.

Восполнять пробелы в своем ряде проекторов компания начинает M-серией, предназначенной для представителей де-

партаментов продаж, бизнесменов и тех, кто часто проводит выездные презентации (при массе порядка 2,5 кг каждая из моделей способна обеспечивать яркость до 2500 ANSI-лм), а также L-серией сетевых бизнес-устройств.

Отмечается, что L-серия родилась после изучения потребительских предпочтений — в компании пришли к выводу, что новый продукт бизнес-класса должен отвечать следующим характеристикам: передавать изображение с высоким разрешением уровня XGA и яркостью около 2500—3000 ANSI-лм, иметь привлекательный дизайн и розничную цену от 500 до 999 долл.

Кстати, как уверяет г-н Салтрукович, вышеупомянутое разрешение XGA сейчас является самым популярным на рынке. И несмотря на то что с кризисом тренд на увеличение спроса на модели с более высоким разрешением замедлился, в Samsung ожидают скорое его возвращение и рассчитывают, что в обозримом будущем такие модели начнут продаваться в прежних объемах.

Как отмечают в компании, подавляющее большинство покупателей проекторов Samsung в России приобретают устройства для бизнес-целей. По итогам прошлого года доля проданных проекторов для домашних кинотеатров в штучном выражении не превысила 1%. В компании намерены изменить эту ситуацию и достигнуть западных показателей, где спрос домашних пользователей измеряется единицами процентов (порядка 5—6%).



Андрей Салтрукович: “Пока в списке производителей проекторов по уровню продаж мы не входим в тройку лидеров, но сделаем все, чтобы в нее войти”

НОВОСТИ

- 1 **Решения IBM и SAP** нашли применение в РГУ нефти и газа
- 1 **MultiPoint Server 2010** — недорогое решение для малых организаций
- 1 **Intel** воплотила архитектуру Nehalem-EP в новой серии процессоров
- 3 **Старт Windows 7** в России прошел успешнее всех предыдущих версий
- 3 **3 Step IT Oy** рассчитывает зарабатывать в России на лизинге ИТ-ресурсов
- 3 **Samsung** представила две новые линейки видеопроекторов
- 6 **Allied Telesis** скорректировала бизнес-политику на 2010 г.
- 6 **Поставщики серверов** ждут “разморозивания” ИТ-бюджетов

ИТ-БИЗНЕС

- 7 **Кризисный парадокс:** в 2009-м оборот OCS упал, а партнерская сеть выросла

- 7 **HDS** теряет реселлерский канал Sun Microsystems. Так решили в Oracle
- 8 **Huawei** финансового кризиса не заметила. В чем фокус?



- 8 **Патентное право** как инструмент “зачистки” территории от конкурентов
- 10 **Maipu** — новое имя на российском рынке оборудования для IP-сетей
- 10 **HTC** и “Марвел” подвели итоги сотрудничества

ПЕРСОНАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ

- 11 **OpenOffice.org 3.2** — скромное обновление в преддверии капитальной переделки

ИНФРАСТРУКТУРА

- 12 **Cisco UCS:** особенности платформы, ее плюсы и минусы
- 13 **Компания Force10 Networks** рассчитывает расширить свой бизнес в России
- 14 **IBM Web Application Protection** — всеобъемлющее решение для защиты общедоступных веб-приложений
- 15 **Microsoft Forefront UAG 2010** устраняет многие недостатки решения DirectAccess
- 15 **CA** покупает разработчика средств мониторинга бизнес-приложений в ЦОДах и облаках

КОРПОРАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ

- 16 **SharePoint 2010** обещает соответствовать современным реалиям

ЭКСПЕРТИЗА

- 17 **Снижение энергопотребления ИТ-систем** — как решать эту проблему
- 18 **Рекомендации** по правильному хранению данных в облаке
- 18 **SaaS** и облака как инструменты расширения бизнес-сообщества

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

- 20 **Mobile World Congress 2010:** четыре напряженных дня
- 21 **“Ростелеком”** получил лицензии на WiMAX-частоты в регионах
- 21 **Как кризис сказался** на ИТ-проектах в разных отраслях

УПОМИНАНИЕ ФИРМ В НОМЕРЕ

3 Step IT	3	Alcatel-Lucent	20	Fujitsu	6	Microsoft	1,3,15,16
Айти	1	Allied Telesis	6	Google	8	Nokia	8
Комстар	21	Apple	8	Hewlett-Packard	6,7	OCS	7
Марвел	10	CA	15	Hitachi Data Systems	7	Oracle	7
Ростелеком	21	Cisco	12	HTC	8,10	Samsung	3
Связьинвест	21	CompTek	10	Huawei	8	SAP	1
Сибирьтелеком	21	Dell	6	IBM	1,6,14	Sun Microsystems	6,7
Скартел	21	Force10 Networks	13	Intel	10	World IT Systems	13

СЕРГЕЙ ГОЛУБЕВ: КОЛОНКА ОБОЗРЕВАТЕЛЯ

Школьный проект: успех или провал?



Казалось бы, страстям вокруг школьного проекта по внедрению СПО пора и поутихнуть. Ан нет — сообщество по-прежнему проявляет самый живой интерес к этой теме. Разумеется, главный вопрос тут — кто виноват? Причем, в полном соответствии с отечественными традициями, минуя совершенно необязательные пункты — в чем виноват и есть ли тут виноватые вообще?

Предлагаю поступить наперекор устоявшимся привычкам и сперва хотя бы попробовать разобраться, а уж потом жадать то ли чиновничьей, то ли бизнесменской крови. А конкретнее, ответить на вопрос — имел ли место провал школьного проекта? А если имел, то понять — ког именно надо за это ругать.

Три миллиарда и шестьдесят миллионов

Первый повод для обвинений в протекционизме в пользу одной известной крупной компании государство дало несколько лет назад, когда формировались бюджеты проектов “Первая ПОмощь” и внедрения СПО в школы. На закупку проприетарного ПО было истратено более двух с половиной миллиардов рублей, а на пилотное внедрение свободного в трех регионах — менее шестидесяти миллионов. Правда, в случае успеха обещали дать еще 650 млн., чтобы установить Linux во все учебные заведения.

Даже невооруженным глазом заметно, что налицо дискриминация. СПО-бизнес в самом лучшем случае получит менее миллиарда, тогда как разработчики проприетарного ПО — больше двух. Однако все не так просто, как кажется.

Дело в том, что “Первая ПОмощь” — это не просто закупка каких-то нужных школам программ, а легализация того, что они уже фактически используют. И государство тут выступило в роли нерадивого родителя, который оплачивает счет за окошко, разбитое собственным практически беспризорным дитём.

То есть с точки зрения формальной справедливости никакой покупки и не было. Поскольку сначала взяли, а только потом оплатили.

Конечно, только на основании этого можно бросить кучу камней в наше государство. В чиновников, которые факти-

чески пустили дело на самотек и утратили контроль за процессом. В депутатов, которые почему-то очень долго не могли догадаться, что в бюджете следует предусмотреть соответствующую статью расходов. Да и во всех нас, кто этих депутатов выбирал, если уж быть справедливыми до конца.

Однако никакой сознательной протекции в пользу Microsoft и прочих компаний, чей софт вошел в “Первую ПОмощь”, тут не наблюдается. Школы выбирали ПО без всяких указаний сверху. Учебники информатики, авторы которых не знают других систем, кроме Windows, также писались с учетом того, что реально используют учебные заведения.

А на “контрафакт” предпочитали закрывать глаза. Тем более, что он был везде, в том числе — и в госучреждениях.

Таким образом, с почти тремя миллиардами дело более-менее ясно. Платеж был вынужденным — никаких других способов ликвидировать “внезапно” возникшую угрозу для школ у государства не было.

Более того, никакой СПО- или даже ИТ-спецификой тут и не пахнет. Про состояние дел в спорте, например, у нас тоже заговорили только что. Решать проблемы по мере их поступления — такая вот странная государственная политика.

Что же касается пилотного внедрения СПО, то тут картина принципиально иная. За почти шестьдесят миллионов государственных денег бизнесу предлагалось доработать софт с учетом требований школ и попробовать его внедрить. Эдакий эксперимент за бюджетные деньги.

Так о каких предпочтениях мы только что говорили? Кому наше государство активно покровительствует?

Впрочем, и тут есть нюанс: обещанных шести с половиной сотен миллионов

СПО-бизнес так и не получил. Дескать, кризис откуда-то неожиданно приплыл.

Но и тут вряд ли государство отказало именно СПО. Просто получилось “до кучи”. То есть “как всегда”.

Бизнес, “измученный нарзаном”

После того как стало ясно, что никаких сотен миллионов государство не даст, общество (точнее, ее самая шумная часть) дружно вынесло вердикт: на внедрении СПО поставлен крест. Наши несчастные школы по-прежнему будут платить бешеные деньги заокеанской корпорации, а детишки окончательно отупеют, не имея возможности посмотреть на исходные тексты используемых ими программ.

Но вопросы все равно остаются. Напомню, что в случае с проприетарным ПО печочка выглядела так: сперва внедрение, а потом оплата. То есть учителя без всякого госпринуждения и сопутствующих этому госпрограмм, с каким-никаким, но бюджетом, выбрали определенные решения. Государство за эти решения заплатило, фактически узаконив существующее положение вещей.

Возможно, это не совсем правильно, но, с точки зрения потенциального плательщика, очень удобно — утром стулья, вечером деньги. Но той части СПО-бизнеса, которая жаждет внедрения за госсчет, такая модель почему-то не подходит. У нее, как и у монтера Мечникова, есть одно принципиальное условие: деньги вперед.

И тут есть один весьма пикантный момент. Один из основных аргументов противников существующей модели копирайта заключается в том, что она явно нарушает права потребителя не покупать “кота в мешке”. Сперва с товаром надо ознакомиться и только затем — приобрести (если, конечно, он понравится).

И тут получается занятный парадокс. Разработчики проприетарного ПО с этим аргументом на практике давно согласились — пробные версии софта с ограниченным сроком работы и полной функциональностью никого не удивляют (кстати, и претензии противников копирайта направлены больше к медиакорпорациям, а не к ИТ-бизнесу). А вот СПО-компании почему-то опасаются вкладывать свои деньги в создание и продвижение ПО и только потом, в случае успеха, получать свой законный доход. Неужто религия не позволяет?

Как бы оно ни было, но понять государство, которое одумалось (спасибо

кризису) и не стало платить вперед, можно. Более того, именно такой подход предпочтительней и для самого СПО-бизнеса, поскольку заставляет его держаться в тонусе, думая о том, как заработать денег, а не выпросить их.

Госпринуждение или свободный рынок?

Что же произошло, когда игроки софтверного рынка наконец-то поняли, что рассчитывать на средства федерального бюджета не стоит? Причем ни тем, ни другим. Как и ожидалось, они стали действовать более понятными конечному пользователю средствами — предлагать ему выгодные условия.

Компания Microsoft уже заявила, что неделимый базовый пакет ПО (сама ОС, офисные приложения и лицензии для клиентского доступа к серверным продуктам) для школ будет стоить всего 8 долл. за одно рабочее место. Расширенный пакет, куда войдет еще и серверная ОС, обойдется учебным заведениям в 14 долл. в год за каждый компьютер и 22 долл., также ежегодно, со всего учебного заведения. Правда, предложение действительно, только если его примут все школы региона, поэтому оно не так выгодно, как кажется на первый взгляд.

СПО-бизнес тоже старается завоевать внимание учебных заведений. Свои предложения для школ подготовила компания “Альт Линукс”. Электронная версия дистрибутива предлагается бесплатно, а за коробочную с годовым контрактом на техподдержку надо будет заплатить 3500 руб. Стоимость же технической поддержки для компьютеров образовательного учреждения в количестве свыше 20 единиц составляет 150 руб. в год на один ПК. Согласитесь, выглядит весьма заманчиво.

Тем более что время еще есть, и не факт, что Microsoft будет спокойно смотреть на предложения конкурента. Возможно, корпорация решит снизить цены еще больше.

Кому это выгодно? Разумеется, прежде всего — потребителю. В нашем случае — школам, ради которых и затевался весь проект.

Обратите внимание: как только государство перестало нянчиться с бизнесом, так бизнес сразу сам начал бороться за потребителя. Причем наиболее приятным для последнего способом — снижая цены на свою продукцию.

И если это провал, то уж очень он смахивает на успех. □

ДЛЯ НАСТОЯЩИХ ПРОФЕССИОНАЛОВ В СФЕРЕ МАЛОГО БИЗНЕСА.

Подлинная ОС Windows 7
Профессиональная обеспечивает
отличную работу с компьютером.
HP рекомендует ОС Windows 7
Профессиональная.



HP CARE PACK

UK704E
Ремонт на месте эксплуатации HP.
Время реагирования на следующий
рабочий день (5 дней в неделю),
3 года.

WD850EA

НОУТБУК HP PROBOOK 4520s

- ✓ Процессор Intel® Intel Core i3-330M 2.13 ГГц
- ✓ Предустановленная Windows 7 Профессиональная
- ✓ Дисплей 15.6" HD BrightView, встроенная вебкамера 2 МП
- ✓ Память 3072 Мб DDR3 1333 МГц
- ✓ Жёсткий диск 320 Гб
- ✓ Графика ATI Mobility Radeon HD 4350 512 Мб
- ✓ ПО HP ProtectTools для безопасности данных
- ✓ Привод SATA DVD+/RW
- ✓ SuperMulti DL LightScribe
- ✓ Сумка в комплекте

HP CARE PACK

U7898E
Ремонт на месте на следующий
рабочий день, поддержка
оборудования, 5 лет.

VW326EA

ПК HP Pro 3010 Business PC в корпусе Microtower

- ✓ Процессор Intel® Pentium® Core 2 Quad Q8400 2.66 ГГц
- ✓ Подлинная Windows 7 Профессиональная с возможностью Downgrade до XP Professional
- ✓ Память 2048 Мб DDR3 1333 МГц
- ✓ Жёсткий диск 320 Гб
- ✓ Microsoft Office 2007 – пробная версия
- ✓ Привод SATA SuperMulti LightScribe DVD Writer
- ✓ Стандартная клавиатура и «мышь» HP в комплекте

merlion

тел.: (495) 981-84-84

www.merlion.ru - широкопрофильная дистрибуция

www.mersyss.ru - проектная дистрибуция

THE
COMPUTER
IS
PERSONAL
AGAIN.





Учредитель и издатель
ЗАО «СК ПРЕСС»

Издательский директор

Е. АДЛЕРОВ

Издатель группы ИТ

Н. ФЕДУЛОВ

Издатель

С. ДОЛЬНИКОВ

Директор по продажам

М. СИНИЛЬЩИКОВА

Генеральный директор

Л. ТЕПЛИЦКИЙ

Редакционный директор группы ИТ

Э. ПРОЙДАКОВ

Шеф-редактор группы ИТ

Р. ГЕРР

Редакция

Главный редактор
А. МАКСИМОВ

Заместители главного редактора:

И. ЛАПИНСКИЙ —

1-й заместитель главного

редактора,

И. КОНДРАТЬЕВ —

шеф-редактор

Научные редакторы:

М. БУКИН, В. ВАСИЛЬЕВ,

Е. ГОРЕТКИНА, Л. ЛЕВИН,

О. ПАВЛОВА, С. СВИНАРЕВ,

П. ЧАЧИН

Обозреватели:

О. БЛИНКОВА, Д. ВОЕЙКОВ,

С. ГОЛУБЕВ, С. БОБРОВСКИЙ,

А. КОЛЕСОВ, М. ФУЗЕЕВА

Специальный корреспондент:

В. МИТИН

Корреспондент:

М. ФАТЕЕВА

PC Week Online:

А. ЛИВЕРОВСКИЙ

Тестовая лаборатория: А. БАТЫРЬ

Ответственный секретарь:

Е. КАЧАЛОВА

Литературные редакторы:

Н. БОГОЯВЛЕНСКАЯ,

Т. НИКИТИНА, Т. ТОДЕР

Фотограф:

О. ЛЫСЕНКО

Художественный редактор:

Л. НИКОЛАЕВА

Компьютерная графика:

Н. ГУЩИНА

Группа компьютерной верстки:

С. АМОСОВ, А. МАНУЙЛОВ

Техническая поддержка:

К. ГУЩИН, С. РОГОНОВ

Корректор: Л. МОРГУНОВСКАЯ

Оператор: Н. КОРНЕЙЧУК

Тел./факс: (495) 974-2260

E-mail: editorial@pcweek.ru

Отдел рекламы

Руководитель отдела рекламы

С. ВАЙСЕРМАН

Тел./факс:

(495) 974-2260, 974-2263

E-mail: adv@pcweek.ru

Распространение

ЗАО «СК Пресс»

Отдел распространения, подписка

Тел.: +7(495) 974-2260

Факс: +7(495) 974-2263

E-mail: distribution@skpress.ru

Адрес: 109147, Москва,

ул. Марксистская, д. 34, к. 10,

3-й этаж, оф. 328

© СК Пресс, 2010

109147, Россия, Москва,

ул. Марксистская, д. 34, корп. 10,

PC WEEK/Russian Edition.

Еженедельник печатается по лицен-

зионному соглашению с компанией

Ziff-Davis Publishing Inc.

Перепечатка материалов допускается только

с разрешения редакции.

За содержание рекламных объявлений и

материалов под грифом «PC Week promotion»

и «Специальный проект» редакция ответ-

ственности не несет.

Editorial items appearing in PC Week/RE that

were originally published in the U.S. edition

of PC Week are the copyright property

of Ziff-Davis Publishing Inc. Copyright 2010

Ziff-Davis Inc. All rights reserved. PC Week is

trademark of Ziff-Davis Publishing Holding Inc.

Газета зарегистрирована Комитетом РФ

по печати 29 марта 1995 г.

Свидетельство о регистрации № 013458.

Отпечатано в ОАО «АСТ-Московский

полиграфический дом», тел.: 748-6720.

Тираж 35 000.

Цена свободная.

Использованы гарнитуры шрифтов

«Темза», «Гелиос» фирмы TypeMarket.

Allied Telesis корректирует рыночную стратегию

ПЕТР ЧАЧИН

Компания Allied Telesis сообщила об очередной коррекции своей бизнес-политики, а также о новой стратегии продаж в 2010 г., которая предусматривает повышение интереса к пред-приятиям среднего размера, ориентацию на вертикальные рынки, дальнейший переход от продажи продуктов к поставке решений и совершенствование партнерской программы.

«Мы намерены укрепить свои позиции за счет продаж готовых решений и проектного бизнеса, — сказал Торстен Кёлер, управляющий директор Allied Telesis International. — При работе в странах Центральной и Восточной Европы в 2010 г. компания в первую очередь сосредоточится на продажах готовых решений в коммерческом сегменте, которые будут осуществляться через экосистему партнеров и системных интеграторов».

К коммерческому сегменту в компании относят организации с численностью от 100 до 1000

сотрудников, то есть речь идет о переносе фокуса с предприятий СМБ на более крупные структу-

ры. «Вместе с оздоровлением экономической ситуации техническое и ИТ-руководство предприятий все чаще рассматривает корпоративную сетевую инфраструктуру как один из основных активов и использует те же методы оценки эффективности возврата инвестиций, что и при оценке любого другого актива компании, — продолжил Кёлер. — Поэтому мы считаем, что при работе с потенциальными заказчиками следует исповедовать целостный подход и предлагать всеобъемлющие решения».

Кроме традиционных для себя корпоративного и операторского сегментов рынка Allied Telesis начинает освоение ряда вертикальных сегментов, в частности здравоохранения и гостиничного бизнесов. В дальней-

шем предполагается создание телекоммуникационных реше-

ний для сфер образования, транспорта, производства и т. д. Речь идет о создании сквозных решений end-to-end, отметил Вентурино Интриери, директор по продажам для провайдеров услуг связи в регионе EMEA.

В поддержку стратегии продаж готовых решений компания намерена внедрить новую, высокоэффективную систему управления взаимоотношениями с заказчиками. Кроме того, Allied Telesis запустит обновленную версию уже зарекомендовавшей себя партнерской программы и портал для взаимодействия с партнерами. В дополнение к этому будут проводиться масштабные маркетинговые кампании и программы стимулирования сбыта среди конечных пользователей.

Предполагается, что в каж-

дом регионе РФ у Allied Telesis будет по три-пять стратегических партнеров с объемом продаж более полумиллиона евро. «У нас будут партнеры с одной, двумя и тремя звездами», — рассказал г-н Кёлер. В соответствии с существующими требованиями к числу партнеров с тремя звездами относятся фирмы с объемом продаж от 100 до 500 тыс. евро, к «двухзвездным» — от 50 до 250 тыс. евро. Впрочем, к партнерам будут предъявляться и другие требования, связанные с наличием сертифицированных сотрудников, их обучением, аккредитацией, наличием демонстрационного оборудования и т. д.

По словам г-на Кёлера, сейчас у компании два основных фокуса в регионе EMEA — Германия и Россия. Доля РФ в обороте Allied Telesis пока не более 3%, но в близкой перспективе планируется довести ее до 5—10%. В этой связи намечено расширить московский офис фирмы и выделить дополнительные средства для локализации продуктов.



Торстен Кёлер: «Наша стратегия сосредоточена на решениях с добавленной стоимостью»

Аналитики ожидают рост на мировом рынке серверов

ЛЕВ ЛЕВИН

Хотя аналитические агентства Gartner и IDC зафиксировали сокращение продаж на мировом рынке серверов в последнем квартале 2009 г. по сравнению с аналогичным периодом 2008-го, они считают, что уже в нынешнем году объемы продаж начнут расти по мере того, как крупные корпоративные заказчики будут постепенно «размораживать» свои бюджеты на закупку ИТ-оборудования. Gartner ожидает, что объем поставок вырастет по сравнению с прошлым годом примерно на 10%, хотя доход вендоров увеличится несколько меньше (IDC в своем очередном квартальном отчете не дает прогнозов на 2010 г.).

По оценкам Gartner, в прошлом году число поставленных серверов по сравнению с 2008-м уменьшилось на 16,6%, а доходы от их поставок — на 18,3%. Примерно такие же цифры называет в своем отчете IDC: ее эксперты считают, что доходы сократились на 18,9%, или до

43,2 млрд. долл., а объем поставок в штуках — на 18,6%, до 6,6 млн. машин.

Согласно Gartner, в последнем квартале предыдущего года продажи упали на 3,2%, до 12,6 млрд. долл., хотя число поставленных машин по сравнению с 2008-м

выросло на 4,5%, что, по мнению аналитиков агентства, свидетельствует об острении конкуренции на серверном рынке. В отчете IDC приведены показатели падения продаж на уровне 3,9%, до 13 млрд. долл., а число поставленных машин составляет 1,9 млн. шт., что на 1,8% больше, чем в конце 2008 г. По сообщению Gartner, в последнем, четвертом квартале прошлого года, как и в

третьем, в наилучшем положении оказались производители серверов стандартной архитектуры — продажи этих систем по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. выросли на 14,3%, а поставки в штуках увеличились на 6,3%.

Согласно рейтингу Gartner, IBM по-прежнему остается лидером по доходу от продаж; за ней с незначительным отставанием следует Hewlett-Packard. Если у IBM доля рынка за последний год сократилась на 1% и составила 32,7%, то ее главный конкурент смог на столько же увеличить свою долю. Однако из основных серверных вендоров наибольших успехов в 2009 г. добилась Dell. Эта компания, производящая в отличие Hewlett-Packard и IBM только серверы стандартной архитектуры, смогла повысить свою долю на 8,3% (стоит отметить, что, согласно квартальному отчету Hewlett-Packard, в конце 2009 г. ее продажи серверов стандартной архитектуры выросли почти на 27% по сравнению с уровнем 2008 г.).

В то же время у Sun Microsystems, которую в конце января поглотила корпорация Oracle, доля рынка упала более чем на 20%. По-видимому, главная причина такого падения — неопределенные перспективы фирменной RISC-архитектуры Sun Sparc. Хотя руководители Oracle неоднократно заявляли, что будут делать инвестиции в дальнейшее развитие этой архитектуры, корпорация до сих пор не обнародовала конкретных планов выпуска новых моделей Sparc-серверов.

Наибольший рост продаж серверов Gartner зафиксировала в Азиатско-Тихоокеанском регионе, где продажи серверов благодаря сильной экономике Китая и Индии за год выросли на 19,6%. Поставки также значительно увеличились в регионе Ближний Восток/Африка и в США — на 13,4 и 9% соответственно. Больше всего продажи серверов упали в странах Восточной Европы (на 13,3%). Сократился рынок серверов также в Западной Европе и Японии (на 4 и 1,7% соответственно).

Продажи серверов в IV квартале 2009 г.

КОМПАНИЯ	IV КВАРТАЛ 2009 Г.		IV КВАРТАЛ 2008 Г.		ИЗМЕНЕНИЕ ПРОДАЖ ЗА ГОД,%
	ДОХОД, МЛН. ДОЛЛ.	ДОЛЯ РЫНКА,%	ДОХОД, МЛН. ДОЛЛ.	ДОЛЯ РЫНКА,%	
IBM	4 590	35,4	4 910	36,4	-6,5
HP	3 950	30,5	3 920	29,1	0,8
Dell	1 489	11,5	1 425	10,6	4,5
Sun	1 032	8,0	1 247	9,3	-17,3
Fujitsu	595	4,6	556	4,1	7,2
Другие	1 296	10,0	1 422	10,5	-8,9
Все производители	12 952	100	13 480	100	-3,9

Источник: IDC.

Продажи серверов в 2009 г.

КОМПАНИЯ	2009 Г.		2008 Г.		ИЗМЕНЕНИЕ ПРОДАЖ ЗА ГОД,%
	ДОХОД, МЛН. ДОЛЛ.	ДОЛЯ РЫНКА,%	ДОХОД, МЛН. ДОЛЛ.	ДОЛЯ РЫНКА,%	
IBM	14 191	32,9	16 937	31,8	-16,2
HP	12 885	29,9	15 759	29,6	-18,2
Dell	5 226	12,1	6 196	11,6	-15,6
Sun	3 825	8,9	5 373	10,1	-28,8
Fujitsu	2 186	5,1	2 508	4,7	-12,8
Другие	4 848	11,1	6 453	12,2	-24,9
Все производители	43 161	100	53 226	100	-18,9

Источник: IDC.

Кризис принес OCS тысячу новых партнеров

ВЛАДИМИР МИТИН

Дистрибуторская компания OCS сообщила о том, что в 2009 г. её партнерская сеть достигла 6650 фирм (речь идет обо всех предприятиях, которые в минувшем году сделали закупки в OCS хотя бы по одному разу), что на 520 больше аналогичного показателя 2008-го (6130). В то же время около 500 партнеров в 2009-м по тем или иным причинам перестали закупать товары, предлагаемые OCS. Таким образом, в кризисном году в списке партнеров дистрибутора появилось около тысячи новых имен.

При этом структура партнерского канала OCS по объему бизнеса в сравнении с 2008 г. практически не изменилась. В ней по-прежнему с более чем двукратным от-

це-президента OCS Роксаны Янборисовой, перенесли кризис хуже всех и сократили свое участие в бизнесе дистрибутора. Доля самого крупного партнера компании, как и в прошлом году, осталась на уровне 3,5% от оборота OCS.

Интересно отметить, что общий вклад компаний, переставших в 2009 г. закупать предлагаемые OCS товары, был очень невелик и в 2008-м составлял, по словам Роксаны Янборисовой, всего около 2% от общего оборота дистрибутора. Что же привлекло новичков в ряды партнеров OCS? Похоже, наиболее значимую роль здесь сыграло то обстоятельство, что в минувшем году дистрибутор рискнул серьезно инвестировать новые продуктовые линейки. “2009 год был самым насыщенным за всю историю компании по количеству подписанных соглашений”, — говорит Роксана Янборисова. — В нашем продуктовом портфеле появилось порядка двух десятков новых линеек”. Компания начала активное развитие трех продуктовых направлений: расходные материалы (сейчас здесь представлена продукция Xerox, Canon, HP и Samsung); ПО (Microsoft, VMware, Symantec, Veeam, “Доктор Веб”, Atlansys) и аксессуары (Port Designs, Logitech, Microsoft). “Можно экономить на расходах, — считает г-жа Янборисова. — К примеру, проведя детальный анализ издержек, мы в минувшем году сократили свои расходы примерно на 30%. Процессы усовершенствования бизнес-процедур не обошли стороной ни одно подразделение нашей компании. Но ни в коем случае нельзя экономить на инвестициях. Без них нет развития бизнеса”.

Немаловажным фактором расширения партнерской сети стало и то, что в 2009 г. OCS для своих уже состоявшихся и потен-

циальных клиентов провела 176 мероприятий общей продолжительностью 352 дня. При этом с учетом реальных времени акцент в первую очередь был сделан на фокусные, узкоспециализированные семинары. “Во время этих встреч мы не только знакомили своих партнеров с оборудованием вендоров и правилами работы с ними, но и предлагали им готовые “антикризисные” проектные решения, — рассказала Роксана Янборисова. — Кроме того, действовали долгосрочные программы для партнеров”.



Роксана Янборисова: “Наша задача — быть прибыльными в любой ситуации”

В то же время исполнительный вице-президент OCS отмечает, что минувший год был очень непростым. В целом по его итогам оборот компании в сравнении с 2008-м сократился на 22% (в долл.). Итоговая выручка оказалась несколько больше, чем в 2007 г. Особенно тяжелыми были первые четыре месяца 2009-го, каждый из которых оказался хуже аналогичного периода 2008-го на 40—45%. Следующие четыре месяца (май — август) были уже лучше (в них падение продаж лежало в пределах от 25 до 27%). “А вот IV квартал минувшего года был ну очень хороший, — говорит г-жа Янборисова. — В нем наши обороты превысили не только уровень соответствующего периода 2008 г., но и уровень IV квартала 2007-го”. Общая поквартальная динамика продаж OCS (по итогам трех лет) приведена на диаграмме. Учитывая широту регионального охвата компании, можно предположить, что этот рисунок в известной степени характеризует и динамику российского ИТ-рынка оборудования в целом.

Не произошло в минувшем году каких-либо существенных изменений и в струк-

туре оборота OCS по продуктовым направлениям. Разве что несколько выросли доли ноутбуков, периферии, аксессуаров и расходных материалов и слегка “просели” доли тяжелых продуктов (активного и пассивного сетевого оборудования, телефонии, систем хранения данных). Да и вообще так называемые “вольюмные продукты”, даже несмотря на дефицит, в 2009 г. меньше подверглись влиянию кризиса, чем “тяжелое” проектное оборудование.

Не секрет, что ряды российских дистрибуторов в минувшем году поредели.

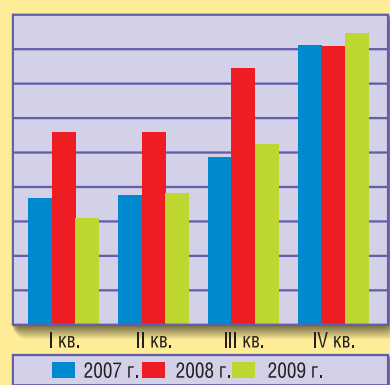
Причины в каждом отдельном случае были вполне конкретные. Но в этом процессе усматривается и некоторая общая тенденция. По мнению старшего вице-президента OCS Дмитрия Комягина, рано или поздно на отечественном рынке останутся лишь два типа дистрибуторов: крупные широкопрофильные и нишевые. А вот “середняков”, не примкнувших ни к одной из этих категорий, постигнет судьба мамонтов и динозавров, которые, как известно, в свое время не смогли быстро адаптироваться к условиям резко изменившейся внешней среды.

Прогнозы на 2010 г. компания не даёт. Но отмечает, что результаты января и февраля внушают оптимизм. В частности, эти месяцы характеризовались высоким спросом в розничном и СМБ-сегментах. Важной частью планов OCS на нынешний год является дальнейшее расширение продуктового портфеля и увеличение доли рынка в тех сегментах, куда компания вышла недавно, а также по направлениям, которые определены как фокусные. Планируется также выход на новые рынки. Будет продолжена работа над повышением эффективности бизнес-процессов.



Дмитрий Комягин: “На ИТ-рынке есть место только для дистрибуторов крупных широкопрофильных и нишевых”

Поквартальная динамика продаж OCS



Источник: OCS, март 2010 г.

рывом от других категорий партнеров преобладают системные интеграторы и корпоративные реселлеры (43%). Далее следуют многопрофильные фирмы (21%), ИТ-розница (20%) и бытовая розница, в том числе федеральные сети (9%). Замыкают список субдистрибуторы (7%). Последние, по словам исполнительного ви-

Oracle не будет продавать дисковые массивы Hitachi

ЛЕВ ЛЕВИН

Вслед за разрывом партнерских отношений между Cisco и Hewlett-Packard распался еще один альянс между крупными вендорами компьютерного оборудования. Как стало известно из опубликованного в Интернете письма компании Hitachi Data Systems (HDS)

своим партнерам, корпорация Oracle, которая в январе получила “добро” Евросоюза на приобретение Sun Microsystems, не собирается продлевать истекающий 31 марта срок действия реселлерского соглашения между HDS и Sun. Это соглашение, заключенное в 2001 г., давало Sun право на поставку под своей торговой маркой Storagetek 9900 “моноклассовых” дисковых массивов старшего класса Hitachi USP V. Стоит пояснить, что эти же системы хранения поставляют и Hewlett-Packard, однако ее HP StorageWorks XP24000 является OEM-версией продукта концерна Hitachi Ltd. и использует ПО разработки HP, в то время как владельцы Storagetek 9900 приобретали ПО для этих систем у HDS.

Пока представители Oracle не обнаружили причины, по которым их корпорация решила исключить Storagetek 9900 из портфеля систем хранения, доставшегося в наследство от Sun. Эти дисковые массивы в основном поставлялись Sun вместе с ее Unix-серверами корпоративного класса Sparc Enterprise M8000 и M9000, и неясно, какие системы хранения Oracle будет теперь предлагать поку-

пателям этих серверов. В последние месяцы Oracle стала активно рекламировать системы хранения с открытой архитектурой Sun Storage 7000, разработанные на базе серверов стандартной архитектуры, однако до сих пор эти продукты применялись в основном в суперкомпьютерных вычислениях, в то время как основная сфера использования Sparc Enterprise M8000 и M9000 — это бизнес-приложения корпоративного класса, для которых важны не только высокая производительность, но и обеспечение максимальной доступности данных, хранящихся на дисковых массивах. К тому же Sun Storage 7000 вышла на рынок относительно недавно, а покупатели систем корпоративного класса консервативны в своих предпочтениях и стараются для критически важных бизнес-приложений использовать проверенные на практике платформы хранения. Другой возможный кандидат на вакантное место в линейке систем хранения Oracle-Sun — это продукты частной компании Pillar Data Systems, основным инвестором которой является глава Oracle Ларри Эллисон. Разработанные Pillar Data Systems системы хранения Axiom по своей идеологии похожи на Sun Storage 7000 и также построены из стандартных компонентов. Тем не менее компания пока не может похвастаться большим количеством успешных внедрений Axiom в корпоративном секторе, хотя и предлагает ее как дешевую альтерна-

тиву “моноклассовым” хранилищам. Еще один вариант для замены Storagetek 9900 — это “моноклассовый” дисковый массив старшего класса Eternus DX8000 корпорации Fujitsu, которая также производит для Sun упомянутые выше серверы Sparc Enterprise M8000 и M9000. Эти сис-



Дисковые массивы Storagetek 9900 в основном поставлялись с серверами Sun корпоративного класса

темы второго японского партнера Sun близки по своим характеристикам к привычным для корпоративных клиентов Sun дисковым массивам Hitachi, однако на рынке EMEA они появились только в конце прошлого года, поэтому практически неизвестны в Европе.

Возможен и четвертый вариант развития событий, при котором Oracle откажется не только от Storagetek 9900, но и от старших моделей Unix-серверов, а заодно и от партнерства с Fujitsu в деле развития технологий Sparc-процессоров. Хотя Ларри Эллисон обещал сделать большие инвестиции в разработку новых Sparc-процессоров, пока руководители Oracle ничего не сказали ни о будущем процессоров Fujitsu Sparc64, используемых в Sparc Enterprise M8000 и M9000, ни о перспективах многоядерного процессора Rock, который Sun разрабатывала для нового поколения своих серверов корпоративного класса.

Независимо от того, чем Oracle заменит дисковые массивы HDS, бизнес последней серьезно пострадает от потери реселлерского канала Sun, который приносил ей основную часть доходов, хотя руководители HDS и пытались уменьшить зависимость от Sun: компания продвигала по своим каналам дисковые массивы среднего класса AMS/WMS, а в последние годы стала поставлять USP V минуя Sun (например, в России местные партнеры HDS установили USP V в “Лукойл-Информе” и в компании розничной торговли X5 Retail). В нынешнем году ожидается выход следующего поколения USP V (HDS обновляет системы хранения с трехгодичным интервалом, а текущая версия USP V вышла на рынок в 2007-м), и эти новые массивы клиенты Sun смогут приобрести только у HDS (либо их OEM-версию у HP).

Производитель для операторов

МАКСИМ БУКИН

Говорить о том, что китайский производитель Huawei известен российским покупателям оборудования связи, было бы самонадеянно. Товар с таким логотипом не присутствует на полках торговых сетей по продаже цифровой электроники, телефоны и модемы, маршрутизаторы этой компании почти не учитываются в аналитических прогнозах развития рынка оборудования. Тем не менее подразделение Mobile Devices фирмы Huawei отгружает свое “железо” в Россию десятками тысяч, а по каким-то направлениям и миллионами единиц. В целом же за 2009 г. по всему миру компания наторговала на 5 млрд. долл. — финансового кризиса она просто не заметила.

СВЯЗЬ

цифровой электроники, телефоны и модемы, маршрутизаторы этой компании почти не учитываются в аналитических прогнозах развития рынка оборудования.

Специфика рынка

Секрет такой “виртуальной реальности” вполне прост: Huawei не стремится конкурировать с Nokia или Samsung на рынке частных пользователей. Свою деятельность компания направляет на операторов связи, предпочитая не строить флагманские салоны и бутики на главных улицах мегаполисов, а предлагать достаточно выгодные условия целевых поставок. Низкие цены на абонентское “железо” в Huawei объясняют легким доступом к элементной базе в Китае, отсутствием затрат на завоевание доли рынка и весьма небольшой себестоимостью рабочей силы. Изначально, с 2004 г., когда подразделение мобильных устройств только было создано, отличалось и позиционирование: компания работала исключительно по заказам операторов, поставляя весьма ограниченный спектр техники с заранее оговоренными ценовыми и функциональными параметрами. То есть — помогла операторам связи свести к минимуму стоимость привлечения новых абонентов не только в мобильных, но и в фиксированных сетях.

В отличие от других производителей абонентского железа, трепетно относящихся к указанию своей торговой марки на корпусе любого выпущенного устройства, в Huawei предпочитали концентрироваться на финансовой стороне вопро-

са, забирая любые, даже небольшие по стоимости контракты. Представители компании рассказали нам, что сейчас минимальная партия оборудования, кастомизированная под оператора связи, может начинаться всего с 1 тыс. штук. Если



Конвергентное устройство SmaKit S7

там должен быть исключительно логотип оператора — то с 5 тыс. Причем будут ли это шлюзы, маршрутизаторы, модемы или телефоны — не имеет значения. К стати, времени на исполнение заказа надо немного: в течение 45 суток партия будет доставлена из Китая в Гонконг, откуда технику можно забрать воздушным или морским транспортом. Huawei гибко настроила систему производства и с помощью таких модульных заказов со всего мира смогла произвести и отгрузить клиентам в прошлом году 90 млн. разнообразных устройств именно абонентского класса. Да, быть может, перечень системных функций такой техники не поражает воображение, но доступная цена и четкое позиционирование обеспечивают ей внимание со стороны 470 операторов-покупателей в 130 странах. Причем если взять 50 самых крупных операторов мира, то 48 из них уже покупают “железо” у Huawei; двух оставшихся собираются уговорить в этом году.

Разумеется, такой подход имеет свои особенности: производить новое оборудование несложно, но необходимо еще убедить операторов связи в том, что оно действительно может повысить отдачу от дополнительных сервисов. Хотя в отношении смартфонов убеждать уже никого вроде бы не надо: спрос на iPhone-подобные устройства для частных пользовате-

лей и на аналоги BlackBerry не падает. А интерес операторов здесь состоит в том, что владельцы таких “умных мобильных” приносят оператору в среднем в два раза больший ARPU, чем обладатели модемов и обычных телефонов. И все за счет активного использования дополнительных информационно-развлекательных сервисов связи.

При этом в Huawei вполне справедливо отмечают фрагментарность спроса на такую технику из-за ее высокой стоимости. Видимо, будущее — за “умными” мобильными по цене 150—170 долл. за устройство. Их глобальное распространение окончательно заменит самые простые аппараты уже в следующее пятилетие. И в данном случае главное — на какой операционной системе они будут работать; в Huawei полагают, что на Android, поскольку за ее использование нет высоких лицензионных платежей, как за Windows Mobile или Symbian.

Новое “железо”

Будущее, конечно, за смартфонами. Вполне реальные шансы на завоевание массового рынка имеет android-смартфон Huawei U8220/U8230. Это очень простое устройство с сенсорным экраном шириной 3,5 дюйма, двумя камерами 3,5 и 0,3 мегапиксела (вторая для видеосвязи), модулями Bluetooth, HSUPA и Wi-Fi. Чем-то он напоминает модели HTC или iPhone и дает возможность быстро проверять почту, отправлять сообщения, управлять мультимедийными файлами, а также путешествовать по страницам интернет-сайтов, совершать голосовые и видеозвонки.

Значительно большие шансы на массовое внедрение в России имеет миниатюрный маршрутизатор UMTS/Wi-Fi под названием Huawei E5 II — это действительно одно из самых интересных решений в линейке терминального оборудования Huawei. Для мобильного WiMAX и CD-MA2000 подобные устройства уже были представлены, теперь, по-видимому, они появятся и для UMTS-сетей. Схема их работы весьма проста: устройство принимает данные по UMTS, а “раздает” их по Wi-Fi. Причем оно обладает батареей для

автономной работы (при полной нагрузке — до четырех часов) и может обеспечить мобильный 3G-доступ в Интернет для двух-трех абонентов. Модель E5 II снабжена OLED-дисплеем для настройки и отображения параметров работы, а также слотом карт MicroSD — то есть её можно использовать как миниатюрное хранилище данных.

В области портативных USB-донглов никакого особенного прорыва не отмечено. По той простой причине, что его там и не может быть — весь базовый функционал давно реализован, остались только дополнительные функции. К примеру, в модели E5808, которая названа Security Modem, встроен недорогой сканер отпечатков пальцев. Формально эта функция облегчает идентификацию пользователя при доступе как к самому устройству, так и к компьютеру. Но достаточно удалить устройство из системы — и в принципе доступ к ПК открыт. Правда, отпечаток пальца защитит встроенные данные (емкость памяти модема — до 8 Гб), и с этой точки зрения его действительно можно рассматривать как не очень надежный, но все-таки персональный сейф.

Стоит обратить внимание и на конвергентное устройство SmaKit S7. По виду это реальное продолжение серии интернет-планшетов, к которым до недавнего времени тяготели в Nokia и сейчас — в Apple. Но функционал здесь гораздо мощнее. По мнению Huawei это компактный домашний мультимедийный центр, который снабжен сенсорным 7-дюймовым экраном с разрешением 800×480 точек. Работая на базе Android, устройство обеспечивает высокоскоростной доступ в Интернет, позволяет смотреть фильмы, слушать музыку, просматривать новостные ленты, посещать социальные сети и делать покупки в online-магазинах. Но главное — оно может служить управляющим звеном для совместимых с ним домашних серверов, шлюзов, телевизионных экранов и смартфонов.

Правда, будущее всех этих моделей зависит от операторов связи — если они наконец-то включат в свою бизнес-модель переход к дотациям клиентских терминалов, то устройства появятся на рынке. В настоящей момент компании мобильной связи от своего лица готовы работать только с мобильными модемами, маршрутизаторами и стационарно-мобильными телефонами.

Патентные иски как оружие конкурентной борьбы

МАКСИМ БУКИН

Громкие судебные баталии сопровождаются деятельностью крупных ИТ-компаний практически постоянно. Причем наиболее выгодными считаются именно патентные споры, когда в случае выигрыша можно заставить проигравшую сторону раскошелиться на сотни миллионов долларов компенсации. Не только у вендоров, но даже у некоторых операторов связи, чьи сотрудники ведут активные разработки, существуют штатные должности менеджеров по взаимодействию с патентными органами, которые в превентивном порядке защищают свои новации и занимаются оценкой патентов конкурентов — обычно на предмет их использования. И уж совсем странным может показаться тот факт, что крупная компания будет без спросу использовать чужую интеллектуальную собственность при производстве продукции для крупного заказчика.

СМАРТФОНЫ

шую сторону раскошелиться на сотни миллионов долларов компенсации. Не только у вендоров, но даже у некоторых операторов связи, чьи сотрудники ведут активные разработки, существуют штатные должности менеджеров по взаимодействию с патентными органами, которые в превентивном порядке защищают свои новации и занимаются оценкой патентов конкурентов — обычно на предмет их использования. И уж совсем странным может показаться тот факт, что крупная компания будет без спросу использовать чужую интеллектуальную собственность при производстве продукции для крупного заказчика.

Однако иск компании Apple к тайваньской корпорации HTC, которая производит коммуникаторы Nexus One американского компьютерного гиганта Google, все-таки эту практику опровергает. Во всяком случае юристы компании Apple

обвиняет тайваньскую компанию ни много ни мало в краже целых 20 запатентованных технологий, которые принадлежат бренду iPhone. В список спорных патентов угодили способы прокрутки и передвижения документов, масштабирования и вращения при помощи сенсорного экрана, включая управление жестами, технологии управления работой сторонних приложений и оперативной памятью и т. д. (эти технические особенности даже продвинутому пользователю много не скажут). Причем, по мнению Apple, все эти патенты незаконно используются в устройствах Nexus One, Touch Pro и Pro2, Touch Diamond, Tilt II, Pure, Imagio, Dream (T-mobile G1), мутант Touch 3G, Hero, HD2 и Droid Eris. В 700-страничном документе искового заявления, которое подано в суд штата Делавэр (и аналогичная жалоба — в комиссию США по международной торговле), сомнению подвергается правовая безупречность использования HTC в своих моделях элементов графической оболочки, аппаратного обеспечения и в целом архитектуры “умных” мобильных. Заявление сильное.

Конечно, американские корпорации очень любят судиться со своими ино-

странными конкурентами, для чего к их услугам огромное число юристов с самыми солидными рекомендациями. Между тем, если внимательно почитать экспертов рынка, которых цитирует The Wall Street Journal или Reuters, можно отметить, что такой иск должен был появиться именно сейчас: слишком накалены отношения Google и Apple: ведь теперь, кроме всего прочего, эти компании весьма активно конкурируют на перспективном рынке смартфонов, который обладает крайне большим потенциалом роста. А HTC “досталось” только потому, что она активно поддерживает устройства на базе ОС Android, которые выпускает по заказу Google. Причем, по прогнозам IDC, доля Google на рынке ОС для смартфонов в 2010 г. увеличится с 3,5 до 10%, в то время как Apple потеряет несколько процентных пунктов. То есть такой процесс — один из способов конкурентной борьбы. Учитывая стоимость человеко-часа юриста, специализирующегося на патентном праве, способ весьма дорогостоящий.

Конечная цель подобных исков — не столько защита, сколько “зачистка” своей территории от продукции конкурентов. Достаточно вспомнить аналогич-

ную битву между Nokia и Apple (она еще, кстати, далека от завершения). Сначала в октябре 2009 г. Nokia подала иск в тот же окружной суд штата Делавэр, где обвинила Apple в нарушении 10 патентов компании. Причем использование этих патентов было якобы выявлено не только в смартфоне iPhone, а вообще во всей продукции Apple. Спустя пару месяцев Apple в долгу не осталась и обвинила Nokia в нарушении уже 13 патентов. Смысл подобных требований совсем не в выигрыше дела, разобратся в котором до конца могут только опытные юристы, причем все это займет годы. Главное требование атакующих сторон — просьба суду запретить хотя бы на время продажи товара конкурента. Nokia просила сделать это с продукцией Apple в США и Европе, которую она рассматривает как свою вотчину, а Apple с продукцией Nokia — в США. Кстати, и по иску к HTC компания Apple просит суд, пока дело слушается, “запретить ввоз и продажу в США 12 аппаратов HTC, в которых нарушаются патенты”. Очень вероятно, что подобным образом Apple может атаковать и Samsung, которая тоже выпускает “гуглофоны”.

SONY
make.believe

VAIO

Удивительная легкость. Восхитительная тонкость.

Самый легкий в мире ноутбук.*
Новый VAIO серии X.



* 1) Самый легкий ноутбук по состоянию на 8 октября 2009 г. среди ноутбуков с диагональю экрана 10" и выше в конфигурации: а) с батареей VGP-BPS19, б) без модуля WWAN и с) с флэш-памятью SSD 64 Гб. 2) Доступ в Интернет в зонах покрытия 3G HSDPA. 3) Время работы от батареи - до 8-16 часов с батареями расширенной емкости. Фактическое время работы батареи зависит от используемых приложений, установленных режимов, состояния батареи и внешних условий. Тест по стандарту: MobileMark 2007
Sony, VAIO и make.believe логотипы являются зарегистрированными торговыми марками или товарными знаками Sony Corporation.

ООО «АЛЕКТРОНА» – официальный дистрибьютор Sony

MARVEL
дистрибуция

Москва
Тел. (495) 745-80-08

Санкт-Петербург
Тел. (812) 326-32-32

www.marvel.ru

ComPTek выводит Maipu на российский рынок

ПЕТР ЧАЧИН

Компания ComPTek, известная продвижением на российском рынке таких новейших технологий, как беспроводные сети передачи данных, компьютерная и IP-телефония, объявила о подписании эксклюзивного

ДИСТРИБУЦИЯ дистрибьюторского контракта с китайской фирмой Maipu.

Maipu позиционирует себя как профессиональный производитель коммуникационного оборудования и ПО для IP-сетей, включая маршрутизаторы, коммутаторы, решения для Metro Ethernet, голосовые VoIP-шлюзы, системы управления и другие компоненты, используемые в сетях операторов связи и корпоративных заказчиков.

Основателем компании является профессор Хуа Ксин, а её первым продуктом стал модем MP1000, разработанный профессором в 1993 г. В настоящее время штат Maipu насчитывает более тысячи человек. Основными потребителями ее продукции в Китае являются операторы связи, крупные государственные учреждения, банки и другие кредитные организации. Кроме того, решения этого производителя используются на рынках Центральной и Восточной Европы, Юго-Восточной Азии, Австралии и Океании. Сегодня компания работает на рынках тридцати с лишним стран мира. В 2009 г. её оборот превысил 260 млн. долл.

В ComPTek новый контракт связывают с необходимостью расширить предложение на весьма далеком от насыщения отечественном рынке оборудования для IP-сетей. “Если взять Китай, то там уже в деревнях проложены в дома оптические каналы со скоростью 10 Мбит/с. А у нас даже в Москве далеко не все пользователи имеют хорошее соединение. Поэтому потенциал рынка в России огромен, его еще наполнять и наполнять, — убежден

заместитель генерального директора ComPTek Павел Теплов. — Конечно, кризис несколько уменьшил текущий спрос на оборудование, но сразу после относительной стабилизации экономики проекты пошли и в операторской сфере, и в корпоративном секторе”.

Он отметил, что Maipu — зрелая компания с хорошим научным потенциалом; она не относится к тем предприятиям, которые специализируются на копировании западного оборудования: “Более 30% её сотрудников задействованы в сфере НИОКР, 30% поддерживают пользователей, заняты анализом рынка и развитием продаж, 15—20% персонала обеспечивают производство изделий. У них надежное оборудование, вполне приемлемый ценовой диапазон и высокий уровень технической поддержки”.

По словам г-на Теплова, изначально заказчиками Maipu были операторы связи, которые требовали надежного оборудования и законченных решений. И это наложило отпечаток на всю линейку продукции компании — здесь выпускают оборудование для ядра сети, аппаратуру уровня доступа, оконечные устройства.

“Maipu отличается в лучшую сторону от многих других китайских производителей, присутствующих на российском рынке. Она собирается строить в России партнерскую сеть, то есть не будет продавать сама, как это нередко делают вендоры, а намерена продвигать свою продукцию через местных партнёров”, — подчеркнул топ-менеджер ComPTek.

В качестве VAD-компании ComPTek готова оказывать по продукции Maipu

дополнительные услуги — предпродажную подготовку, техническую поддержку, техническое сопровождение, обучение и т. д. “Maipu хочет внедрить в нашей стране двухуровневую модель продаж, и мы будем создавать партнёрскую сеть для китайского вендора. ComPTek намерена оказывать помощь партнерам в предпродажной подготовке и техническом сопровождении уже существующих проектов. В тех проектах, где требуется обеспечить резервирование оборудования на случай выхода из строя, мы будем поддерживать склад запасных частей, — сказал Павел Теплов. — Кроме того, мы располагаем тестовой лабораторией, в рамках которой ведется проверка “тяжелых” проектов. И когда к нам обращается партнер по проекту заказчика, ComPTek помогает грамотно спроектировать, выбрать правильную архитектуру. При этом и Maipu в нынешнем году собирается открыть официальный технический центр в Москве”.

Служба технической поддержки в ComPTek работает с 1989 г. в режиме постоянного доступа, обслуживая до ста заявок в день.

Обучение по продукции Maipu можно будет проходить и в России, и в Китае. По словам г-на Теплова, оборудование этого производителя работает в отечественных сетях связи с 2008 г. и уже после первых поставок началось обучение персонала.

Компания ComPTek поставляет продукцию различных вендоров — Avaya, Alcatel-Lucent, Cisco Systems и др., а технику Maipu позиционирует как предложение для тех заказчиков, которым нужно относительно недорогое, но стабильно работающее оборудование в проектах

по созданию филиальных сетей и подключению удаленных пунктов самообслуживания, например банкоматов, а также для операторов связи, желающих реализовать сбалансированную архитектуру связи сети.

“Для техники Maipu мы планируем долю менее 5% от общего оборота ComPTek на 2010-й и ежегодный 30%-ный рост в последующие три года”, — сообщил Павел Теплов.

Рассказывая об особенностях оборудования Maipu в плане функциональности и поддержки различных решений, он отметил возможность операционной системы (на 100% собственная разработка компании) для устройств Maipu, которая содержит весь набор функций независимо от класса оборудования. Китайская фирма предлагает одну версию ОС для всех своих устройств, что облегчает заказчикам расширение системы: для использования новых сервисов не нужно приобретать дополнительные лицензии.

Второй особенностью ОС Maipu является интерфейс управления. В основу командной строки администратора заложены принцип максимального соответствия распространенному на рынке стандарту де-факто. То есть опыт управления и настройки аналогичного оборудования, ранее накопленные техническим персоналом, позволяют быстро освоить систему команд для администрирования маршрутизаторов и коммутаторов.

“Немаловажно, что Maipu в течение одного года обеспечивает бесплатную техническую поддержку своих решений, включая замену вышедшего из строя оборудования и получение новых версий ПО. Кроме того, электропитание оборудования осуществляется не только от промышленной энергосети 220/380 В, но и от ИБП постоянного тока 48 В, что весьма ценят операторы связи”, — подчеркнул г-н Теплов.



Павел Теплов: “Maipu — зрелая компания с хорошим научным потенциалом. Она не относится к тем предприятиям, которые специализируются на копировании западного оборудования”

НТС: ставка на “умные мобильные”

МАКСИМ БУКИН

Центральными слайдами во время недавней совместной пресс-конференции НТС и “Марвел” были слайды с показателями продаж устройств НТС за последние два года. Их демонстрировали и Андрей Кормильцев, новый глава

КОММУНИКАТОРЫ представительства НТС в России и странах СНГ, и Сергей Пацкевич, вице-президент по маркетингу компании “Марвел”. И если в IV квартале 2008 г., как, впрочем, и в I—II кварталах 2009-го было отмечено замедление роста (всего-то 82, 31 и 97% увеличения продаж по сравнению с предыдущими кварталами), то с середины 2009-го финансовый кризис, казалось, отступил и НТС в России продемонстрировало рост продаж сразу на 174% в III и на 269% в IV кварталах. Во всяком, как полагает г-н Пацкевич, российские пользователи вновь начали покупать достаточно дорогие смартфоны, которые можно использовать либо как центр развлечений, либо как мобильный офис по принципу “все в одном”.

Интересен тот факт, что НТС, как, впрочем, и остальные производители мобильных устройств, достаточно оперативно диверсифицирует свой бизнес в части поддерживаемых ОС. На смену безоговорочной поддержке Windows Mobile (еще недавно, по данным Microsoft, 80% всех WM-устройств в мире было произведено компанией НТС) пришел прагматичный подход, предполагающий сотрудничество с максимальным числом разработчиков плат-

форм. Именно НТС создала первый коммуникатор G1 на базе Android, достаточно успешный Nexus One для компании Google и первое мобильное устройство с WiMAX для российского

На смену безоговорочной поддержке Windows Mobile (еще недавно, по данным Microsoft, 80% всех WM-устройств в мире было произведено компанией НТС) пришел прагматичный подход, предполагающий сотрудничество с максимальным числом разработчиков платформ.

оператора “Скартел” (Yota) — речь идет о терминале НТС 4G Max. Кстати, разработка этого устройства была завершена весьма оперативно — всего за 6 мес, что минимум раза в два быстрее создания аналогичных разработок в мире.

В целом именно с развитием альтернативных ОС связывает возможности роста Андрей Кормильцев, по его словам, “когда наши конкуренты думали до того, что им надо выпускать свои модели на Android, мы уже выпустили пользовательский интерфейс Sense — функциональную оболочку

для управления мобильными устройствами, которая позволила не пугать технически непродвинутых пользователей “голым” видом Android, с которым умели работать только гики”. Нечто подобное весьма активно происходит и с Windows Mobile, которую тщательно “дорабатывает напильником” каждый производитель, предлагая свои варианты графических оболочек для пользователей.

В настоящий момент у НТС не больше десяти актуальных устройств в торговой линейке, поэтому их сегментирование не такое уж и сложное: обычно половина устройств относится к категории “для обычных пользователей”, а половина — для корпоративных клиентов. К примеру, под управлением ОС Android пользователям в I—II кварталах будут предлагаться НТС Hero и НТС Tattoo, позиционируемые как “iPhone-подобные устройства с качественно проработанным пользовательским интерфейсом”. Правда, процессоры могли бы быть помощнее, чем чипы компании Qualcomm с частотой 528 МГц. Однако устройства поддерживают сети 3G, а также все стандартные коммуникационные порты, обладают емкими батареями для автономной работы.

Для Windows Mobile модельный ряд больше в два раза — сюда входят Touch 2, Diamond 2, Pro2 и HD2. Все это улучшенные варианты предыдущих серий, выпущенных ранее. Особенностью этих моделей можно считать насыщенность дополнительным ПО, развитую поддержку различных интернет-сервисов, наличие полезных виджетов, высо-

кую интеграцию навигационных приложений (справедливо в первую очередь для HD2).

Если посмотреть на структуру продаж НТС в России в 2009 г., то можно отметить не лидирующую тройку, а, скорее, только тандем наиболее адекватных каналов продаж. На первом месте с 29,2% доли рынка фирменные салоны операторов связи: очень вероятно, что в самом ближайшем будущем кто-либо из операторов “большой тройки” реализует-таки с НТС проект по выпуску “операторского” железа для конечных потребителей. На втором — компьютерная розница с 21,4%. А вот федеральные сети по продаже цифровой техники дали только 15,1% от всех продаж, и это неудивительно — в кризисном году их “коржило” достаточно серьезно, многие ранее сильные игроки (“Диксис” или “Цифроград”) не дожили до его окончания.

В настоящий момент значительную часть оборудования НТС продолжают покупать в Центральном и Северо-Западном округах (54,8 и 22,6% соответственно) — сказывается спрос в Москве и Санкт-Петербурге. Развитие в глубь остальной России является для компании приоритетным на следующий год. Именно поэтому в НТС было принято решение отказаться от монодистрибьютора и начать работать сразу с тремя партнерами. Очень вероятно, что внутренняя конкуренция между дистрибьюторскими компаниями “Марвел”, “Тринити-Фэлкон” и “Вобис” действительно повысит продажи “умных мобильных” на российских просторах.

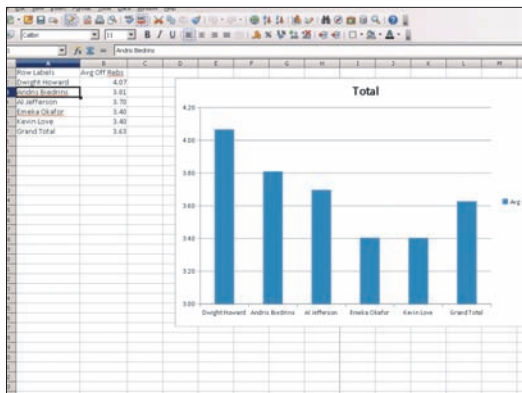
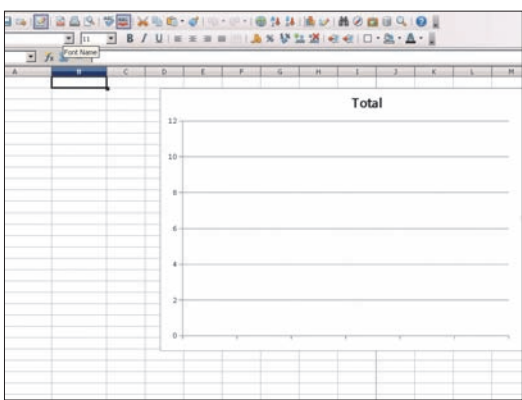
OpenOffice.org 3.2: скромное обновление с более быстрым запуском

ДЖЕЙСОН БРУКС

В феврале состоялся выпуск Open Office.org 3.2 — первой версии свободного кросс-платформенного офисного пакета, вышедшей под надзором Oracle. Это скромное обновление, отмеченное прежде всего улучшением совместимости с форматами файлов Microsoft Office, ускорением запуска приложений и дальнейшим отловом багов.

Протестировав OpenOffice.org 3.2 на системах с Windows XP и Ubuntu, я нашел его стоящим обновлением. Новую версию можно загрузить бесплатно, и она не содержит ничего, что потребовало бы переучивания.

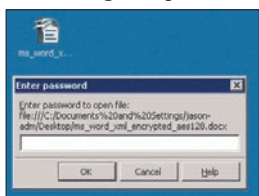
Это в следующей версии, 3.3, планируется начать капитальную переделку интерфейса, намеченную в Project Renaissance. В частности, совершенно новый вид получит программа презентаций Impress.



В OpenOffice.org 3.2 (внизу) улучшена поддержка документов, сохраненных в формате OOXML Microsoft, включая поддержку сводных таблиц и OLE-объектов, внедренных в электронные таблицы Excel. В версии 3.1 (вверху) такие внедренные объекты терялись

Oracle начала обсуждать и другие изменения, включающие Web-интерфейс для пакета и более тесную интеграцию с другими продуктами компании. Как я обнаружил в ходе тестирования, OpenOffice.org уже сейчас лучше поддается интеграции с родственными продуктами (прежде всего MySQL) благодаря библиотеке расширений в стиле Firefox, которая развивается медленно, но обещает многое.

В качестве соперника MS Office версия 3.2 выглядит достойно, хотя у Microsoft более отшлифованный и функционально насыщенный пакет. Главные преимущества OpenOffice.org



В версию 3.2 добавлена поддержка для открытия защищенных паролем документов, сохраненных в формате Office 2007 по умолчанию

состоят в том, что он, во-первых, бесплатный, а во-вторых, работает на многих операционных системах. На мой взгляд, оба пакета неплохо уживаются друг с другом в одной рабочей среде, хотя с особо сложными документами все еще могут возникать проблемы.

Лучший способ узнать, подходит ли вам OpenOffice.org 3.2, — загрузить его и проверить в деле (веб-адрес продукта заключен в его имени). Пакет предлагается в версиях для Windows, 32- и 64-разрядной Linux, OS X и Solaris.

Совместимость файловых форматов

Для большинства организаций совместимость файловых форматов является важным аспектом, который определяет целесообразность обновления офисного пакета, особенно если речь идет о смене поставщика ПО. Успех OpenOffice.org как альтернативы продукту Microsoft давно определяется тем, насколько хорошо он справляется с форматами файлов MS Office.

Но совместимость важна не только для претендентов-новичков. Сама Microsoft почти десятилетие твердо держалась своих двоичных форматов файлов Office, прежде чем перейти на новый формат на основе XML, который принят по умолчанию в Office 2007.

Эта смена форматов Microsoft слегка отдала желанную цель для OpenOffice.org, создав новые пробелы с совместимостью, и функции, хорошо работавшие с прежними форматами Office, стали непригодны после введения новых форматов. Один из таких пробелов, который ликвидирует версия 3.2, — это поддержка документов, защищенных паролем.

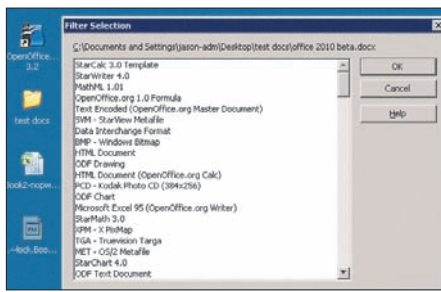
В версии OpenOffice.org 3.1 я мог открыть защищенные паролем файлы .doc, но не документы .docx. Используя версию 3.2 с теми же самыми документами Word нового формата, я не встретил никаких препятствий; столь же успешно открывались и защищенные паролем файлы Excel и PowerPoint.

Однако надо отметить, что в новом OpenOffice.org я не смог разблокировать файл Excel, созданный с помощью бета-версии Office 2010 и также снабженный паролем. Этот файл нормально открылся в Excel 2007, но не работал с бесплатным обозревателем файлов Excel разработки Microsoft. Так что я беру на заметку эту проблему, и мы проследим за тем, как она будет решаться по мере продвижения Office 2010 к выпуску.

Наконец, еще остается работа по поддержке файлов OpenOffice.org с паролями. Я открывал документы, сохраненные в форматах OOXML Microsoft, однако не мог создать таковые в новых форматах. А открыв запароленный документ .xlsx в приложении Calc, получил его в режиме “только для чтения”. Тогда я создал вторую копию документа, щелкнув кнопку “Редактировать файл” на панели инструментов, но флажок защиты паролем в диалоговом окне файла был “погашен”. При этом я мог сохранить защищенные паролем файлы, используя старые двоичные форматы Office.

И еще одно новшество на фронте совместимости форматов: в версии OpenOffice.org 3.2 добавлена поддержка OLE-объектов, элементов управления и сводных таблиц, внедренных в документы Excel. Когда я открыл электронную таблицу Excel с внедренной сводной диаграммой в OpenOffice.org 3.1 и 3.2, то в прежней версии пакета гистограмма появилась без столбиков, цифр и обозначений. В версии 3.2 вся эта информация была передана адекватно.

Среди других расширений для электронных таблиц, включенных в новинку, — поддержка копирования/вставки независимых диапазонов ячеек (пробел функциональности, который весьма раздражал при использовании предыдущих версий пакета). Например, в версии 3.1 можно выделить группу независимых строк, но нельзя скопировать их в другую таблицу.



В предыдущей версии OpenOffice.org при открытии защищенных паролем OOXML-документов выводилось это нерабочее диалоговое окно импорта

В версии 3.2 эта функция ведет себя так, как надо. Я мог выбрать группу произвольных строк, скопировать их в буфер обмена и затем вставить в новую таблицу, где Calc объединил эти строки в один диапазон.

Расширения

Помимо лучшей совместимости файловых форматов, о которой я сказал выше, следует отметить одно из немногих изменений, затрагивающих текстовый редактор Writer. Поддержка экспортирования документов в формат разметки MediaWiki изъята из самого приложения и перемещена в расширение OpenOffice.org.

Эти расширения во многом работают аналогично таковым в Firefox; они разрабатываются отдельно от магистрального проекта, но будучи установлены хорошо интегрируются во все приложения пакета.

Например, если установлено рас-

ширение Wiki Publisher, то опция экспорта в MediaWiki в диалоговом окне файла в версии 3.2 выглядела и работала точно так же, как в версии 3.1.

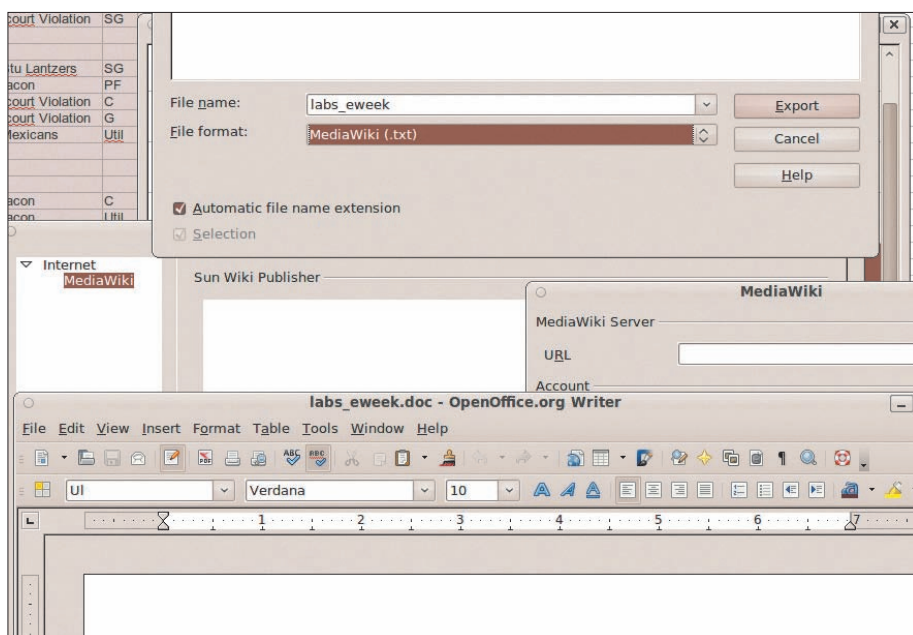
Еще одно расширение, добавленное в библиотеку OpenOffice.org, — это MySQL Connector, который реализует “родной” движок MySQL и позволяет легко связать базы данных MySQL с любым приложением пакета.

Без этого движка требуется много шагов, чтобы задать связь с базой данных MySQL, и сам процесс различен для разных операционных систем.

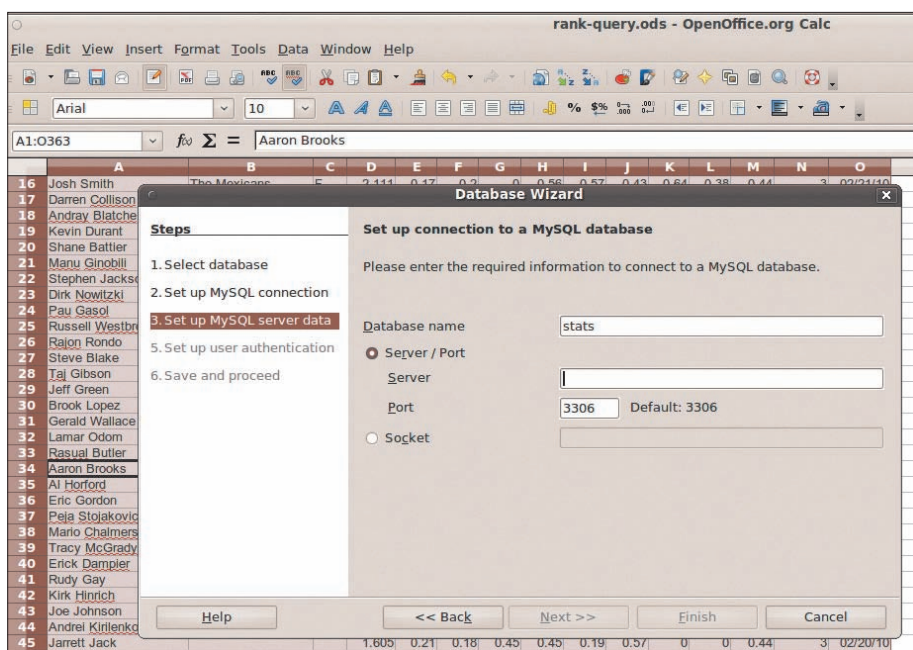
Когда расширение установлено, в MySQL появляется среди опций в выпадающем меню “Подключить к существующей базе данных” мастера создания БД в приложении Base. Вместо того чтобы указать “мастеру” ранее сконфигурированный ODBC- или JDBC-источник данных, как это требовалось раньше, я мог выбрать опцию прямого связывания и просто ввести имя моей БД и IP-адрес или сокет, как в типичном приложении SQL-браузера.

Я мог перебрасывать созданный файл базы данных Base, установив связи между машинами и OpenOffice.org с помощью расширения-коннектора, регистрировать файл базы данных в этом экземпляре пакета и свободно анализировать все таблицы и виды моей БД MySQL через Calc.

Кроме того, мне удалось сохранять свои SQL-запросы внутри файла Base или создавать новые, используя приложение.



В версии 3.2 функция экспорта в формат MediaWiki перемещена из самого приложения Writer в расширение пакета



Очень полезно новое расширение MySQL Connector, позволяющее легко создавать связи с базой данных MySQL из любого приложения пакета

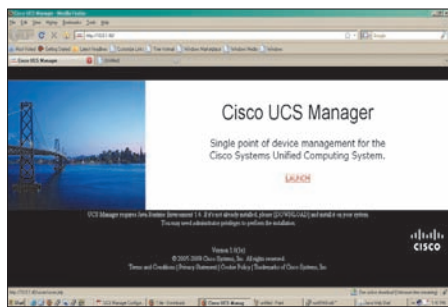
Cisco UCS – надежная платформа для ЦОДов

КАМЕРОН СТАРДЕВАНТ

Платформа Cisco Unified Computing System (UCS, унифицированная вычислительная система) сочетает в себе высококачественное оборудование и интегрированное управляющее ПО, благодаря чему позволяет создать вычислительную платформу ЦОДа, способную обслуживать важнейшие приложения.

Анонс Cisco UCS состоялся в мае 2009-го, поставки начались в конце июля. Рекомендованная производителем розничная цена системы, которую я тестировал, составляет 81 тыс. долл.

Я провел эксклюзивное тестирование оборудования и ПО, которые входят в



Cisco UCS Manager — единая точка управления устройствами в системе UCS

состав продукта Cisco UCS, в реальных условиях. Оно проходило в корпорации Cisco. Я установил, что платформа содержит все основные составляющие, необходимые для осуществления операций в физическом и виртуальном пространстве ЦОДа. Были выявлены некоторые недостатки платформы, характерные для версии 1.0. Но в целом UCS продемонстрировала, что наращивание платформы не сопровождается соответствующим увеличением управляющего ею персонала или усложнением политики.

За эту простоту приходится расплачиваться привязкой исключительно к аппаратной платформе Cisco. Помимо серверов-лезвий и шасси для них в ее состав входит еще пул сетевых соединений, для которого требуется созданное в Cisco устройство.

На момент тестирования Cisco использовала только процессоры Intel Xeon 5500 Nehalem, варианты с процессорами AMD отсутствовали. Политика управления UCS была четко ориентирована на VMware. Поэтому я протестировал несколько предназначенных для ЦОДа серверов на процессорах Intel Xeon 5500, и они продемонстрировали отличную производительность. Что касается компании VMware, то она, особенно после выпуска vSphere 4, по-прежнему задает тон в плане производительности и управляемости виртуальных машин.

Хотя моя работа с Cisco UCS показала, что инструменты управления позволяют жестко контролировать протекающие в ЦОДе операции, применение этой платформы не требует замены средств системного управления, которые, вероятно, уже хорошо себя зарекомендовали в вашем ЦОДе. Пакет UCS Manager представляет собой менеджер устройств, использующий API-интерфейс на базе XML. Он хорошо интегрируется с инструментами системного управления, которые выпускают BMC, CA, HP, IBM Tivoli и Symantec. Во время тестирования я пользовался графическим интерфейсом UCS Manager, но все операции можно производить и через командную строку.

Тем ИТ-менеджерам, которым придется следить как за виртуальными, так и за физическими ресурсами, следует обратить внимание на Cisco UCS. Высококачественные аппаратные компоненты хорошо интегрированы друг с другом. Ими можно эффективно управлять с помощью ПО Cisco UCS Manager.

Аппаратная часть платформы

Многие аппаратные компоненты, составляющие платформу Cisco UCS, содержат массу маленьких секретов. Во время тестирования я обнаружил самую большую их порцию в мезонинной плате, соединяющей блейд-сервер UCS B200-M1 с серверным шасси UCS 5108. В плате используется технология, которую Cisco получила в результате поглощения компании Nuova. Карта может мультиплексировать трафик ЛВС, сетей хранения и управляющий трафик, упрощая тем самым разводку кабелей и управление сетью.

После того как я разместил в шасси лезвие UCS B200-M1, управляющая система была автоматически извещена о появлении нового оборудования.

Я вернусь к вопросу о важности этого процесса в разделе, посвященном ПО. Пока же достаточно сказать, что физическая конфигурация блейд-серверов, шасси и коммутатора Cisco UCS 6120XP Fabric Interconnect значительно упрощена по сравнению с отдельными системами кабельной разводки и управления в наиболее часто встречающихся сегодня стандартных конфигурациях.

Мезонинная плата выпускается в трех различных вариантах: в виде виртуальной интерфейсной карты Cisco UCS VIC, конвергентного сетевого адаптера, совместимого с высокопроизводительными



Блейд-сервер половинной ширины позволяет разместить два жестких диска

сетями хранения Emulex или Qlogic, и отдельного адаптера 10Gb Ethernet. Я проводил все тесты с использованием конвергентного сетевого адаптера и сетей Emulex в одних случаях и Qlogic — в других.

Блейд-сервер UCS B200-M1 представляет собой двухсокетную систему половинной ширины с процессорами Intel Xeon 5500 series, способную поддерживать ОЗУ DDR3 объемом до 96 Гб. Некоторые мои тестовые системы имели также локальную систему хранения. Лезвие позволяет разместить два жестких диска малого форм-фактора с интерфейсом SAS емкостью 73 Гб (с частотой вращения шпинделя 15 тыс. об/мин) или 146 Гб (с частотой 10 тыс. об/мин).

По производительности лезвия не выделялись на фоне других систем с процессорами Intel Xeon 5500. Я хочу сказать, что они эффективно использовали электроэнергию и показали высокую скорость. Вести мониторинг их работы было легко с помощью различных инструментов, измерявших температуру и энергопотребление.

Шасси

Для тестирования я применял шасси Cisco UCS 5108. Оно имеет высоту 6U и вмещает до восьми серверов половинной ширины. (В одном из вариантов UCS 5108 можно разместить четыре сервера стандартной ширины.)

В зависимости от типа используемой блейд-серверами системы хранения и скорости их подключения к ЛВС шасси UCS 5108 можно оснастить одной или двумя платами UCS 2104XP Fabric Extender, представляющими собой четырехпортовые модули, к которым подключаются оптические или медные кабели.

Шасси обеспечивает питание, охлаждение и подключение блейд-серверов к UCS

6120XP Fabric Interconnect. Как будет видно из раздела, посвященного управлению, шасси вносит свой вклад в обеспечение унификации на платформе Cisco UCS. Оно вписывается в систему управления, не создавая в ней нового объекта. Когда к платформе Cisco UCS добавляются новые шасси, управление ими осуществляется с помощью менеджера UCS; нового IP-адреса и отдельной консоли при этом не требуется.

Fabric Interconnect

Cisco UCS 6120XP Fabric Interconnect представляет собой устройство высотой 1U, с помощью которого размещенные на шасси блейд-серверы подключаются к ЛВС и сетям хранения через интерфейсы Ethernet и Fiber Channel.

Fabric Interconnect можно оснастить различными модулями расширения в зависимости от используемых сервером сетевых ресурсов. С точки зрения ИТ-менеджеров важно, что одно, максимум два устройства UCS 6120XP Fabric Interconnect могут обеспечить передачу данных по сетям 10 Gigabit Ethernet либо Fiber Channel со скоростью 1, 2 или 4 Гбит/с, если это необходимо для поддержки высокопроизводительных приложений с малым временем задержки.

Fabric Interconnect образует основу системы управления UCS, которая теоретически может обслуживать до 40 шасси и 320 блейд-серверов. Я проводил испытания в демонстрационной лаборатории Cisco с гораздо более скромной конфигурацией из одного шасси с пятью блейд-серверами.

В Cisco UCS устройствам Fabric Interconnect отводится главная роль. Они не только обеспечивают физическое подключение блейд-серверов к ЛВС и сетям хранения, но и являются «мозгом» системы управления.

В целях обеспечения избыточности и повышения пропускной способности моя тестовая конфигурация состояла из двух устройств UCS 6120XP Fabric Interconnect. Они имели модули расширения N10-E0080, что позволяло создать четыре канала 4G Fiber Channel. Имеются и другие модули расширения, с помощью которых можно создать четыре или шесть каналов 10G.

В моей тестовой конфигурации устройства UCS 6120XP Fabric Interconnect подключались к ЛВС через коммутатор Cisco Catalyst 3750, а к сети хранения — через коммутатор MDS 9506 Multilayer Director SAN.

Программное обеспечение

Интегрированная аппаратная часть — это прекрасно, но без приложения Cisco UCS Manager платформа была бы неполной. Это приложение устанавливается на устройстве UCS 6120XP Fabric Interconnect. Как уже упоминалось, UCS Manager представляет собой менеджер устройств, который осуществляет их обнаружение и мониторинг, помогает при низкоуровневой настройке оборудования и содержит логические компоненты Cisco UCS.

Это означает, что во время тестирования я мог использовать UCS Manager для получения низкоуровневых идентификаторов, которые производители обычно присваивают устройствам (например, у сетевой карты это MAC-адрес), чтобы скрыть от операционных систем и гипервизоров произведенные в физической сети изменения.

Так, я воспользовался пакетом VMotion для переноса виртуальной машины, созданной с помощью VMware ESX Server, с одного физического блейд-сервера на другой. Кроме того, я заменил один из серверов на имеющий увеличенный объем ОЗУ и более мощный процессор. Затем

я вернул на место прежний сервер, а VMware ESX Server даже не «узнал», что его переносит на другое оборудование. Иными словами, когда требуется произвести какие-то операции с физическими системами (восстановление после сбоев, модернизацию), это можно сделать, не



Каждый блейд-сервер с процессорами Intel Xeon 5500 series поддерживает до 96 Гб ОЗУ DDR3

нарушая работу операционной системы или гипервизора.

Интерфейс UCS Manager разделен на пять зон: администрирование, оборудование, серверы, ЛВС и сеть хранения. Под администрированием подразумеваются операции, производимые с помощью UCS Manager. Оборудование — это, как правило, задействованная в данный момент физическая основа UCS. Серверами в общем случае именуются логические серверы, созданные и используемые посредством UCS Manager. В зону ЛВС включается всё, что относится к локальным сетям, а в зону сети хранения — всё, что касается ресурсов хранения.

Администрирование посредством UCS Manager

UCS Manager создан на основе механизма управления данными Data Management Engine (DME), с помощью которого настраивается защищенный доступ к UCS Manager, а любые изменения конфигурации UCS производятся через обращение к DME.

Я имел возможность задать роли, которые ограничивали доступ пользователей UCS Manager к зонам в интерфейсе продукта. Например, роли предоставляли доступ только к функциям, затрагивающим ЛВС и/или определенную организацию (в моем случае — eWeek West). Такое разделение доступа по функциям или организациям делает платформу Cisco UCS пригодной для тех компаний, которые оказывают услуги различным клиентам. В этом случае подобное разграничение операций совершенно необходимо.

Хотя создать резервную копию настроек UCS Manager было довольно просто, один из обнаруженных мною в версии 1.0 недостатков заключается в том, что это приходится делать вручную. Я бы предпочел, чтобы какой-то внутренний механизм сохранял настройки по графику и обходился с резервными копиями более милосердно. Сейчас же при создании новой резервной копии прежняя уничтожается.

К счастью, всё, что можно делать через графический интерфейс UCS Manager, можно сделать и через командную строку. Я полагаю, что большинство менеджеров ЦОДов станет использовать командную строку для автоматизации таких процедур, как создание резервных копий настроек, и других, связанных с повседневным обслуживанием системы.

Пулы ресурсов как строительные блоки

Cisco использует пулы ресурсов, что дает UCS Manager целый ряд преимуществ.

Основная идея заключается в том, чтобы заблаговременно сформировать сетевые ресурсы и ресурсы хранения, которые не позволяют быстро вносить изменения в аппаратное обеспечение ЦОДов. На практике это означало, что я создал пулы MAC-адресов и номеров портов World

► Wide Port Names (WWPN), из которых управляемые с помощью политик инструменты, именуемые профилями обслуживания (Service Profiles), автоматически формируют записи о логических серверах на платформе UCS. В реальных условиях эти пулы ресурсов должны создаваться при участии инженеров, ведающих сетями и хранением.

Во время тестирования созданные мною с помощью указанного метода машины работали корректно. Хотя для настройки инструментов нужно было всего лишь воспользоваться программой-помощником, для правильного конфигурирования пулов необходимы определенные знания. Поэтому в данном случае к настройке UCS Manager следует привлекать только наиболее опытных ИТ-специалистов.

Оборудование — реальные физические устройства

Управление физическими устройствами осуществляется через список оборудования. Это одна из основных функций, позволяющих наращивать Cisco UCS, но в то же время не слишком усложнять управление.

Когда я устанавливал и удалял из шасси физические блейд-серверы, эти изменения отражались на управляющем экране. Я мог вести мониторинг блоков питания, вентиляторов, температуры и энергопотребления через интерфейс UCS Manager. Если добавлялось новое шасси, им можно было управлять через тот же экран, при этом еще одного IP-адреса не требовалось.

ИТ-менеджерам следует обратить особое внимание на управление встроенным ПО UCS Manager. Если система резервного копирования настроек осталась недоработанной, то в случае с UCS Manager создатели приложили немало усилий, чтобы сделать управление микропро-

граммным обеспечением элегантно и эффективно. Система установки встроенного ПО позволяла мне видеть все его версии (рабочую, загружаемую при запуске системы и резервную копию) для любых компонентов Cisco UCS.

Кроме того, UCS Manager предоставляет обширную информацию об установленных в стойку компонентах, причем все данные собираются автоматически. Поскольку Cisco сама производит все физические компоненты и объединяет их посредством довольно элегантной системы управления, можно легко получить доступ к перечню оборудования, системе мониторинга электропитания и температуры. А оформлены они настолько наглядно,

что позволяют немедленно проводить диагностику проблем.

Серверы — логические устройства

Ресурсы UCS перечисляются и выделяются с помощью профилей обслуживания. В профилях можно сохранять MAC-адреса, WWPN, версию встроенного ПО, указанный в BIOS порядок опроса устройств при загрузке системы, а также характеристики сети.

Я использовал профили обслуживания, чтобы заранее создать настройки для последующего быстрого развертывания системы с учетом тех приложений, которые я намеревался использовать. Я мог дать указание серверам о применении преж-

ней версии встроенного ПО и извлечении «выжженной» на пулах ресурсов идентификационной информации. Пулы были готовы к работе, поэтому дополнительных консультаций с администраторами сетей или системы хранения не требовалось.

Точно так же я мог сконфигурировать ресурсы ЛВС и сети хранения, чтобы они корректно выделялись запущенным приложениям, и при этом мне не приходилось настраивать сервер вручную.

Если подвести итог сказанному выше, то следует отметить, что Cisco UCS тесно увязывает между собой управление компьютерами, сетями и хранением с помощью единого высокоэффективного инструмента. □

Первые шаги Force10 в России

ЛЕВ ЛЕВИН

Международный дистрибьютор World IT Systems представил в марте в Москве решения своего партнера компании Force10 Networks, специализирующейся на производстве высокопроизводительных коммутаторов

годы Ethernet старшего класса. Оборудование Force10 Networks, которая была основана в 1999 г., предназначено для использования в сетях ЦОДов и операторов связи, а также для построения суперкомпьютерных кластеров. По утверждению компании, за десять лет она выручила 1,2 млрд. долл. от продажи своих коммутаторов, пользователями которых стали приблизительно 1500 заказчиков.

В прошлом году Force10 Networks вывела на рынок новую серию коммутаторов ExaScale E-Series, которые вмещают до 140 портов 10 Gigabit Ethernet SFP+ в шасси, занимающем половину стандарт-

ной стойки. Прямыми конкурентами продукции этой серии являются коммутаторы Cisco Catalyst 6509 и Nexus 7010, а также Brocade MLX-32 и Juniper EX 8216.

ExaScale E-Series обеспечивает суммарную пропускную способность более 2 млрд. пакетов в секунду и до 3,5 Тбит/с или 250 Гбит/с на слот в полнодуплексном режиме. Коммутатор также поддерживает маршрутизацию IPv4 unicast и multicast и сертифицирован как IPv6 ready.

Как рассказал вице-президент Force10 Networks Дитмар Холдерл, в регионе EMEA первым заказчиком ExaScale стала фирма «Иннова Системс» — российский издатель глобальных многопользовательских и браузерных онлайн-игр. Оборудование Force10 Networks при-



Коммутатор ExaScale E-Series вмещает до 140 десятигигабитных портов

меняла также компания T-Platforms в своих суперкомпьютерных кластерах, построенных в МГУ и Нижегородском университете. Еще один российский заказчик Force10 Networks — московская точка обмена интернет-трафиком MSK-

IX (M9), через которую проходит около 80% трафика Рунета. MSK-IX выбрала коммутаторы Force10 Networks E-Series 610 по итогам тестирования, на которое также

было представлено оборудование Brocade MLX4, Cisco Nexus 7000, Extreme Networks 8806 и Juniper EX8208, и будет использоваться их для построения новой инфраструктуры коммутации 10 Гбит/с.

По словам г-на Холдерла, корпорация IBM собирается использовать оборудование его компании в выполняемом сейчас крупном проекте для российского МВД (по-видимому, речь идет о системе регистрации на базе технологии мэйнфреймов IBM System z). □

CompTek — Value Add Distributor оборудования и решений Cisco, из года в год обеспечивающий своим партнерам лучшие условия поставки и поддержки:



- собственный склад с он-лайн доступом
- прямая доставка по всей России
- предпродажная консультация
- круглосуточная техподдержка
- маркетинговая поддержка партнеров
- расширенные бизнес услуги
- промо-акции

Системное партнерство



142784, Москва, Киевское шоссе, бизнес-парк «Румянцево», стр. 1, подъезд 5, этаж 8.
тел.: (495) 745-2525,
факс: (495) 745-2527
www.comptek.ru
e-mail: sales@comptek.ru

IBM Web Application Protection сочетает проактивную и пассивную защиту

МЭТЮ САРРЕЛ

Большинство предприятий в той или иной степени использует веб-технологии, позволяющие создавать приложения, которыми легко могут пользоваться сотрудники, клиенты и партнеры. Однако средства организации сотрудничества, известные как Web 2.0, хотя и способны повысить производительность труда, одновременно увеличивают площадь, доступную для атак злоумышленников.

В докладе о тенденциях развития и рисках, подготовленном группой IBM Internet Security Systems X-Force, сообщается, что 54,9% всех выявленных в 2008-м уязвимостей было обнаружено в веб-прило-

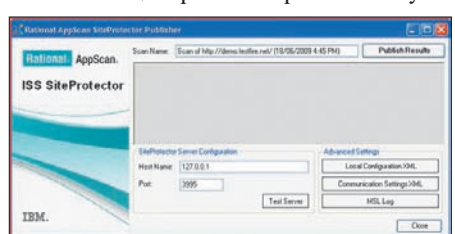
жения, повнимательнее присмотреться к этому пакету IBM. Тем из них, кто уже является клиентом IBM, следовало бы дополнить систему SiteProtector модулем SecurityFusion.

Цена Proventia IPS GX5108 составляет (в США) 57 995 долл. Лицензия с фиксированным сроком действия (один год) на AppScan для одного пользователя обойдется в 8700 долл. В эту сумму входит стоимость подписки на ПО и технической поддержки.

IBM Rational AppScan

IBM Rational AppScan позволяет проверять приложения, созданные с применением новейших технологий Web 2.0, в том числе анализировать и запускать приложения, написанные с помощью JavaScript, Adobe Flash, AJAX (Asynchronous JavaScript and XML) и протоколов, связанных с использованием Adobe Flex, — JSON (JavaScript Object Notation), AMF (Action Message Format) и SOAP (Simple Object Access Protocol). Кроме того, IBM Rational AppScan позволяет анализировать сложные системы, созданные на базе сервисно-ориентированной архитектуры (SOA), а также задавать индивидуальные конфигурации и готовить любые отчеты для композитных и управляемых процессами приложений.

Начать работу с Rational AppScan очень легко. Я без труда установил это ПО на своей рабочей станции под управлением Windows Vista 64 и сразу обратил внимание на готовые тестовые шаблоны, предусматривающие обычное, усложненное и упрощенное (quick-and-light), а также всеобъемлющее тестирование. При этом можно воспользоваться одним из этих шаблонов в качестве исходного или создать собственный сценарий тестирования с нуля.

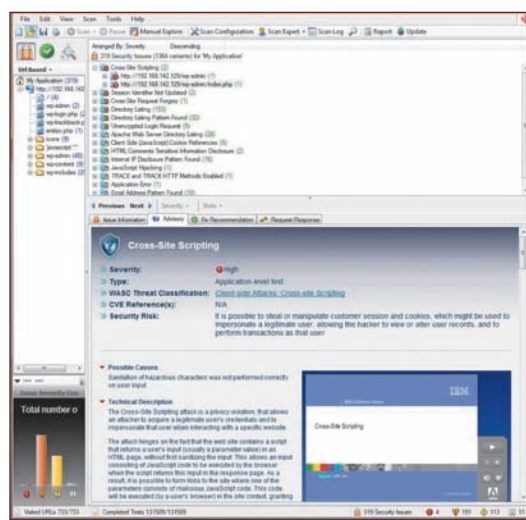


После несложной настройки все результаты, полученные с помощью Rational AppScan, можно передать на консоль SiteProtector и объединить с оценкой уровня защиты

Я предпочел второй вариант, для чего выбрал в меню пункт New Scan, Web Application Scan (здесь имеется также пункт Web Services Scan) и указал исходный URL. А затем приступил к обучению AppScan работе с нужными мне механизмами аутентификации и распределения полномочий, выбирая различные варианты политики тестирования: “только самые важные компоненты” (“vital few”), “углубленное” (“invasive”) или “полное” (“complete”) тестирование.

Начав с полностью автоматизированной проверки, я наблюдал, как программа обходит мой тестовый сайт, чтобы найти все его страницы и отобразить их в виде дерева в левой колонке интерфейса AppScan. После этого модуль Scan Expert приступил к аудиту, используя большой набор тестов. В центральном окне он вел журнал обнаруженных уязвимостей, упорядочивая их по степени серьезности. Я мог просканировать веб-приложение и увидеть, нет ли в нем вредоносного кода или ссылок на зловерный сайт.

По окончании сканирования я сохранил его результаты и решил копнуть поглубже. Снабженный закладками интерфейс в нижней части окна приложения содержал массу информации, собранной в процессе сканирования. Если просматривать закладки слева направо, они позволяют видеть все более подробную информацию. Здесь имеются общие сведения об



Проверив приложение, PO AppScan выдало полный список уязвимостей и их вариантов. Для просмотра дополнительной информации достаточно щелкнуть на названии соответствующей уязвимости или дефектной веб-страницы

эксплойте, описываются широко применяемые способы его использования для взлома программного кода, приводятся адреса консультантов, имеются видеоматериалы для обучения персонала и рекомендации по устранению некоторых ошибок. Кроме того, тут же можно во всех подробностях ознакомиться с использованием во время теста кодом запросов и откликов.

Вся информация, необходимая для диагностики и внесения исправлений, оказалась у меня прямо перед глазами. Она же служит для обучения сотрудников, чтобы предотвратить появление некоторых уязвимостей в будущем. Я имел возможность обозначить отдельные предупреждения как ложные срабатывания и записать обнаруженные дефекты кода для использования в каком-нибудь продукте, позволяющем отслеживать ошибки программирования. Например, в ClearQuest, где они включаются в список задач разработчика и сопровождаются инструкциями по устранению недостатков.

AppScan автоматически готовит великолепные отчеты. Пользователи могут определить их содержание, произвести тонкую настройку и получать отчеты в различных форматах. Больше всего мне понравилась возможность разрабатывать шаблоны отчетов в Microsoft Word, которые AppScan самостоятельно заполняет данными.

IBM Proventia GX5108 представляет собой монтируемое в стойку устройство

на. GX5108 способно защитить четыре сетевых сегмента в линейном режиме. Устройство оснащено резервными источниками питания и накопителями информации. Для обеспечения высокой доступности можно создавать кластеры. Если вы установите одно устройство, то сможете управлять им через веб-интерфейс, обеспечивающий широкие возможности. При использовании нескольких устройств ими можно управлять также с помощью ПО IBM SiteProtector или заключить соглашение об управлении с IBM Managed Security Services.

Защита веб-приложений с помощью IBM Proventia осуществляется с помощью дополнительного набора правил, кото-

рым снабжается каждое устройство Proventia, чтобы оно могло выявлять основные источники атак на веб-приложения и сетевую инфраструктуру и противодействовать им. Учитывая широкие возможности данного продукта, я считаю, что его установка и настройка осуществляются поразительно легко. После того как я передал GX5108 под управление SiteProtector, устройство автоматически установило политику, рекомендованную группой IBM X-Force (которые были обновлены также в автоматическом режиме), и запустило помощник Web Application Protection. Он позволил автоматизировать создание и применение дополнительных политик безопасности для защиты веб-приложений пользователей.

Производительность GX5108 я оценивал с помощью BreakingPoint BPS 1K — инструмента для создания сетевой нагрузки, который известен своей способностью всесторонне и точно определять производительность обеспечивающих безопасность устройств, таких как брандмауэры, IPS и специальные коммутаторы. После настройки на использование примерно 3 тыс. правил IPS продукт

Tag Name	Status	Severity
Cross_Site_Scripting	Attack likely successful (vulnerable)	Medium
Cross_Site_Scripting	Detected attack (vuln not scanned recently)	Medium

Модуль SecurityFusion позволяет связать выявленные с помощью AppScan уязвимости с обнаруженным системой Proventia IPS трафиком, возникающим во время атаки

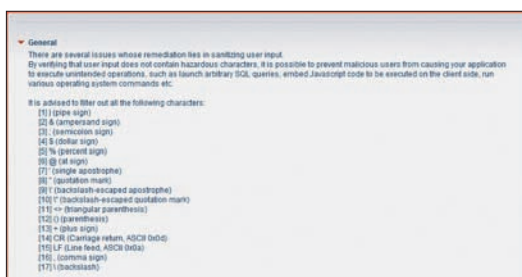
IBM с легкостью превзошел паспортную скорость в 1,2 Гбит/с и продемонстрировал максимальную общую пропускную способность в 1,6 Гбит/с при максимальном количестве TCP-соединений на уровне 2,3 млн. Даже при полномасштабной атаке с помощью синхронной лавины пакетов устройство GX5108 обрабатывало легитимный трафик со скоростью от 500 до 600 Мбит/с. Затем я воспользовался наиболее мощным пакетом BreakingPoint (54158), чтобы оценить способность GX5108 к блокировке атак. Устройство заблокировало 131 атаку из 136 характерных для веб-приложений.

Proventia Management SiteProtector

IBM Proventia Management SiteProtector — это ПО IBM для управления инфраструктурой безопасности. Центральная консоль используется для мониторинга, снятия показаний и управления программами-агентами, установленными на обеспечивающих защиту устройствах, серверах и рабочих станциях. Управляемые устройства очень легко свести в группы и назначить политику, руководствуясь типом и серьезностью события, а также тем, какую группу аппаратуры оно затрагивает.

Как и в случае с Rational AppScan, здесь имеются прекрасные средства подготовки отчетов.

Входящий в состав SiteProtector модуль SecurityFusion предназначен как раз для составления отчетов на основе данных, предоставляемых различными решениями. Этот бесплатный дополнительный компонент SiteProtector обычно запуска-



Оценка последствий уязвимости начинается с общего описания, после которого приводятся соответствующие строки программного кода

для предотвращения сетевых вторжений (Intrusion Prevention System, IPS) высотой 2U, которое может иметь восемь адаптеров, работающих со скоростью 10/100/1000 Мбит/с, при любом сочетании портов для медной пары и оптоволо-

Microsoft Forefront UAG 2010 облегчает использование DirectAccess

ЭНДРЮ ГАРСИЯ

Шлюз Microsoft Forefront Unified Access Gateway 2010 устраняет многие недостатки DirectAccess — нового решения корпорации для поддержания постоянного соединения с удаленными компьютерами. Он предоставляет столь необходимые средства измерения производительности, обеспечивает масштабирование, глобальное управление и обратную совместимость с прежними версиями серверных и клиентских ОС. Всё это позволяет реализовать DirectAccess не только в чисто пилотных проектах, но и в рабочих сетях.

Я тестировал DirectAccess в октябре прошлого года и пришел к выводу, что продукт (он встроен в клиентские системы Windows 7 Enterprise и Ultimate, а также в Windows Server 2008 R2) пригоден для интересных и эффективных пилотных проектов. Однако недостаточная масштабируемость, отсутствие глобального управления и обратной совместимости с прежними версиями ОС как на стороне клиента, так и на стороне сервера будут сильно ограничивать его применение в большинстве реальных доменов и сетей.

Здесь на сцену выступил UAG, который решил все эти проблемы. Установив UAG на каждом сервере DirectAccess в сети, администраторы смогут объединить их в массив для повышения производительности и упрощения управления.

В UAG используются NAT64 и DNS64, которые позволяют DirectAccess подключать в интранете серверы и приложения только по протоколу IPv4, а поддержка VPN на базе SSL (Secure Sockets Layer) обеспечивает доступ к удаленным клиентским машинам, на которых установлены старые операционные системы, и к тем, которые не входят в домен. В данном случае во время тестирования я сосредоточился на усовершенствовании DirectAccess с помощью UAG и не занимался реализацией SSL VPN в UAG.

Шлюз Forefront UAG 2010, поставки которого начались в декабре, лицензируется в рамках программы оптового лицензирования (volume licensing) Microsoft и требует приобретения лицензий на каждый сервер, а также клиентских лицензий (Client Access Licenses, CALs). Лицензия на сервер Forefront UAG стоит 6341 долл. (в эту цену не входит стоимость лицензии, необходимой для работы сервера ОС Windows Server 2008 R2), а CAL (эти лицензии можно приобретать на каждого пользователя или на каждое устройство) обойдется в 15 долл. Крупным клиентам, покупающим свыше 10 тыс. CAL, предоставляется скидка.

Использование IPv6

Сам DirectAccess использует протокол IPv6 для маршрутизации трафика, поступающего с удаленных клиентских компьютеров, работающих под управлением Windows 7 через Интернет на тот сервер DirectAccess, который перенаправляет трафик на сервер защищенной интранет. Поддержка IPv6 в Интернете является неполной, поэтому DirectAccess использует технологии преобразования, такие как 6to4 и Teredo, для получения доступа в Интернет, где применяется IPv4, или в сети, созданные на основе трансляции адресов (Network Address Translation, NAT). Но если интранет-сервер не поддерживает оба IP-протокола, DirectAccess не может установить с ним соединение.

Forefront UAG 2010 решает данную проблему, используя на периметре сети механизмы преобразования пакетов NAT64 и DNS64. Когда удаленный клиент пытается получить доступ к интранет-серверу, UAG направляет серверу DNS два запроса на поиск доменных имен: один на поиск записи в формате IPv4 A, другой — в формате IPv6 AAAA. Если на DNS-сервере имеются обе записи, он выдаст UAG запись AAAA. Тогда будет использоваться стандартный для DirectAccess способ связи. Если же приложение в отличие от сервера не поддерживает IPv6, администраторам придется во избежание осложнений отключить поддержку IPv6 на сервере или удалить его адрес в формате AAAA с DNS-сервера.

Если UAG получает только запись A, он предполагает, что сервер использует лишь IPv4, и поэтому необходимо применить NAT64. NAT64 добавляет префикс к адресу сервера, применяющего протокол IPv4, и выдает запросившему его клиенту соответствующую строку (префикс плюс адрес, предусмотренный в IPv4). Когда клиент начинает обмениваться данными с сервером, UAG отбрасывает префикс и формирует новый пакет в соответствии с требованиями IPv4 для отправки серверу. Когда сервер отвечает через тот же шлюз UAG, последний воссоздает пакет с префиксом для IPv6 и направляет его клиенту.

Чтобы проверить возможности UAG по установлению связи с унаследованными приложениями и серверами, я включил в свою тестовую сеть сервер под управлением Windows Server 2003, на котором установил Exchange 2003. Хотя Windows Server 2003 может использовать IPv6, поддержка обоих IP-протоколов реализована в нем таким образом, что с DirectAccess он не работает.

С помощью UAG удаленный клиент смог получить доступ к Exchange так, словно его компьютер был напрямую под-

ключен к интранет. Из Outlook я сумел подключиться к Outlook Web Access и к Exchange, не меняя настроек на клиентской машине.

Кроме того, я протестировал работу UAG с DirectAccess при использовании веб-приложения, созданного не Microsoft, а другой компанией. Я включил в интранет старый аппаратный брандмауэр, не поддерживающий IPv6, и добавил соответствующую запись формата A на DNS-сервере. И вновь мне удалось с помощью UAG DirectAccess благополучно получить доступ к управляющей веб-консоли устройства.

Для тестирования я установил UAG DirectAccess между центром и периметром сети (end-to-edge) так, чтобы шифрование и аутентификация осуществлялись сервером UAG на внешней границе сети.

Балансировка нагрузки

Forefront UAG 2010 позволяет администраторам масштабировать управление и производительность серверов DirectAccess, иначе каждый из них требует индивидуальной настройки. UAG предоставляет администраторам возможность назначить один сервер UAG DirectAccess главным в массиве, фактически заменяя интегрированные инструменты управления DirectAccess встроенными средствами UAG. В результате политика, заданная на главном сервере, будет автоматически распространена на все включенные в массив серверы.

Добавив второй сервер UAG, я стал использовать имеющуюся в Windows технологию балансировки сетевой нагрузки Net-

work Load Balancing. Мне необходимо было определить виртуальные IP-адреса (один в интранете и два в Интернете), по которым можно было бы обращаться к кластеру, создать сертификат для VIP и позаботиться об экспорте этого сертификата, чтобы он хранился на каждом сервере UAG.

Имея массив из двух серверов UAG, я попытался подключить удаленный клиент к установленному в интранете серверу Exchange. Ознакомившись с сертификатом клиентской машины, я выяснил, какой из входящих в массив серверов UAG устанавливает соединение, и отключил виртуальную машину этого сервера, имитировал его выход из строя.

Через минуту соединение между удаленным клиентом и сервером Exchange было восстановлено вторым сервером UAG. Задержка была вызвана 60-секундным периодом ожидания перед тем как Windows разорвет сеанс IP Security. Такая задержка предусмотрена для того, чтобы избежать избыточного согласования с клиентами сессий по протоколу IPSec при низком качестве связи. Но наличие периода ожидания может привести к минутному отсутствию соединения с удаленным компьютером, что кого-то заставит обратиться в службу технической поддержки.

Хотя минутный период ожидания IPSec нельзя изменить, представители Microsoft сообщили, что имеются программные средства, позволяющие обойти проблему, если разорвать соединение со стороны клиента. По их словам, коль скоро такая задержка будет создавать для клиента трудности, Microsoft выпустит соответствующую заплатку. □

СА убивает двух зайцев

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

Компания СА покупает за 350 млн. долл. наличными частную фирму Nimsoft, которая выпускает средства для мониторинга бизнес-приложений в ЦОДах и облаках.

Наблюдатели положительно оценили эту сделку, предположив, что с ее помощью СА одним выстрелом убьет сразу двух зайцев: во-первых, избавится от опасного конкурента, а во-вторых, выйдет на быстро растущий рынок управляемых сервисов и облачной технологии.

Дело в том, что Nimsoft, созданная в 1998 г., предоставляет инструменты мониторинга как для традиционных ЦОДов и серверов, так и для поставщиков услуг доступа к облакам и для провайдеров управляемых сервисов (Managed Services Providers, MSP). Эти продукты пользуются спросом, что позволяет компании успешно конкурировать с большой четверкой поставщиков средств сетевого управления — BMC, HP, IBM и СА.

У Nimsoft порядка 800 заказчиков, в основном в США и Европе, в числе которых около 300 провайдеров управляемых сервисов. Ее средства мониторинга используются поставщиками облачных сервисов, таких как Google Apps for Business, Amazon Web Services и Salesforce.com. Бизнес компании быстро растет. Так, в 2009-м ее оборот увеличился на 18% и составил 32 млн. долл. Собственно быстрым ростом Nimsoft и объясняет причину данной сделки. По словам ее главного исполнительного директора Гари Рида, рынок стремительно растет и меняется, и чтобы успеть за этими переменами, компании приходится постоянно увеличивать штат, однако все есть предел, в том числе и темпам расширения бизнеса. Вместе с СА фирма Nimsoft сможет двигаться вперед еще быстрее, считает Гари Рид. □

СА также возлагает большие надежды на это поглощение, собираясь с его помощью укрепить положение в трех сегментах рынка средств управления ИТ-системами. Во-первых, если раньше СА фокусировалась на крупных корпорациях, то теперь она хочет расширить присутствие в секторе средних предприятий, к которым относит компании с оборотом от 300 млн. до 2 млрд. долл. Во-вторых, ее интересуют управляемые сервисы и, в-третьих, облачные вычисления.

Причина тут, видимо, в том, что в ближайшие годы облачные вычисления будут самым быстрорастущим рынком, так как корпоративным заказчикам требуются более дешевые, «зеленые» и гибкие платформы. По прогнозу Gartner, объем продаж облачных услуг вырастет с 60 млрд. долл. в 2009-м и до 150,1 млрд. долл. в 2013-м.

Не случайно в течение последнего года СА купила сразу несколько компаний, работающих в этой области: разработчика средств управления производительностью сетей NetQoS, поставщика ПО для облачных вычислений Cassatt, создателя инструментов управления уровнем обслуживания в облаках Oblicore и разработчика платформы для облачных приложений 3Tera. В ряду данных сделок покупка Nimsoft — самая крупная.

По словам руководителей СА, такие поглощения и собственные разработки позволят компании создать портфель инновационных решений. Однако аналитики отмечают, что СА должна еще многое сделать, чтобы интегрировать продукты купленных разработчиков в единый пакет и убедить заказчиков воспользоваться им. К тому же в портфеле СА еще не хватает некоторых технологий, а конкуренция в области управления облаками растет.

По плану поглощение Nimsoft завершится в конце марта этого года, и тогда 120 ее сотрудников во главе с Гари Ридом перейдут в отдел продуктов и решений для облачных вычислений СА. □

► ется на отдельном сервере и устанавливает корреляцию между выявленными с помощью Rational AppScan уязвимостями и обнаруженными благодаря Proventia IPS GX5108 вторжениями в сеть.

Используя графический интерфейс продукта, я сформулировал политики, в которых указал, какие IP-адреса подлежат мониторингу и каким приоритетом пользуются те или иные события. Приоритетность играет важнейшую роль при разработке общего плана действий по защите веб-приложений. Например, устранение уязвимостей пассивных служб может подождать, а уже известные, активно используемые при атаках слабые места систем, обращенных вовне, требуют немедленной реакции.

Платформы такого уровня, предназначенные для управления безопасностью, должны обладать встроенными механизмами, позволяющими гарантировать и документально подтвердить их соответствие положениям нормативных актов. Вхо-

дящие в состав Rational AppScan решения включают более сорока отчетов о соблюдении требований, предъявляемых к защите такими стандартами, как PCI Data Security Standard, ISO 17799, ISO 27001, HIPAA, GLBA и Basel II.

Приобретя SecurityFusion, любая организация получит в свое распоряжение ценный инструмент, с помощью которого сможет проверять степень соответствия защиты самых различных объектов (разрабатываемый программный код, серверная инфраструктура, веб-приложения, сетевой трафик) нормативным актам и составлять необходимые отчеты. Учитывая столь широкую сферу применения, продукт способен обеспечить ИТ-подразделениям редкую возможность — формировать отчеты о соответствии нормативным требованиям любого устройства или фрагмента кода и непосредственно связывать соблюдение этих требований с конкретными действиями, направленными на достижение целей бизнеса. □

SharePoint вступает в эпоху современных веб-приложений

ДЖИМ РАПОЗА

Спросите представителей бизнеса, какой из продуктов Microsoft они считают наиболее удачным и полезным, и вы, наверное, удивитесь, когда услышите, что многие назовут не, казалось бы, очевидные Windows и Office, а SharePoint.

ОБЗОРЫ

Появившись в виде скромного набора онлайн-расширений для решения разнообразных задач при работе в сети и организации совместной деятельности, SharePoint стал, вероятно, самым успешным продуктом корпора-

приятных для работы с контентом и управления записями.

Но хотя текущая версия, SharePoint Server 2007, представляет собой прекрасный продукт (и завоевала звание «Выбор аналитика лаборатории eWeek Labs»), она явно устарела. Если вспомнить историю, то в 2006 г., когда Microsoft разрабатывала SharePoint 2007, социальная сеть Twitter только выходила из стадии разработки прототипа, а Facebook открыла доступ для первых пользователей, не являющихся студентами.

Недавно я протестировал самую свежую бета-версию сервера SharePoint 2010, которая должна быть выпущена в первой половине нынешнего года. Я пришел к выводу, что она, безусловно, приведена в соответствие с требованиями нашего времени. Она приобрела такие возможности, как создание микроблогов и работа в социальных сетях в стиле Twitter. Кроме того, значительно улучшен интерфейс, в котором используются насыщенные веб-технологии (и который работает не только с Internet Explorer, но и с другими браузерами), появилось много предназначенных для предприятий функций. Таким образом, учтено то обстоятельство, что компании применяют SharePoint для работы со сложными приложениями.

На первый взгляд все выглядит знакомым

Бета-версия Microsoft SharePoint 2010 работает под управлением 64-разрядного варианта Windows Server 2008. А многие новые

функции требуют установки нового пакета Office 2010 или лучше всего работают с этой версией.

Когда пользователь впервые подключается к SharePoint 2010, все выглядит знакомым до тех пор, пока он не решил добавлять, редактировать контент или управлять им на сервере. Как только пользователь приступает к этим действиям, SharePoint активирует ленточный интерфейс в стиле Microsoft Office.

Тем пользователям, которые не знакомы с ленточным интерфейсом, придется потратить некоторое время на его изучение, чтобы управлять контентом с помощью SharePoint 2010. Однако я пришел к выводу, что в целом интерфейс хорошо работает с тем контентом, для которого предназначен SharePoint. Ленты всегда предлагают варианты действий применительно к решаемой задаче (например, выбор шрифта и инструментов для работы с текстом при редактировании страницы).

Важно отметить, что все эти инструменты были доступны мне независимо от того, каким браузером я пользовался — Internet Explorer или Firefox (правда, необходимо применять свежую версию Firefox). Большинство задач я мог решать даже с помощью компьютера Mac и браузера Safari.

Практически любая страница в SharePoint 2010 работает как вики, что упрощает ее редактирование и настройку. Кроме того, в продукт хорошо интегрированы теги. Их можно создавать для любого пользователя, фрагмента контента или программного кода. Это облегчает пользователям доступ к контенту, а разработчикам — его извлечение.

Страницы пользователей SharePoint подчеркивают особенности сервера, ориентированные на его использование в качестве центра социальной сети. В прежних версиях SharePoint пользовательские страницы My Site представляли собой, в сущности, веб-страницы, содержащие сведения о пользователе. В протестированной бета-версии страницы пользователей больше напоминают те, которые используются в сети Facebook. Пользователи могут дополнить их обновляемым текущим статусом (подобно тому, как это делается в сети Twitter), чтобы коллеги знали, чем они занимаются, публиковать заметки по интересующим их темам и совместно пользоваться контентом, который размещен на сайте и в Интернете. Такие страницы удачно выполняют функцию применения возможностей социальных сетей в бизнес-среде. Они позволяют размещать информацию о задачах и проектах, пользоваться такими инструментами, как интерактивные схемы организационной структуры.

Кроме того, расширены возможности SharePoint 2010 как системы управления контентом и документами. Имеются все инструменты, которых только можно ожидать от подобных систем (такие, например, как контроль входящих/исходящих документов), и очень хорошие средства редактирования.

Офлайн-возможности Office

В SharePoint появилось прекрасное новшество — интернет-версии приложений, входящих в пакет Office (Word, Excel, PowerPoint и OneNote). Благодаря им пользователи могут просматривать и редактировать на сервере SharePoint созданный в Office контент, даже если эти приложения не установлены на их компьютерах.

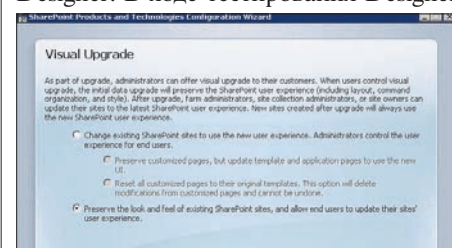
Создатели многих современных веб-приложений, особенно работающих в облаках, стремятся придать им возможность функционирования в офлайн-режиме. Часто это достигается с помощью стандарта HTML 5 или платформ для насыщенных интернет-приложений вроде Adobe Air. В SharePoint 2010 Microsoft дает возможность офлайн-работы, используя более традиционную модель клиент-сервер. SharePoint Workspace 2010 представляет собой сейчас бесплатно загружаемое приложение для ПК. Многим оно покажется знакомым, поскольку является



В SharePoint 2010 изменены персональные страницы пользователей. Теперь они обрели черты современных социальных сетей. Статус пользователя обновляется, как в сети Twitter. Контакты и социальные закладки оформлены в стиле сети Facebook

в сущности давно известным приложением Groove. Задействуя SharePoint Workspace 2010, я мог использовать размещенный на сервере SharePoint контент и работать с ним даже без подключения к серверу.

Приложение SharePoint Designer, также работающее на ПК, входит в пакет Office 2010. Если вам приходилось видеть приложение Expression Web and Blend, то вы легко сможете себе представить, как выглядит интерфейс SharePoint Designer. В ходе тестирования Designer



В интерфейсе SharePoint 2010 произошли серьезные изменения, что может вызвать трудности при апгрейде. Новая функция Visual Upgrade позволяет сохранить прежний интерфейс и постепенно переходить к использованию нового

продемонстрировал свою эффективность при просмотре и редактировании размещенного на сервере SharePoint контента. Хотя серьезные разработчики, наверное, предпочтут работать с Visual Studio, Designer тоже является хорошим инструментом для оформления и информационного наполнения сайта.

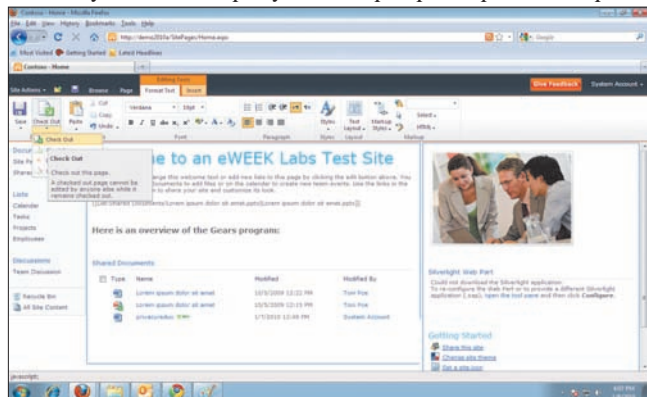
Дальнейшее развитие получил в SharePoint 2010 механизм поиска. Я пришел к выводу, что в общем и целом результаты поиска значительно улучшились по сравнению с прежними версиями сервера. Кроме того, SharePoint интегрируется с поисковым сервером FAST. Но при тестировании бета-версии мне не удалось проверить, как они интегрированы. Значительно улучшены в SharePoint 2010 и встроенные средства интернет-аналитики.

Управление

Все версии SharePoint имеют один и тот же недостаток: управление сервером нередко ставит в тупик, поскольку задачи управления решаются с помощью центральной консоли, настройки через стандартный интерфейс пользователя (если он имеет права администратора) и задания конфигурации на самом сервере.

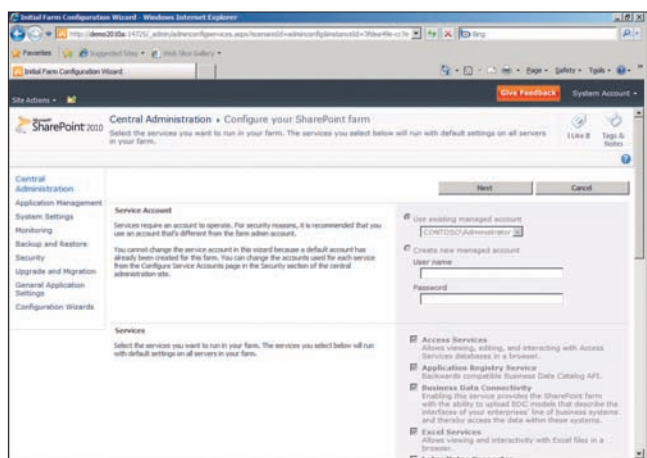
В протестированной мною бета-версии SharePoint 2010 управление осуществляется через центральную консоль, через стандартный интерфейс и через оболочку PowerShell. Иногда это хорошо, так как предоставляет компаниям больше

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 23 ►



Как и в большинстве других новых приложений Microsoft, в интерфейсе пользователя SharePoint 2010 в основном используются характерные для Office ленты меню

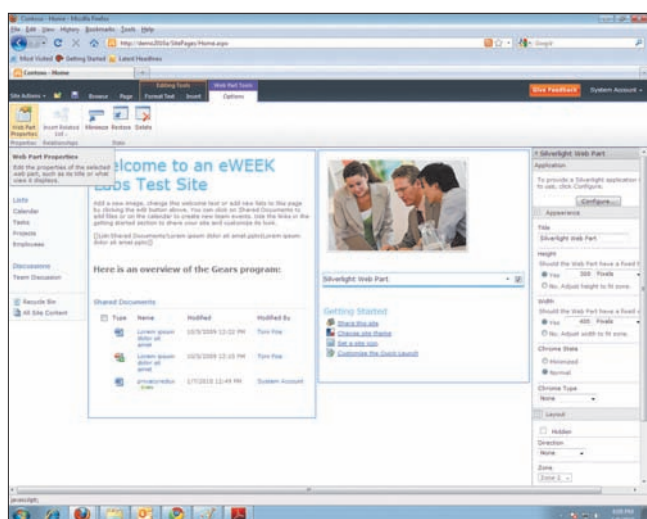
пции за последние десять лет, особенно в корпоративном мире. Он превратился в ядро большинства онлайн-решений Microsoft масштаба предприятия.



Новые помощники сопровождают администраторов на протяжении всего процесса настройки сервера SharePoint 2010

Нужен корпоративный портал? SharePoint. Хотите получить систему коллективной работы? SharePoint. Систему публикации в Интернете? Опять же SharePoint. Эту платформу компании используют для решения и многих других задач.

Но это не совсем то, что имела в виду Microsoft, создавая SharePoint. Пользователи постоянно расширяли сферу применения платформы по сравнению с первоначальной, используя ее на пред-



Бета-версия SharePoint 2010 стала менее требовательной к используемому браузеру. Работа с Firefox мало отличается от работы с IE

Как сократить энергопотребление ИТ-систем

КРИС РИКСОН

Представьте, что вы купили упаковку содовой для вечеринки, намеченной на пятницу. Но оказывается, что ваш холодильник полностью забит. Вы покупаете второй холодильник и ставите его в гараж, заполнив содовой.

КОНФЕРЕНЦИИ

Затем вы покупаете другие напитки и еще один холодильник, потом закуски и, естественно, очередной холодильник. К моменту окончания вечеринки у вас в гараже стоит пять холодильников, и все они практически пусты. Но при этом они работают на полную мощность, и месяц за месяцем вы платите за потребляемое ими электричество.

В течение многих лет примерно то же самое происходило с серверами. Конечно, их не покупали так же легкомысленно, как холодильники. На ИТ-отделы действительно оказывалось огромное давление в плане поддержки растущего числа новых бизнес-сервисов, от которых зависел успех всего предприятия. Для предоставления этих сервисов, обеспечения их надежной работы и высокой производительности на случай пиковых нагрузок ИТ-отдел год за годом приобретал сотни и даже тысячи серверов. Однако каждый из них использовался далеко не на полную мощность. Некоторые предприятия даже определяли, какие серверы потребляют электричество, не предоставляя никаких сервисов. Но тем не менее энергопотребление взлетело до небес, и плата за электропитание тоже. Например, один ИТ-директор из международного инвестиционного банка узнал, что его компания платит за электричество около 2 млн. долл. в год. Более того, оказалось, что в его подразделении затраты на энергопитание в расчете на единицу площади в 15 раз превышают аналогичные расходы других отделов.

Как же компании могут решить эту проблему? Мало кто из них обладает финансовыми возможностями для замены текущего оборудования на новые «зеленые» версии, которые потребляют меньше энергии. К счастью, существует практический способ добиться «озеленения» и повысить эффективность работы ИТ-систем.

BSM: полезные результаты уже на первом этапе

Первый этап не требует высоких инвестиций, но обеспечивает значительный выигрыш в энергопотреблении. Идея состоит в реализации целостного подхода, направленного на «озеленение» ИТ и одновременное повышение эффективности бизнес-сервисов.

Подход основан на методике управления бизнес-сервисами (Business Service Management, BSM) или управлении ИТ исходя из приоритетов бизнеса. Бизнес-сервисы эффективно реализуются для достижения сбалансированных результатов в области финансов, текущей деятельности и охраны окружающей среды.

На первом этапе вам следует разобраться с тем, какие вычислительные мощности у вас имеются, каких затрат они требуют и какой вклад вносят в общий бизнес. С помощью этой информации вы сможете не только обнаружить неиспользуемые мощности, но и найти такие, которые используются, однако никак не помогают деятельности предприятия.

Для этой задачи предназначены специальные решения. Благодаря информации, которую они предоставляют, вы можете предпринять простые действия для более эффективного использования вычислительных мощностей. Достаточно найти оборудование, которое потребляет электроэнергию, но не обеспечивает никаких полезных сервисов, и просто его выключить. Подобно другим профессио-

налам вы будете поражены, как много таких устройств находится в вашей ИТ-инфраструктуре.

Продолжение поисков

За первым этапом следует ряд действий, направленных на повышение эффективности работы ИТ-среды. Одно из них заключается в сокращении числа предоставляемых сервисов за счет удаления тех, затраты на которые намного превышают их ценность для бизнеса. Для этого вам

придется собрать сведения о затратах, на основе которых вы и бизнес-менеджеры сможете сделать разумный выбор.

Например, с помощью такой информации вы можете продемонстрировать бизнес-пользователям затраты на ИТ для каждого сервиса, а затем узнать, хотят ли они по-прежнему получать этот сервис или могут от него отказаться.

Другое действие состоит в консолидации рабочей нагрузки на меньшем количестве серверов. Это позволяет сокра-

тить число серверов и соответственно снизить энергопотребление, а также повысить степень загрузки ресурсов за счет использования избыточных мощностей. При консолидации главным фактором успеха является эффективное планирование. А для планирования необходимо понимать, какие серверные мощности у вас имеются и как их можно использовать наилучшим образом для предоставления бизнес-сервисов с требуемым уровнем производительности. Цель состоит в достижении оптимального баланса между загрузкой вычислительных мощностей и производительностью.

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 19 ►

Наиболее оптимальная модульная система защиты электропитания

Оптимальные размеры. Оптимальное энергосбережение.

InfraStruXure®
DATA CENTRES ON DEMAND



ИБП Symmetra PX 250/500 можно устанавливать в любом месте, т.к. не требуется доступ с тыльной стороны. Новое решение имеет масштабируемую мощность с шагом 25 кВт и демонстрирует высокий КПД, который составляет, как минимум, 96%. (Данные значения указаны для согласованной по стилю и размерам конфигурации для нагрузки до 500 кВт со временем автономной работы 6 минут.)

Более эффективное увеличение мощности с помощью ИБП Symmetra PX 250/500.

Адаптивная модульная система электропитания — основа для наиболее эффективной виртуализации!

Если вы еще не провели виртуализацию корпоративных серверов, вероятно, вы серьезно рассматриваете эту возможность. При этом необходимо помнить следующее: модульная система электропитания необходима для максимального использования всех преимуществ виртуализации — в противном случае избыточная мощность источника питания просто сведет к нулю все ваши попытки повышения эффективности. Сегодня модульная система электропитания, хорошо знакомая вам по популярной модели ИБП Symmetra PX 40/80, стала еще более гибкой с выпуском новой модели ИБП Symmetra PX 250/500. Модульная конструкция с возможностью увеличения мощности от 25 кВт до 500 кВт позволяет новой модели поддерживать параллельные конфигурации общей мощностью до 2 МВт, что предоставляет дополнительные преимущества для предприятий, проводящих крупномасштабную консолидацию серверов.

Модернизированный блок распределения питания — новейшее достижение в области разработки модульных систем электропитания.

В дополнение к новой модели ИБП Symmetra PX 250/500 мы также представляем первый в мире полностью модульный блок распределения питания. Наша новая технология создания модульных блоков распределения питания позволяет реализовывать наиболее эффективную масштабируемость и гибкость работы, которые необходимы при виртуализации блоков распределения питания, непосредственно на уровне стойки. Масштабирование вверх или вниз уже не означает снижение уровня электроснабжения — или попыток прогнозирования будущих потребностей в электроснабжении.

Модульная система электропитания — основа для максимального снижения расходов при внедрении технологий виртуализации.

Приступите к снижению энергопотребления уже сегодня благодаря технологии виртуализации — с помощью новейших гибких решений в области модульных систем электропитания — ИБП Symmetra PX 250/500 и первого в мире модульного блока распределения питания.

Модульный БРП



- Система электропитания с высокой плотностью размещения компонентов позволяет сократить занимаемое пространство
- Уменьшение размеров на 60% по сравнению с моделями предыдущего поколения
- Новые интегрированные средства подачи сигналов тревоги и уведомлений

Модуль распределения питания



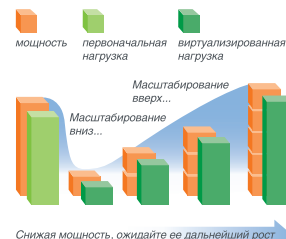
- Подключается к блокам распределения питания
- Поддержка возможности горячей замены и обеспечение безопасности
- Предлагаются одно- и трехфазные модели

Принципы архитектуры InfraStruXure с высокой плотностью размещения оборудования...

1. Шкафы с поддержкой высокой плотности размещения компонентов
2. Измерительные БРП на уровне стойки
3. Мониторинг температуры в стойках
4. Программные инструменты централизованного мониторинга
5. Операционное программное обеспечение с функцией прогнозирования распределения нагрузки
6. Эффективная технология охлаждения InRow
7. Система ИБП, обеспечивающая гибкость и масштабируемость

Виртуализация означает значительное снижение ИТ-нагрузки, что может привести к неэффективному использованию систем электропитания.

Повысьте эффективность своей системы за счет устранения избыточности и сокращения мощности в процессе консолидации ИТ-ресурсов благодаря нашей модульной масштабируемой архитектуре.



the green grid™

Компания APC является одним из учредителей консорциума Green Grid, объединяющего ведущих поставщиков энергосберегающих технологий.

Следующие системы были успешно проверены на совместимость с решениями InfraStruXure.



Дополнительную информацию можно найти на сайте www.xcompatible.com.



Загрузите **БЕСПЛАТНО** информационную статью APC №46 «Питание и охлаждение для стоек и блейд-серверов с высокой плотностью мощности» и **станьте участником розыгрыша* — выиграйте домашний кинотеатр Samsung BD7200!**

Зайдите на сайт www.apc.com/promo и введите код **74367t**

APC
by Schneider Electric

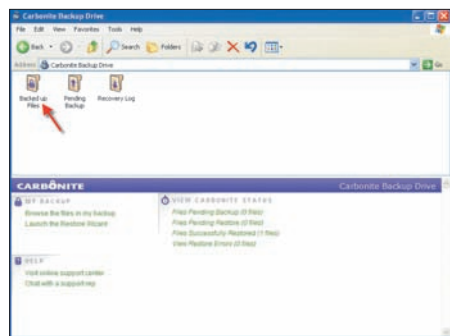
Правильное хранилище на базе облачных технологий

УЭЙН РАШ

Хранение данных в облаке имеет множество достоинств, однако если организовать его неправильно, это может дорого обойтись.

Неудивительно, что интерес к системам хранения данных в облаке растет: эти технологии могут дать экономию по сравнению с традиционным хранением и при этом обеспечить большую масштабируемость, эффективность и безопасность.

Но естественно, это справедливо лишь при условии, что вы всё сделаете правильно. В противном случае хранение данных в облаке не даст вам никаких пре-



Поставщики услуг хранения в облаке должны всегда отслеживать местонахождение ваших данных и обеспечивать вам доступ к ним при любой необходимости

имуществ. Хуже того, у вас и вашей организации могут появиться неприятные проблемы.

Хранение информации на базе облачных технологий предполагает, что вы посылаете свои данные поставщику услуг хранения и оставляете всё остальное на его попечение. Звучит очень просто, и действительно, сама идея достаточно проста. При использовании облачного хранилища вы сами определяете, что именно подлежит хранению, а затем осуществляете шифрование данных и пересылаете их через Интернет (или иную сеть) на сайт провайдера, где находится репозиторий, совместно используемый множеством организаций. Провайдер фиксирует место хранения ваших данных и при необходимости обеспечивает вам доступ к ним.

Невозможно сказать точно, сколько компаний предлагают сейчас услуги облачного хранения, поскольку число таких поставщиков меняется едва ли не ежедневно. Выбор подходящего провайдера осложняется еще и тем, что среди таких провайдеров существует специализация в зависимости от типа решаемых задач по хранению данных. Некоторые, включая компанию Iron Mountain, фокусируются на хранении корпоративных данных, традиционно размещавшихся в сетях хранения SAN. Другие, в частности Mozy и Carbonite, ориентируются прежде всего на поддержку индивидуальных пользователей и небольших организаций (в то же время следует заметить, что крупнейшим клиентом Mozy является General Electric).

Iron Mountain и другие провайдеры, работающие с крупными предприятиями, обеспечивают клиентам очень высокие технологические показатели, значительную масштабируемость решений и высокий уровень защищенности.

Северо-восточный Медицинский центр в Сент-Олбансе, штат Вермонт, пользуется услугами Iron Mountain для хранения медицинских графических данных, созданных более пяти лет назад. Центр по-прежнему хранит у себя рентгеновские снимки, изображения, полученные в ходе магнитно-резонансных исследований, и прочие данные, однако во многих случаях такие изображения уже загружаются из облака. По словам руководителя ИТ-службы этого медицинского учреждения Денниса Баучера, «произ-

водительность обеспечивается просто поразительная».

«Наши данные должны удовлетворять множеству требований, предъявляемых регуляторами, включая требования HIPAA (закон о переносимости и отчетности транзакций, связанных со страхованием здоровья. — Прим. ред.), — говорит Баучер. — При этом очень важно, чтобы транзакции были безопасными. В данном случае мы получаем эту безопасность, поскольку сайты Iron Mountain отличаются очень высокой степенью защищенности. Они используют шифрование и передают данные по каналам VPN».

Но не все предприятия работают по такой схеме. Когда General Electric подписывала контракт с Mozy (подразделением EMC), целью сделки было получение надежных средств резервирования настольных компьютеров сотрудников. Как утверждает вице-президент по маркетингу Mozy Дэйв Робинсон, около 300 000 сотрудников GE сейчас используют услуги Mozy, а управление этим процессом ведется через консоль администрирования на базе Web.

В большинстве случаев клиентами Mozy и Carbonite являются небольшие и средние компании, а услуги этих поставщиков доступны и индивидуальным заказчикам. Carbonite недавно объявила о появлении у нее новой услуги Carbonite Pro, ориентированной на крупный бизнес. Эта услуга включает резервирование серверов и NAS-хранилищ.

Выбор правильного решения

При поиске подходящего поставщика услуг облачного хранения следует обращать внимание не только на цены. Гораздо важнее убедиться, что поставщик способен удовлетворить ваши потребности, что он может адекватно взаимодействовать с вашей корпоративной средой, обеспечивать должный уровень защищенности. Важно также, насколько долго он будет оставаться в данном бизнесе.

Для вас немаловажно, чтобы предлагаемое вам решение было простым в использовании. Услуги хранения в облаке должны быть организованы так, чтобы ваш ИТ-персонал не испытывал никаких дополнительных нагрузок и неудобств. Не случайно одной из основных категорий клиентов на данном рынке яв-

ляются компании, вообще не имеющие собственного подразделения ИТ. Это значит, что процедуры внедрения и эксплуатации должны быть максимально автоматизированы.

К примеру, компания Iron Mountain предоставляет клиентам предварительно сконфигурированный комплекс, управляющий хранением данных. Многие поставщики предлагают клиентское ПО,

Восемь вопросов, которые надо задать себе касательно облачного хранения

Выбирая провайдера, который обеспечит вам хранение данных, надо иметь в виду несколько соображений. При этом цена является хотя и важным, но далеко не единственным фактором.

1. Насколько безопасно предлагаемое вам решение? В частности, гарантирует ли провайдер, что данные, покидающие ваши компьютеры, будут предварительно зашифрованы и останутся зашифрованными у него?
2. Использует ли провайдер каналы, защищенные с помощью шифрования на основе VPN или SSL?
3. Можете ли вы провести аудит хранилища? Соответствует ли предлагаемое решение регулирующим нормам, включая требования к местам хранения данных?
4. Хранит ли этот провайдер ваши данные в полноценном дата-центре?

ных. Место, где хранятся данные, должно быть оснащено в соответствии с регулирующими нормами, а ваши аудиторы должны иметь возможность в этом удостовериться. Провайдер должен с готовностью допускать аудиторов на свое предприятие и позволять им воочию убедиться, что система хранения удовлетворяет всем необходимым стандартам физической безопасности.

5. Достаточно ли внушителен послужной список провайдера, много ли у него клиентов, стабилен ли его бизнес? Меньше всего клиентам хотелось бы, чтобы провайдера — а вместе с ним и их данные — постиг крах.
6. Если вы выбираете бесплатное решение по хранению данных в облаке, то чем вы рискуете и жертвуете? В любом случае провайдер должен как-то зарабатывать. Возможно, он анализирует ваши данные и продает результаты?
7. Будут ли ваши данные доступны вам отовсюду? Сможете ли вы использовать их в случае восстановления после катастрофы? Есть ли у провайдера собственный план восстановления на такой случай?
8. Насколько масштабируемо предлагаемое решение? Не наступит ли такой момент, когда вы перерастете изначально выбранное решение?

обеспечивающее автоматическое онлайн-резервирование. При этом в каждом случае данные, подлежащие хранению, шифруются до того, как покидают исходный компьютер, и канал связи с хранилищем также защищен с помощью шифрования.

Убедитесь также, что ваши провайдеры осуществляют хранение в полноценных дата-центрах корпоративного класса. Это гарантирует вам не только надежность хранения, но и профессиональные средства для восстановления информации в случае катастрофы.

Кроме того, необходимо, чтобы провайдер соблюдал все регулирующие нормы и правила относительно хранения, распространяющиеся на вашу организацию. В числе прочего это означает, что уровень шифрования должен соответствовать степени секретности ваших дан-

В некоторых случаях от вас может также потребоваться доказательство того, что ваши данные не передаются за пределы определенных территориальных зон. Скажем, конфиденциальная информация европейских клиентов должна храниться на серверах, находящихся в Европе и не покидающих границы Европы. Аналогичным образом некоторые типы данных американских клиентов не должны покидать границы США.

Возможно, важнее всего для вас — убедиться, что ваша организация действительно готова к использованию облачных технологий хранения. Для работы с хранимыми данными у вас должен иметься широкополосный канал, а вы сами должны четко представлять себе, что и в каких объемах вы храните, а также какой уровень производительности вам при этом необходим.

SaaS и облака для бизнес-сообщества: как привлечь участников

АМАР СИНГХ

Экономическая эффективность решения типа «ПО как сервис» (Software-as-a-Service, SaaS) во многом зависит от характера его использования. Особенно в нынешних экономических условиях, когда на счету каждый доллар,

РЕКОМЕНДАЦИИ от знания, как привлечь и удержать пользователей, зависит успех или провал SaaS. Необходимо правильное сочетание технологий и передового опыта, чтобы поддерживать добрые отношения с партнерами. В данной статье автор показывает, как из членов сообщества создать цепочку поставок, которая даст не только краткосрочный экономический эффект, но и сохранит свою ценность на протяжении долгого времени.

В конце 1990-х под звуки фанфар появились порталы и различные биржи, создаваемые компаниями и частными лицами. Торговали всем, от медицинского оборудования до автомобильных запчастей. В целом ряде отраслей пытались создать

собственный портал для поставщиков и торговую площадку. Но большинство бирж развалилось. Технические и административные расходы перевешивали все преимущества от участия в них. Они позволяли устанавливать случайные, непрочные связи и мало что добавляли к сложившимся взаимоотношениям стратегического характера.

Хотя сегодня главную роль по-прежнему играет стремление объединить компании в сообщества на основе бизнес-транзакций, соответствующая технология добилась значительного прогресса. Вычислительное облако стало основным элементом, благодаря которому сети, объединяющие множество предприятий из разных стран, могут достичь нового уровня производительности, безопасности, доступности ИТ-ресурсов и динамической гибкости. А модель SaaS, как одну из составляющих облака, легко можно реализовать, настроить и обслуживать. Данная модель позволяет объединить несколько бизнес-систем, синхронизиро-

вать обмен информацией и стимулировать сотрудничество.

Сегодня компании зависят от глобального сообщества партнеров, в какой бы области они ни работали: создают ли новые лекарства, проектируют самолеты, закупают оборудование для отелей класса «люкс» или управляют офшорным производством MP3-плееров. Приложения типа SaaS, доступные через вычислительное облако, являются идеальной новой архитектурой доставки приложений, до которой недогаживали порталы и электронные биржи. Правда, если компании не сосредоточат свои усилия на такой важнейшей детали, как способ заставить партнеров использовать данное решение на практике, идея сообществ, применяющих вычислительные облака и SaaS, тоже может тихо умереть.

Если построишь, они придут

Коль скоро компании хотят полностью использовать потенциал SaaS в рамках модели бизнес-сообществ — централи-

званных коммуникаций, сотрудничества и синхронизации бизнеса множества различных предприятий, — им необходимо дополнить технологию свежим подходом к управлению партнерством.

В расширенном бизнес-сообществе партнеры не будут подчиняться непосредственно вам. Это означает, что вы должны управлять, используя свое *влияние*. Особенно если ваша компания не является одной из всемирно известных вроде Walmart, Apple или Hewlett-Packard. Но даже если партнеры вам подчиняются, вы, вероятно, не будете досконально знать, на кого еще они расходуют свое время и силы. В результате возникает проблема, с которой слишком часто сталкиваются компании во взаимодействии со своими партнерами: как сделать использование SaaS легким, привлекательным и постоянным.

Зависит ли успех или провал SaaS только от ИТ-специалистов? Нет. Но они должны обучить сотрудников бизнес-подразделений своей компании разделять с ними ответственность за эффективное использование SaaS. Вот как я предлагаю этого добиться.

Предложение первое:

выберите “царя бизнес-сообщества”

Подыщите “царя”, который “владел” бы той частью сообщества, что занимается бизнесом, и обеспечил бы успех партнеров, снабдив их необходимой технологией и передовым опытом. В его обязанности могло бы входить следующее: контролировать, как партнеры используют систему; выявлять конкретные нужды или проблемы, а также собирать предложения по расширению ее возможностей; отслеживать ключевые показатели эффективности (Key Performance Indicators, KPI) сообщества и доводить их до сведения участников.

Предложение второе:

определите приоритетность партнеров

Решите, кто из партнеров добивается наибольшего эффекта в результате использования SaaS и является частью созданного на основе SaaS ИТ-сообщества. Для начала выберите трёх-четырёх таких партнеров. Например, тот, кто должен участвовать в составлении документации по соблюдению требований государственных органов и отвечать за их выполнение, является первоочередным кандидатом. Ведь единое решение для всех может упростить одну из главных болевых точек. Выбрав несколько партнеров и заручившись их согласием, вы значительно облегчите себе дальнейшее постепенное совершенствование системы и всех связан-

ных с ней процессов, а также процедуры привлечения новых членов сообщества.

Предложение третье:

разберитесь в основной инфраструктуре ИТ Прежде чем выбрать решение на основе вычислительного облака или SaaS, поговорите с вашими бизнес-пользователями. Например, с теми, чья зарплата зависит от экономической эффективности проекта, кто подчиняется непосредственно вице-президенту, кто занимается операционными транзакциями, а также с менеджерами из команды директора. Это позволит вам ознакомиться с основными элементами ИТ-инфраструктуры, имеющимися у ваших важнейших партнеров. Хотя ИТ дают возможность управлять внутренними процессами, такими как обеспечение безопасности и выполнение требований государства, ваша организация, вероятно, не обладает влиянием крупнейших корпораций вроде Hewlett-Packard или Walmart, которое позволило бы вам заставить партнеров применить конкретную инфраструктуру. Поэтому объединяйте усилия с бизнес-пользователями и делайте всё для того, чтобы они поняли необходимость создания обеспечивающей успешной инфраструктуры.

Подумайте, как распространить усовершенствование ИТ-инфраструктуры на более широкий круг партнеров. Самым прогрессивным из них может понадобиться ваша помощь в организации обмена электронными сообщениями (например, EDI или RosettaNet). Или они захотят вести такой обмен непосредственно из системы ERP (SAP, Oracle, Аханта и т. п.), для чего потребуется специалист по интеграции систем.

Если вы имеете дело с не столь прогрессивной компанией небольшого размера, то, наверное, захотите предложить ей более простой способ отправки и получения сообщений в виде файлов формата CSV. Такие партнеры могут начать с выполнения вручную простых операций на портале, а в дальнейшем с вашей помощью и под вашим влиянием перейти к обмену электронными сообщениями. В то же время крупные компании захотят иногда иметь возможность вручную обновлять информацию на портале. Поэтому имеет смысл предоставить им несколько вариантов на выбор.

Предложение четвертое: будьте гибким и сводите число переменных к минимуму

Продвигайтесь вперед медленно, чтобы не нарушить имеющиеся у ваших партнеров или клиентов системы коммуникаций, инфраструктуру и бизнес-процессы. Для этого необходимо:

- 1) принять сложившуюся у клиента или партнера практику ведения бизнеса;
- 2) стараться не “резать по живому”, избегая создания параллельной или дополнительной инфраструктуры;
- 3) приспособиться к промышленным и операционным стандартам, которые принимают ваши крупнейшие клиенты (например, EDI или RosettaNet).

Ищите такие решения SaaS, которые можно адаптировать к потребностям вашего сообщества, а в дальнейшем наращивать по мере расширения сотрудничества. Поскольку SaaS по своей сути легко настроить и реализовать, компании-разработчику не составит труда приспособить это решение под нужды ваших клиентов и партнеров.

Предложение пятое:

обучите и натаскайте членов своей команды В цепочке поставок сообщества команда начинает работу с ключевых точек ИТ и бизнеса в основной компании, а затем распространяет свою деятельность на всех партнеров и клиентов. Как только партнер будет готов, держите свою команду начеку, чтобы помочь ему в проведении экспериментов, в реализации решения и устранении проблем. Применительно к некоторым клиентам это означает, что вам нужно будет на несколько дней выделить человека для работы с сайтом клиента или установить у себя обучаю-

щую программу и предоставить к ней доступ через Интернет. В конце концов, неважно, устанавливается ли приложение у вас или у вашего партнера, — итоговый успех будет зависеть от вашей компании.

Но какое же обучение без стимулов? Для всего сообщества создайте такие стимулы, которые будут побуждать партнеров присоединиться к вашей программе и постоянно ею пользоваться. Установите более низкую плату для пользователей SaaS или продемонстрируйте им, что SaaS ведет к снижению затрат.

Предложение шестое: умеете преподнести свой успех

По сравнению с традиционным ПО переход на SaaS осуществит проше, а экономический эффект будет больше. Ваши партнеры должны понимать, что чем больше усилий они приложат, тем выше будет отдача. Чем больше партнеров примет участие в программе, тем скорее вы увидите, что модель сообщества обладает способностью самосовершенствоваться, а ее ценность увеличивается. Информировать руководителей бизнеса, как она используется (или не используется). Если используется недостаточно интенсивно, компания может создать дополнительные стимулы для партнеров. А если она активно применяется, то полученные преимущества можно разделить с сообществом.

НОВОСТИ

СМБ

Серверная Windows для малого бизнеса

Корпорация Microsoft объявила о доступности в России специального варианта своей серверной ОС, предназначенной для небольших предприятий, — Windows Server 2008 R2 Foundation. Продукт самого младшего класса в линейке операционных серверных систем Microsoft появился впервые год назад и с тех пор неплохо зарекомендовал себя. Но в России до сих пор он не был доступен. Теперь же данное решение реализовано для самой последней версии ОС и может применяться в нашей стране.

Windows Server 2008 R2 Foundation предназначен для небольших организаций, пока не располагающих серверами, но использующими ОС Windows для обеспечения базовой инфраструктуры.

Издание Foundation поставляется только в OEM-версии, т. е. компании смогут получить ее только в предустановленном

виде с новым компьютером. По функциональным возможностям это ПО несколько отличается от Windows Server 2008 R2 Standard (например, в него не включен гипервизор Hyper-V). Но при этом оно стоит значительно дешевле, поскольку в нем жестко ограничено число пользователей — до 15 человек, и оно может работать только в однопроцессорной конфигурации сервера.

По мнению Microsoft, Windows Server 2008 R2 Foundation может стать ядром технологических и бизнес-процессов любой небольшой компании. Объединяя компьютеры в единую инфраструктуру, новый сервер позволяет создать единое хранилище файлов с возможностью их шифрования и защиты, обеспечить безопасный доступ к данным и идентификацию всех пользователей, организовать общий доступ сотрудников к принтерам, факсам, сканерам, копировальным аппаратам, реализовать общий выход в Интернет, а также обеспечить возможность безопасной удаленной работы. **А. К.**

Как сократить...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 17

Еще один метод сокращения числа физических серверов заключается в применении виртуализации. В продаже имеются решения, позволяющие использовать собранную информацию о вычислительных мощностях для реализации инициатив в области консолидации и виртуализации. С помощью таких решений вы сможете проанализировать, как используются ресурсы, и найти способ их наиболее эффективного распределения — такого, которое позволит обрабатывать такую же нагрузку на более низких вычислительных мощностях.

И наконец, стоит поискать источники экономии электроэнергии за пределами центра обработки данных. Средний ПК потребляет гораздо больше электричества, чем телевизор. И перевод в спящий режим лишь ненамного сокращает это потребление. Постарайтесь найти способ выключать неиспользуемые ПК, но так, чтобы ими по-прежнему можно было управлять. На рынке продается ПО, которое позволяет устанавливать на ПК “заплатки”, даже если эти ПК были предварительно остановлены.

Дальнейшее повышение эффективности бизнес-сервисов

Руководство предприятий требует от ИТ-отделов постоянного улучшения сервисов без увеличения ИТ-бюджетов. Отделы ИТ удовлетворяют эти запросы с помощью консолидации и виртуализации серверов, управления конфигурациями, оптимизации энергопотребления настольных и мобильных компьютеров и усовершенствования ИТ-процессов за счет внедрения передовых методов работы, например из библиотеки IT Infrastructure Library (ITIL).

Большинство ИТ-отделов решают эти вопросы отдельно с разной степенью успеха. А между тем здесь очень важно применить единый, систематический подход, направленный на повышение общей эффективности работы ИТ-отдела с точки зрения предоставления бизнес-сервисов. Для этого следует взглянуть на свою деятельность более широко и перейти от простой экономии энергопотребления к задаче более эффективного обслуживания бизнеса. Сосредоточьте свои ресурсы на решении вопросов, которые важны для вашего предприятия. Вы получите следующие результаты в области финансов,

текущей деятельности и охраны окружающей среды.

1. **Финансовые результаты.** Удаление каждого физического сервера позволит сэкономить около 500 долл. в год. Отключение от питания одного неиспользуемого клиентского компьютера даст возможность снизить ежегодные расходы на 40 долл. для настольного ПК и на 20 долл. для ноутбука.

2. **Результаты для текущей деятельности.** Выполняя больше работы с помощью меньшего объема оборудования, вы сможете увеличить число сервисов, не расширяя штат сотрудников или рабочее помещение ЦОДа. Более того, вы упростите ИТ-инфраструктуру, и ею будет проще и дешевле управлять.

3. **Результаты в области охраны окружающей среды.** Один удаленный сервер обеспечит экономию 6000 кВт·ч в год, а тысяча таких серверов — 6 млн. кВт·ч. Этого хватит на электропитание полутора тысяч домов в течение года.

Использование BSM-решений для “озеленения” ИТ и повышения их эффективности

Методика BSM является основой для организации процессов, направленных

на повышение эффективности бизнес-сервисов во всех областях применения ИТ, включая проектирование сервисов, их работу и поддержку. BSM рассматривает ИТ в качестве средства для предоставления сервисов, при этом управление ИТ-инфраструктурой осуществляется на основе бизнес-сервисов, а не устройств. Вы подходите к управлению сервисами с точки зрения бизнес-пользователя, определяя, какие из них важны для бизнеса, и находя способы их максимально эффективного предоставления.

Эта методика обеспечивает также практический способ “озеленения” ИТ без нарушения работы ИТ-систем или замены всех компьютеров на новые, более “зеленые” машины. Правда, первый этап потребует некоторых капитальных затрат, но зато позволит создать основу для постепенного и постоянного повышения эффективности. А что еще важнее, эта методика позволит вам обеспечить значительную экономию затрат и продемонстрировать обществу социальную ответственность ИТ в деле энергосбережения.

MWC 2010: взгляд в будущее

ОЛГА ТОПРОВЕР

Барселону можно по праву назвать одной из выставочных столиц мира. А Площадь Испании еще со Всемирной выставки 1929 г. является местом притяжения мероприятий международного масштаба. Именно здесь с 15 по 18 февраля проходил Mobile World Congress 2010.

ОБОЗРЫ

В этом году я посетила Mobile World Congress впервые, поэтому не возьмусь сравнивать это мероприятие с прошлогодним. Но все равно было удивительно, что в нелегкие времена, которые переживает сегодня мировая экономика, конгресс все же состоялся и прошел успешно. Говорят, что посетителей стало меньше. Однако 49 тыс. гостей выставки в этом году вместо 60 тыс. в 2009 г. — совсем неплохой результат, учитывая обстоятельства. А если вспомнить, что самый дешевый билет на MWC 2010 стоил 599 евро, то сомнений в важности этого мероприятия совсем не останется! Несмотря на то что программа конгресса состояла из огромного числа выступлений, посвященных различным областям и проблемам мобильного мира, поток посетителей в выставочных павильонах не иссякал ни на минуту. Жизнь бурлила во всех уголках помещений конгресса. Это были очень напряженные четыре дня на исторической Площади Испании, где особенно чувствовалась связь времен. Тем не менее конгресс, посвященный мобильным технологиям, был устремлен в будущее.

Мобильные приложения

В этом году мобильным приложениям на конгрессе уделялось особое внимание. Для них была создана целая «планета»: App Planet, которая размещалась в отдельном, седьмом, павильоне. Такие гиганты мира телекома, как Qualcomm и Alcatel-Lucent, посчитали для себя обязательным присутствие и в этом павильоне и представили в нем свои вторые стелды. На стенде Qualcomm показывали примеры приложений, которые можно создавать с помощью уникальной платформы, разработанной внутри компании. Здесь, например, демонстрировали мобильный магазин для продажи мобильных приложений. Продуманный интерфейс предлагает на экране телефона выбрать и посмотреть демонстрационную версию, прежде чем оплачивать программу. Приобрести выбранное приложение можно мгновенно — оно тут же загружается в память мобильного телефона и готово к использованию. Qualcomm не только предоставляет платформу, но и предлагает помощь разработчику в распространении через свою сеть. Однако в таком случае новое решение должно быть обязательно протестировано экспертами Qualcomm.

Alcatel-Lucent также предлагает свою платформу и открывает API для того, чтобы можно было подсоединить к сети различные приложения, даже если они созданы с помощью средств третьих фирм. Интересную акцию провели эксперты на стенде: посетители на бумаге писали, какие мобильные приложения они хотели бы получить. Эти записочки прикалывались к доске на всеобщее обозрение. Среди оставленных идей была, например, такая: создать социальную сеть для тех, кто в данный момент находится за рулем в пробке. Была и идея о выпуске приложения для составления списка покупок, который можно переслать занятому супругу на мобильный. Тогда ни думать, ни вспоминать, чего там просили, не придется: заходишь в магазин, достаем телефон, шелкаешь на иконку на его экране — а список уже там.

Но оставим идеи на будущее: в павильоне и так во время работы конгресса было представлено необыкновенно много приложений от производителей из разных уголков мира. Это и игры, и комиксы, и серьезные бизнес-журналы. Их теперь можно читать в формате маленького экрана, предварительно загрузив в память телефона, чтобы сократить время соединения. Да что там журналы! С помощью телефона можно даже назначить свидание прекрасной незнакомке. Весь цикл поиска родственной души, начиная от просмотра видео и до уточнения времени встречи, теперь можно совершить с помощью мобильного.

Сегодня параллельно с созданием разнообразных приложений возникает движение в сторону объединения усилий по использованию разных программ и соединению их друг с другом. Под эгидой инициативы One API ассоциация GSM демонстрировала Garage App — гараж приложений, где на одном стенде были представлены программки абсолютно не-



зависимых разработчиков. В гаражах обычно продаются ненужные хозяевам вещи за копейки. Поэтому Garage App в этом контексте означает: приложений много и все они — недорогие.

Что же все это дает нам? А то, что из абонентов мы превращаемся в пользователей! И если сегодня от мирской суеты мы все еще уходим в Интернет, то завтра нас поглотит мобильная сеть... Телефон пригодится не только для развлечений. Благодаря новым протоколам на мобильном устройстве с хорошей скоростью будут доступны всевозможные корпоративные приложения. И пока производители компьютеров соревнуются за самые легкие ноутбуки, пользователи будут выбирать вместо них обыкновенный сотовый телефон!

Мобильная реклама

Конгресс продемонстрировал, что рынок мобильных приложений приводит к необходимости открытых платформ программирования в мобильной среде. А это значит, что приложения постепенно перестают быть источником дохода для операторов связи. На конгрессе эта проблема тоже обсуждалась: операторы задумались о новых методах получения прибыли. Один из них — это реклама. Подобно тому, как это произошло во Всемирной Сети, мобильный мир тоже будет делать больше денег не на абонентской плате пользователей, а на мобильной рекламе.

Соглашаться или не соглашаться смотреть, слушать и читать рекламу мы будем сами. Но операторы обсуждают возможность выбора: если не согласен получать рекламу, то абонентская плата и стоимость других услуг будет выше. Хо-



чешь экономить — мирись с рекламой на маленьком экране персонального сотового телефона, не хочешь — плати больше!

К рекламе можно также отнести мобильные 2D-штрихкоды, состоящие из черных и белых квадратиков — точно как незаполненный кроссворд. Такой код служит доступом как к информации, так и к рекламе. Например, приближаем телефон к окну понравившегося ресторанчика — и телефон высвечивает его меню на этот вечер, а может быть, и мобильный купон со скидкой! По оценкам аналитиков Juniper Research, к концу 2013 г. такими телефонными купонами будут пользоваться 200 млн. мобильных абонентов.

Мобильные деньги

Отдельный стенд Mobile Money в седьмом павильоне был посвящен мобильным деньгам. К этому термину относятся и оплата за сотовый телефон, и денежные переводы с помощью мобильного, и оплата билетов в



кино. Более того, с технологической точки зрения уже нет никаких препятствий для того, чтобы пользоваться телефоном как кредитной картой, оснащенной чипом NFC. Сегодня это вопрос больше организационный, ведь торговые

точки тоже должны быть оборудованы соответствующим образом, да и с банками необходимо договориться. Например, представленный на стенде шведский мобильный кошелек The Mallet сегодня предлагает производить денежные переводы по мобильной связи, а в будущем компания планирует использование телефона в качестве кредитной карты — бесконтактным методом.

На посвященной мобильным деньгам конференции в рамках MWC 2010 представитель аудиторской компании Ernst & Young Джонатан Дармапалан сказал, что оценивает потенциал рынка мобильных денег в 2 млрд. долл. Он также считает, что в будущем при широкомасштабном использовании сотовой связи для оплаты товаров и услуг этот сегмент рынка в одночасье превратится в мейнстрим.

Тогда-то мы и сможем отказаться не только от наличных денег, но и от кредитных карт, т. е. от толстого бумажника, который мы обычно носим в кармане или в сумке. Все, что нам нужно будет иметь при себе, — это сотовый телефон. С его помощью мы сможем и билеты в кино приобрести, и за картошку с луком расплатиться.

Удивительное будущее

Дальше всех в удивительное, не похожее на сегодня, будущее посетителей выставки пригласила японская компания NTT Docomo. На ее стенде было продемон-

стрировано, как можно управлять телефоном или плеером всего лишь движением зрачков, т. е. взглядом. Для этого необходимы наушники, которые умеют распознавать небольшие изменения электромагнитного поля на роговой оболочке глаза при взгляде в другую сторону. Такой интерфейс позволяет интерпретировать взгляд в разных направлениях как разные команды. Управлять телефоном или плеером можно всего лишь посмотрев в определенную сторону. На стенде эту технологию демонстрировали вживую, с человеком, которого во время выставки стоило пожалеть: ведь ему нельзя было смотреть туда, куда хочется или даже нежелательно было лишний раз мигнуть. Зато какой эффект! Одно разочарование: в ближайшем будущем компания не планирует массовое производство таких наушников. Несмотря на то что NTT Docomo своим необычным интерфейсом освобождает руки пользователя (а эта идея не нова), эксперты не смогли прийти к согласию о том, нужен ли вообще такой интерфейс «взгляда». Однако многие гениальные открытия не были приняты сразу... Интересно, но это не первый раз, когда NTT Docomo пытается создать необы-

ное устройство. Ранее, например, компания изготовила деревянный мобильный телефон. Японцы считают, что телефон — не только трубка, по которой можно поговорить, но и аксессуар, деталь гардероба. Он должен подходить к одежде, к стилю своего хозяина. Вспомним, что то же самое случилось с часами — сегодня они ведь не просто время показывают, но и служат украшением.

Но если уж подстраиваться под хозяина, тогда и управляться телефон будущего должен так, как пожелает хозяин: рукой, голосом, взглядом, жестом... Права ли компания NTT Docomo в своем убеждении, мы узнаем только в будущем, завесу которого нам всего лишь чуть-чуть приподняли.

Благотворительное будущее

На второй день конгресс посетила королева Йордании Рания Аль-Абдулла. Энергичная молодая королева анонсировала, что в апреле этого года начинает кампанию 1GOAL. Ее цель — к 2015 г. предоставить возможность получить школьное образование всем детям земного шара. Программа 1GOAL предлагает использовать сотовую связь и телефоны для обучения детей в режиме m-learning в отдаленных районах, где нет школ. Для выполнения задуманного, потребуется 16 млрд. долл. Аналогичная сумма будет потрачена, по прогнозам, к концу 2011 г. на разного рода мобильные игры. Королева призывает политиков решить, что важнее — игры или образование.

Вне зависимости от того, удастся ли Ее Величеству воплотить план обучения с помощью сотовой связи, благотворительность в современном мире без сомнений все больше входит в моду. А поэтому не удивительно, если операторы сотовой связи подключатся к общим благим начинаниям. К тому же было бы замечательно жить в мире, в котором не будет ни одного необразованного человека!

Совсем недалекое будущее

Богатый на события и анонсы конгресс свидетельствует о том, мобильный рынок все еще развивается и часто не подвластен никаким предсказаниям. Например, в восьмом павильоне выставки рядом с гигантами мобильной связи компания Sagem продемонстрировала на своем стенде новый сенсорный телефон Puma. Устройство замечательно тем, что на задней его панели находится солнечная батарея, с помощью которой удастся увеличить продолжительность работы зарядного устройства до 5 ч в режиме разговора или до 350 ч при вклю-

МАКСИМ БУКИН: КОЛОНКА РЕДАКТОРА

Второй всероссийский WiMAX-оператор?



Если для кого-то результаты тендера по распределению наиболее экономически выгодных WiMAX-частот (диапазон 2,3 — 2,4 ГГц) в России и оказались неожиданными, то только не для меня. Результат достаточно предсказуемый — кроме Чечни, где была сделана явно политическая уступка местному оператору связи с говорящим названием “Вайнах Телеком” (причем, остальные игроки не ос-

бо горят желанием что-то строить в этом регионе), лицензии на 39 из 40 разыгрываемых регионов выиграли дочерние компании “Связьинвеста” (одна досталась “Сибирьтелекому” и 38 — “Ростелекому”). Разумеется, это не значит, что Межрегиональные компании “Связьинвеста”, которые находятся в стадии присоединения к “Ростелекому”, тут же начнут заниматься мобильным WiMAX с утроенными усилиями, сведя на нет свои проекты по продавливанию ADSL-доступа в регионах. Как и то, что все эти частоты будут отведены для будущего LTE — ведь сколь-нибудь разумное по цене оборудование, да еще и полностью сертифицированное, в России пока просто нет. Другой крайности — “зажать” лицензии по принципу “чтобы было” — тоже не получится: в бумагах предусмотрены достаточно жесткие ограничения по срокам — у победившего игрока есть примерно полтора года до начала оказания услуг. Посему строить все-таки будут. Другой вопрос — какую бизнес-модель предпочитают развивать.

В самом “Ростелекоме”, ставшем счастливым обладателем разрешительной документации, похоже, нет никакого единства взглядов на эту ситуацию — вероятно, победу ожидали, но всерьез к ней не готовились. Во всяком случае, внятного объяснения придумать еще не успели. Я задал сотрудникам пресс-службы компании несколько достаточно подробных вопросов об оборудовании, бизнес-модели и о будущем подобного проекта и услышал только то, что “мы рассматриваем эту технологию как перспективное направление, соответствующее стратегии развития”. И всё. Дальше информацию как обрезало.

Остается только предполагать с известной долей вероятности, как ситуация будет развиваться дальше. Скорее всего, доминирующим подходом будет отнюдь не создание обещанного игрока, способного конкурировать с известным всем “Скартелом”, — во всяком случае, Yota в ближайшие пару лет может не волноваться за свои лавры единственного в России крупного WiMAX-оператора. Может спокойно выдохнуть и “Комстар”, который недавно существенно снизил цены на трафик для своих абонентов, — пришествив в столицу мобильного WiMAX от “Ростелекома” тоже не планируется. Хуже всего придется, скорее всего, региональным игрокам фиксированного WiMAX, поскольку построить полно-

ценные сети для мобильного доступа они не смогут, а “Ростелекому” это вполне под силу. Соответственно клиентам рынка SoNo оператор вполне может предложить пакетное решение из фиксированных линий связи и мобильного доступа — скорее всего, это будет “безлимитка” на небольшой скорости. Если в этом решении к тому же будет отсутствовать внутрисетевой роуминг, то это может в какой-то степени ударить по бизнесу операторов “большой тройки”.

С абонентским оборудованием (в основном с модемами и маршрутизаторами) никаких проблем нет — многочисленные компании из Юго-Восточной Азии готовы привозить его контейнерами. А вот с операторским “железом” могут быть некоторые сложности — по доносящимся из регулирующих органов сигналам, победителю порой настойчиво рекомендуют использовать только российское оборудование. Хотя все понимают, что российским его можно назвать только по месту сборки — все чипы и платы будут явно китайского производства. Вполне возможно, на таких заказах “поднимутся” Infinet (если оперативно возродит свою линейку WiMAX-оборудования), Alvarion, Iskratel, а также концерн “Созвездие” и т. д. Очень вероятно, что “самым российским” производителем станет являющаяся национальным китайским достоянием компания Huawei, представителем которой неоднократно заявляли, что давно готовы перенести часть своего производства на российскую территорию. Скорее всего, это будет чистая формальность — как и в автомобильной индустрии, из Поднебесной сюда начнут гнать “машинокомплекты”, с тем чтобы дорабатывать их на месте, а на готовых “коробках” с привинченными шильдиками будет штамповаться надпись “Сделано в России”. В общем, было бы желание, а выход найдется.

Но вернемся к бизнес-стратегии. Во-первых, с помощью WiMAX вполне можно будет если не осуществить, то как минимум приблизить голубую мечту российского руководства по тотальной телефонизации села. Учитывая весьма разветвленную сеть фиксированных каналов доступа “Ростелекома”, можно не сомневаться, что для компании не составит особенного труда, “пробросив” кабель или наладив радиорелейную линию связи к одной БС мобильного WiMAX, обеспечить доступом в Сеть и голосовым каналом для телефонной связи (QoS это сделать позволяет) небольшие

населенные пункты, где стабильной связи никогда не было в принципе.

Во-вторых, именно по WiMAX, по всей вероятности, будут “интернетизированы” всевозможные государственные или полугосударственные структуры типа органов социального обеспечения, Почты России, Пенсионного фонда и Сбербанка, а также других неповоротливых монополистов. Очень вероятно, что эти большие заказчики смогут осуществить такие контракты без тендера, попутно сформулировав в пресс-релизах по этому поводу официально-расплывчатую позицию про национальные интересы и развитие новых технологий. Очень вероятно, что “Ростелеком” учтет в своей программе интересы спецпотребителей, предложив им отдельные услуги — к примеру, организует возможность передачи данных по WiMAX в интересах Вооруженных сил РФ. Никакой секретной информации там, конечно, не будет. Но для “солдатских” интернет-кафе (в некоторых регионах готовых к такой показухе), подключение военкоматов, и для передачи телеметрической информации (в отдельных военных округах были разработаны проекты по установке в казармах видеокamer для предотвращения неуставных отношений) этого, скорее всего, хватит. За примерами далеко ходить не надо — услуга “Конфиденциальная сотовая связь”, реализуемая в “МегаФоне”, уже какой год подряд используется практически монополично в интересах органов госвласти. Да и на “Ростелекоме” давно и безотрывно “сидят” все возможные органы исполнительной, законодательной и судебной власти.

В-третьих, без сомнения, с помощью мобильного WiMAX “Ростелеком” смо-

жет “выдавить” бизнес небольших локальных интернет-операторов, предложив пользователям дотируемое оборудование и роуминг хотя бы внутри одного региона. И бесплатное подключение. Это сильно бы контрастировало с установками местных игроков в отдаленных городах и поселках, где за факт подключения доступа в Сеть до сих пор берут не менее 50—100 долл. Стоимость оборудования, как известно, идет дополнительно к этому. Но это только в том случае, если компания найдет в себе силы двинуться на рынок частных клиентов, с которыми в свободных экономических условиях дела у компании не очень-то ладятся. Вспомним, к примеру, стабильное снижение доли рынка МГ/МН-трафика у “Ростелекома” в той же Москве после введения в столице принципа Hot Choice. Кстати, для подвеса базовых станций не надо будет тратить силы и средства на возведение своих мачт: “Ростелеком”, скорее всего, выручат, предложив ему дружественные расценки, в Российской телевизионной и радиовещательной сети, у которой имеется весьма разветвленная сеть мачт по всей стране.

Было бы наивно считать, что мобильный WiMAX, даже с помощью “Ростелекома”, займет в России сколько-нибудь значимую часть мобильного доступа в Интернет — он был и останется нишевой технологией. Но именно такая ситуация является для пользователей благом: подобные сети будут куда как менее загружены, чем каналы “большой тройки”, и уж как минимум на нормальный канал для “чистого” доступа в Интернет и на VoIP абоненты мобильного WiMAX могут рассчитывать вполне определенно. □

В каких отраслях ИТ пострадали более всего

НАТАН ЭДДИ

Авторы еще не завершеного исследования эффективности ИТ на средних предприятиях опубликовали результаты предварительного анализа влияния экономического спада на ИТ-проекты, осуществляемые в различных отраслях. Эти результаты свидетельствуют о том, что в наибольшей степени рецессия затронула обрабатывающую промышленность. 66% опрошенных представителей данного сектора сообщили, что они отложили, приостановили или прервали реализацию ИТ-проектов, и примерно столько же респондентов сократили капитальные затраты. Вслед за предприятиями обрабатывающей промышленности идут телекоммуникационные (55%), организации, занимающиеся оптовой торговлей (52%), и сервисные компании (48%).

Судя по ответам респондентов, компьютерная отрасль затронута кризисом в наименьшей степени. Здесь лишь 33% участников опроса сообщили, что отложили или приостановили реализацию ИТ-проектов в связи с экономическим спадом. Согласно исследованию, 50% респондентов из обрабатывающей промышленности заявили, что испытывают нехватку или даже острую нехватку персонала для осуществления ИТ-операций. Среди представителей сервисных компаний таких оказалось 33%, а в компьютерной отрасли — лишь 24%.

“Для малых и средних предприятий технология является главным фактором расширения бизнеса, — сказал Стив Кейхен, вице-президент по маркетингу и управлению продуктами компании The Planet, ставшей одним из спонсоров исследования. — Тем не менее результаты исследования говорят о том, что во многих отраслях были серьезно сокращены капитальные затраты, а руководителям ИТ-

подразделений приходится бороться за сохранение персонала”.

Индекс эффективности ИТ (IT Effectiveness Index, ITEI; составлен с помощью таких партнеров, как Microsoft, HostSearch и исследовательская фирма Yankee Group), приведенный в опубликованном минувшим летом докладе за первое полугодие и рассчитанный на основе обследования сотен предприятий малого бизнеса, показывает, что эффективность ИТ в этих компаниях снижается, поскольку в силу экономических причин почти половина респондентов была вынуждена сократить, отложить или аннулировать инвестиции в важнейшие ИТ. В январе 2010 г. будет опубликован ежегодный отчет, посвященный ITEI предприятий малого и среднего бизнеса.

Исследование, о котором шла речь выше, появилось вслед за докладом Национальной федерации независимого бизнеса (National Federation of Independent Business, NFIB), в котором делается вывод, что владельцы малых предприятий по-прежнему сталкиваются с экономическими трудностями. Если говорить о занятости, то 8% обследованных компаний заявили о наличии вакансий (по сравнению с августом и сентябрем данный показатель не изменился), 16% сообщили, что планируют сокращение штатов в течение ближайших трех месяцев, а 9% намереваются создать новые рабочие места. За последние три месяца 8% владельцев предприятий увеличили численность персонала, но при этом 19% сократили количество занятых (цифры приведены с поправкой на сезонные колебания). Хотя NFIB и отмечает, что эти показатели улучшились по сравнению с сентябрьскими, многие владельцы малых предприятий продолжают увольнять больше сотрудников, чем нанимают. □

► ченном телефоне. Такой телефон можно будет приобрести уже в апреле. Главное — придумать, где же его носить, чтобы солнечная батарея всегда заряжалась.

Несмотря на огромное количество платформ и общее желание свести их воедино, Samsung вводит еще одну: Samsung bada. На конгрессе был показан первый смартфон Samsung Wave под управлением новой ОС. Сенсорный дисплей телефона Super AMOLED размером в 3,3 дюйма обеспечивает прекрасное качество изображения. Благодаря центральному процессору с тактовой частотой 1 ГГц, приложения на устройстве работают очень быстро, а платформа позволяет многозадачность. Таким образом, телефон превращается в компьютер или даже

в телевизор, который мы можем держать в руках. С телефона пользователь сможет загружать понравившиеся ему мобильные программы из магазина приложений Samsung Apps. Компания обещает, что уже к концу года аппарат будет продаваться более чем в 50 странах мира.

И это только два примера. Мобильное будущее не за горами: уже в этом году нам будет доступно огромное количество новинок мобильного рынка, который продолжает динамично развиваться несмотря на финансовый кризис. Поэтому я все же надеюсь вернуться в Барселону для участия в Mobile World Congress в следующем году и тогда проанализировать, насколько далеко в будущее нам удалось продвинуться за год. □

PC WEEK RUSSIAN EDITION

КОРПОРАТИВНАЯ ПОДПИСКА

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

Название организации: _____

Почтовый адрес организации:

Индекс: _____ Область: _____

Город: _____

Улица: _____ Дом: _____

Фамилия, имя, отчество: _____

Подразделение / отдел: _____

Должность: _____

Телефон: _____ Факс: _____

E-mail: _____ WWW: _____

(Заполните анкету печатными буквами!)

1. К какой отрасли относится Ваше предприятие?

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

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

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

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

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

7. ИЧП (индивидуальное частное предприятие)

8. Иное (что именно) _____

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

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

5. Ваш должностной статус (отметьте только один пункт)

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

6. Ваш возраст

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

7. Численность сотрудников в Вашей организации

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

8. Численность компьютерного парка Вашей организации

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

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

9. Какие ОС используются в Вашей организации ?

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

10. Коммуникационные возможности компьютеров Вашей организации

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

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

Да Нет

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

Да Нет

13. Сколько серверов в сети Вашей организации ?

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

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

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

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

16. Какое прикладное ПО используется в Вашей организации?

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

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

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

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

Да Нет

Уважаемые читатели!

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

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

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

Да Нет

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

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

14. Не использую

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

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

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

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

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

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

- Программное обеспечение**
- 30. Электронная почта

- 31. Групповое ПО
- 32. СУБД
- 33. Сетевое ПО
- 34. Хранилища данных
- 35. Электронная коммерция
- 36. ПО для Web-дизайна
- 37. ПО для Интернета
- 38. Java
- 39. Операционные системы
- 40. Мультимедийные приложения

- 41. Средства разработки программ

- 42. CASE-системы

- 43. САПР (CAD/CAM)

- 44. Системы управления проектами

- 45. ПО для архивирования

- Внешние сервисы**
- 46.

- Ничего из вышеперечисленного**
- 47.

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

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

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

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

Дата заполнения _____

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

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

Станет ли...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

Однако, как нам рассказал менеджер по работе с органами управления образованием из отдела по работе образовательными учреждениями “Майкрософт Рус” Александр Яшуков, он не видит никакой тенденции к полному переходу российских школ на СПО: “Фактически школы не уменьшают использование Windows в своих целях. Об этом можно судить по тому количеству обращений от образовательных учреждений с вопросами о покупке или продлении лицензий”. Более того, по его сведениям, практически во всех регионах, в том числе и в тех, где осуществлялись пилотные проекты по внедрению СПО, практикуется двойная загрузка систем — как Windows, так и Linux.

Александр Яшуков подчеркнул, что позиция Microsoft в данном вопросе заключается в том, что в школах должно использоваться всё возможное ПО, чтобы учащиеся могли получить навыки работы с самыми разнообразными программами. Кроме того, не следует забывать, что 90% компьютерного парка во всем мире использует ПО Microsoft, и это, по его словам, определяется выбором бизнеса: “Люди просто считают деньги — что выгодно, то и применяют. MultiPoint Server позволяет оптимизировать стоимость владения и поэтому, с нашей точки зрения, является наилучшим решением для образовательных организаций”.

В дополнение к этому г-н Яшуков обратил внимание на проблемы, связанные с использованием СПО. Самая крупная из них — это поддержка СПО, которая требует гораздо больше ресурсов и знаний по сравне-

нию с поддержкой ПО Microsoft. “У меня давний опыт работы системным администратором, и я могу уверенно сказать, что тех знаний, которые у меня были по Unix, оказалось недостаточно, чтобы полноценно поддерживать работу с железом под Linux, — пояснил он. — Когда же люди говорят о простоте внедрения Linux, то я уверен, что они не пробовали, например, бороться с проблемой конфликта пакетов. Так, чтобы поставить Firefox 3 вместо Firefox 2, надо переустановить половину системы”.

С другой стороны, считает Александр Яшуков, использование СПО — это определенный опыт для ИТ-специалиста, напоминающий работу с конструктором. “Но одно дело, когда это добровольный выбор, и совсем другое дело — когда это навязывается, а это плохо”, — резюмировал он.

SharePoint...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 16

вариантов управления своим сервером и автоматизации часто решаемых задач. Но это увеличивает время, необходимое для обучения администраторов.

В SharePoint 2010 усовершенствован главный интерфейс администрирования (Central Administration Interface). Теперь наиболее часто встречающиеся задачи управления решаются в одном месте. В основном этот интерфейс мне понравился, особенно предоставляемые им возможности для отслеживания “состояния здоровья” системы, которые будут полезны при вы-

явлении возникающих в SharePoint проблем.

Одной из очень полезных особенностей SharePoint 2010 является новая модель сервисных приложений (Service Applications), заменившая провайдера общих сервисов (Shared Service Provider, SSP). Последняя заставляла администраторов проделывать массу предварительной работы и заблаговременно принимать решения о характере развертывания SharePoint. Благодаря новой модели стало гораздо проще выбирать сервисы, которые будут использоваться сервером, и подключать или отключать их по мере необходимости.

Однако, вероятно, наиболее ценной управляющей функцией

SharePoint 2010 является поэтапное обновление внешнего вида Visual Upgrade.

Из-за большого количества изменений, внесенных в интерфейс SharePoint 2010, многие компании будут испытывать оправданное беспокойство по поводу обучения персонала. Поэтапное обновление внешнего вида позволяет решить эту проблему, сохраняя старые интерфейсы в процессе перехода на SharePoint 2010.

Таким образом, компания может перейти на SharePoint 2010, избежав негативных последствий для повседневного использования сервера. На втором этапе она имеет возможность произвести параллельную тестовую настройку с новыми интерфейсами и использовать их для обучения пользователей, тогда как для работы будет применяться прежний интерфейс. Затем, когда все будут готовы к переходу, можно повсеместно задействовать новый интерфейс.

ВКРАТЦЕ

Солдатские смартфоны оборудуют ОС Android

Военизированные смартфоны корпорации Raytheon будут стоить не более 300 долл., обещает руководство корпорации. Raytheon поставит оборудование для нового проекта Пентагона Distributed Common Ground System по оперативному

распространению разведывательной информации. В смартфонах для солдат будет использована ОС Android, а софт позволит воспроизводить видео в реальном времени и быстро распознавать лица людей и номера машин. Устройства будут соответствовать внутренним стандартам системы программируемых радиостанций Joint Tactical Radio System. **С. Б.**

Nehalem...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

объемом оперативной памяти — она оборудована 12 слотами DIMM DDR3, в которые можно установить до 192 Гб оперативной памяти.

Кроме того, Fujitsu выпустила на базе Xeon 5600 одноюнитовый сервер для облачных вычислений (вычислительный узел) Primergy CX120 S1. В этой машине отсутствуют стандартные для обычных стоечных серверов резервированные источники питания и вентиляторы Primergy CX120 S1. Данные компоненты размещены на стойке Primergy CX1000 и обслуживают все установленные в ней 38 серверных узлов. Такое решение позволяет снизить не менее чем на 20% энергопотребление и расходы на охлаждение больших многосерверных комплексов. Следует отметить, что в области сервер-

ров для облачных вычислений (как и в разработке лезвия для виртуализации) Fujitsu фактически повторяет те же подходы, которые ранее реализовали HP и IBM. Такие серверы с “облегченной” конфигурацией для использования в составе многоузловых суперкомпьютерных комплексов довольно давно предлагает IBM (система iDataPlex), а прошлым летом HP выпустила аналогичную систему Proliant SL6000 G6.

Как ожидается, в конце марта Intel анонсирует старшего брата Nehalem-EP — рассчитанного на серверы с четырьмя и более процессорами восьмиядерного процессора Xeon 7500 (Nehalem-EX), который корпорация рекламирует как первый Xeon для критически важных приложений. В то же время до конца текущего месяца ее конкурент AMD планирует представить новую модель Opteron 6100, в которой будет 12 процессорных ядер.

РАСПРОСТРАНЕНИЕ PC WEEK/RUSSIAN EDITION

Подписку можно оформить в любом почтовом отделении по каталогам:

• “Газеты журналы” (индекс 82143).
ОАО “Агентство “Роспечать”

• “Пресса России. Объединенный каталог” (индекс 44098)
ОАО “АРЗИ”

• “Почта России. Каталог российской прессы” (индекс 16763)
ООО “МАП”

• “Подписка на рабочий стол” (индекс 82143) Агентство Деловая Пресса

Альтернативная подписка в агентствах:

• **ООО “Интер-Почта-2003”** — осуществляет подписку во всех регионах РФ и странах СНГ.
Тел./факс (495) 580-9-580;
500-00-60;
e-mail: interpochta@interpochta.ru;
www.interpochta.ru

• **ООО “Агентство Артос-ГАЛ”** — осуществляет подписку всех государственных библиотек, юридических лиц в Москве, Московской области и крупных регионах РФ.
Тел./факс (495) 788-39-88;
e-mail: shop@setbook.ru;
www.setbook.ru

• **ООО “Урал-Пресс”**
г. Екатеринбург — осуществляет подписку крупнейших российских предприятий в более чем 60 своих филиалах и представительствах.
Тел./факс (343) 26-26-543

ВНИМАНИЕ!

Для оформления бесплатной корпоративной подписки на PC Week/RE можно обратиться в отдел распространения по тел. (495) 323-1455 или E-mail: deliver@skpress.ru.

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

Редакция

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

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ

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

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Тел./факс (812) 962-91-89

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В КАЗАХСТАНЕ

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

• **ЗАО “МК-Периодика”** — осуществляет подписку физических и юридических лиц в РФ, ближнем и дальнем зарубежье.
Факс (495) 306-37-57;
тел. (495) 672-71-93, 672-70-89;
e-mail: catalog@periodicals.ru;
info@periodicals.ru;
www.periodicals.ru

• **ООО “Вся Пресса”** — осуществляет подписку во всех федеральных округах и регионах России, республиках Башкортостан, Молдова, Украина, Белоруссия, Татарстан, Казахстан, Армения, странах Балтии.
Тел. (495) 234-03-07

• **Подписное Агентство KSS** — осуществляет подписку в Украине.
Тел./факс — 8-1038- (044)585-8080
www.kss.kiev.ua,
e-mail: kss@kss.kiev.ua

ЭТОТ НОМЕР ВЫПУСКАЛИ

Выпускающий редактор:
Игорь Лапинский

Ответственный за компьютерную графику и верстку:
Алексей Мануйлов

PCWEEK
RUSSIAN EDITION

№ 10 (712)

БЕСПЛАТНАЯ
ИНФОРМАЦИЯ ОТ ФИРМ!

ПОЖАЛУЙСТА, ЗАПОЛНИТЕ ПЕЧАТНЫМИ БУКВАМИ:

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

- 1С** 1
 APC 17
 COMPTЕК 13
 IBM 2
 MARVEL 9
 MERLION 5
 ПЭЙБОТ 16

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

ВЫБЕРИ

ЧЕВИДНОЕ!



ПОДПИШИСЬ

НА 2010 ГОД

Я подписываюсь

на 3 месяца и плачу за 12 журналов 660 рублей (в т. ч. НДС 10%)
 на 6 месяцев и плачу за 24 журнала 1180 рублей (в т. ч. НДС 10%)
 на 12 месяцев и плачу за 48 журналов 2100 рублей (в т. ч. НДС 10%)

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

Копия квитанции об оплате от _____ с отметкой банка прилагается



Стоимость подписки:

На 3 месяца (12 журналов) — 660 рублей (в т. ч. НДС 10%)
 На 6 месяцев (24 журнала) — 1180 рублей (в т. ч. НДС 10%)
 На 12 месяцев (48 журналов) — 2100 рублей (в т. ч. НДС 10%)
 Данное предложение на подписку и указанные цены действительны до 30.06.2010

Чтобы оформить подписку Вам необходимо:

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

Журнал высылается заказной бандеролью.

Цена подписки включает в себя стоимость доставки в пределах РФ.

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

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

Редакционная подписка осуществляется только в пределах РФ.

Деньги за принятую подписку не возвращаются.

Условия подписки:

- * Минимальный период подписки — 3 месяца.
- ** Начало доставки — следующий месяц за месяцем, в котором оплачена подписка.
- *** Оформляя подписку, подписчик соглашается, что его персональные данные могут быть предоставлены третьим лицам для выполнения доставки издания.

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

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