

Начав осваивать технологии Web 2.0, отечественные разработчики систем дистанционного обучения уже задумались о следующем шаге. А визионеры говорят уже о четвертой версии с использованием Сети, самостоятельно настраивающейся на учащегося. **Стр. 5**

Международный компьютерный еженедельник

россия

computerworld

www.computerworld.ru

№21 (700), 32 страницы

29/06/2010

Разработка готовится к эмиграции

Многие отечественные разработчики заказного ПО не видят перспектив своего развития в России и готовятся перенести бизнес в страны, в которых созданы более благоприятные условия. Стр. 14

Общение машин

«Вымпелком» и Jasper Wireless заключили соглашение, направленное на развитие в нашей стране сервисов межмашинного общения, которые должны появиться уже к середине сентября. Стр. 11

Девять жизней интеграции данных

В рамках мирового турне компания Informatica представила в Москве Informatica 9, новую версию своего продукта для интеграции данных. Стр. 19

Суперкомпьютеры: Китай наступает

После восхождения Поднебесной на второе место в списке Top500 суперкомпьютеры обретают роль важного символа развивающейся экономики страны. Нынешнее правительство страны уделяет суперкомпьютерам особое внимание. Стр. 12

А ну-ка докажи

На круглом столе, организованном редакцией журнала «Директор информационной службы» при участии компании АСКОН, обсуждался вопрос, как продемонстрировать бизнес-руководству эффект от работы ИТ-систем. Стр. 26



Мифический Фред Брукс

Фредерик Брукс — человек, заложивший основы руководства проектами разработки программного обеспечения как делом, так и словом. Брукс являлся менеджером проекта создания семейства мэйнфреймов IBM System/360 и операционной системы OS/360, а его книга «Мифический человек-месяц» по праву считается классическим трудом по управлению проектами разработки программных систем. В ней автор вывел утверждение, которое позднее стали в его честь называть законом Брукса: «Если увеличить число участников проекта, отстающего от сроков сдачи, это приведет к еще большему опозданию». Как выяснилось в ходе интервью, которое Брукс дал Computerworld, мифическими являются и некоторые по традиции приписываемые ему крылатые высказывания. Стр. 20

ISSN 15605213



9 771560 521007

10021>

Магнито-твердотельный гибрид

Провалив три года назад первую попытку завоевать рынок гибридных дисков, компания Seagate анонсировала новое поколение устройств, сочетающих свойства жестких дисков и твердотельных накопителей. Их емкость достигает 500 Гбайт, самая дешевая 250-гигабайтная модель стоит 113 долл. В последнее время в Seagate концентрируют усилия на энергоэффективности, но новые диски Momentus XT, помимо этого, отличаются еще значительной емкостью и высокой производительностью. Стр.16



На этой неделе

события

- 4 SYMANTEC ЗАПЛАТИТ** 1,28 млрд долл. за покупку подразделения систем безопасности VeriSign. В результате этой сделки у VeriSign появится возможность полностью сосредоточиться на более прибыльном бизнесе доменных имен, а Symantec пополнит новыми активами растущий портфель продуктов обеспечения корпоративной безопасности. В Symantec планируют осуществить слияние бизнеса VeriSign SSL с собственным направлением средств обнаружения вторжений и через несколько месяцев намерены организовать доставку цифровых сертификатов, управление которыми будет осуществляться готовящейся к выпуску версией Symantec Protection Center.
- 6 POLYMEDIA И LIFESIZE** Communications подписали договор, в соответствии с которым компания Polymedia становится прямым поставщиком решений видеокоференц-связи HD компании LifeSize на территории России.

индустрия

- 7 LENOVO РАССЧИТЫВАЕТ** завоевать долю российского рынка персональных компьютеров, измеряемую двузначными числами. За последний год поставки компьютеров Lenovo увеличились в нашей стране на 258%.
- 8 СА УКРЕПЛЯЕТ** партнерские отношения с Cisco и предлагает несколько новых продуктов управления с целью улучшить организацию облачных сервисов и управление виртуализацией.
- 9 СТАРЕЙШИЙ ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ** DLP-продукт «Дозор-Джет» отпраздновал свое десятилетие.
- 10 ВСЕРОССИЙСКИЙ НИИ** по эксплуатации атомных электростанций и компания «Неолант», специализирующаяся на системной интеграции для предприятий топливно-энергетического комплекса, объявили об учреждении на паритетных началах СП для инженерно-технической и информационной поддержки жизненного цикла объектов атомной энергетики.

технологии

- 17 ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ** вычислительной мощности серверы IBM System x iDataPlex будут теперь оснащаться не только центральными, но и графическими процессорами nVidia.
- 18 ВЕБ-АНТИВИРУС, ВСТРОЕННЫЙ** в новую версию «1С-Битрикс: Управление сайтом 9.0», препятствует заражению компьютеров пользователей, посещающих «опасные» интернет-страницы.
- 18 EMBARCADERO TECHNOLOGIES** предлагает организовать имеющиеся в распоряжении компаний программные средства в виде централизованно управляемого частного облака. Это позволяет снизить стоимость владения, избавиться от избыточных и неиспользуемых лицензий и существенно сократить время развертывания нового программного обеспечения.
- 21 КОММУТАТОРЫ HP V1410 Switch Series**, предназначенные для локальных сетей небольших предприятий, отличаются от ранее выпущенных моделей повышенной эффективностью энергопотребления, более широкими возможностями выбора конфигураций и наличием дополнительных опций.

предприятия

- 23 В РОССИЙСКОМ НИИ** информации и технико-экономических исследований по инженерно-техническому обеспечению агропромышленного комплекса создано цифровое подразделение типографии. Его основное назначение — оперативный выпуск книг и брошюр в мягких переплетах, почтовых и рекламных материалов.
- 24 МОСЭНЕРГОСБЫТ**, крупнейшее в отрасли предприятие страны, и «Инфосистемы Джет» ввели в действие ЦОД, расположенный в центре Москвы. Он имеет значительный запас по масштабируемости — максимальная «емкость» серверного зала превышает 900 «юнитов», а энергопотребление может быть доведено до 1 MBt.
- 26 ПЛАТФОРМА DASSAULT Systemes V6** включает потребителя в процесс создания изделий. Она позволяет объединить на базе трехмерных представлений все этапы создания изделия в интегрированный процесс совместной работы различных специалистов — от дизайнеров до продавцов. Технология Lifelike experience делает этот виртуальный процесс максимально приближенным к реальности.

1С:ДОКУМЕНТООБОРОТ 8

НОВОЕ РЕШЕНИЕ
НА ПЛАТФОРМЕ

1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8.2

www.v8.1c.ru/doc8



CWR 29/06/2010

Новый шаг навстречу эффективности Вашего бизнеса!

Корпорация IBM и компания Landata – уникальная команда, предлагающая особые компетенции на рынке серверного оборудования.

Сделайте Ваш бизнес более эффективным – обращайтесь к профессионалам.

Присоединяйтесь к нам. Вместе мы сильнее!



IBM System x3500 M2 Express



IBM System x3650 M2 Express

Наши партнеры:

Москва

Itelon, (495) 510 33 35, www.itelon.ru
Telecom-Service, (495) 737 47 47, www.teleserv.ru

Санкт-Петербург

LWCOM projekt, (812) 640 07 44, www.lwcom.ru

Владимир

АйТек, (4922) 44 11 43, www.aitek.ru

Екатеринбург

Группа Компаний ХОСТ, (343) 216 16 30, www.hostco.ru
Trinity Урал, (343) 378 41 50, www.trinitygroup.ru

Казань

Тисса, (8432) 72 97 73, www.tissa.com.ru

Краснодар

Reliable Solutions, (861) 253 86 27, www.res.ru



121471, г. Москва, 2-й пер. Петра Алексеева, д.2
тел.: (495) 925 76 20, факс: (495) 925 76 21
www.landata.ru, info@landata.ru

коротко

Попечители модернизации

Обнародован состав Попечительского совета инновационного центра в Сколково. Возглавит его президент России Дмитрий Медведев. В состав совета вошли замглавы правительства Сергей Собянин, первый замглавы администрации президента Владислав Сурков, вице-премьер Алексей Кудрин, ряд глав министерств и ведомств. Также сформирован Совет фонда, высший орган управления. Кроме того, в системе управления создан специальный экспертный орган — Консультативный научный совет фонда, сопредседателями которого стали лауреаты Нобелевской премии Жорес Алферов и Роджер Дэвид Корнберг.

Открыт портал услуг Росреестра

Основная цель создания портала Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр) — оказание государственных услуг в сфере государственной регистрации прав и кадастрового учета в электронном виде. Проект разработан подведомственным предприятием Росреестра — унитарным предприятием «Земля». Генеральным подрядчиком по проекту выступила компания «Ай-Теко». Функция электронной цифровой подписи позволит заявителям предоставлять пакет электронных документов для постановки на государственный кадастровый учет. Программно-аппаратная платформа открывает широкие возможности для масштабирования решения, благодаря чему в ближайшее время пользователями портала смогут стать все граждане России.

Пишите письма

На Всероссийской IT-конференции по вопросам интернет-безопасности в Урюпинске министр связи и массовых коммуникаций Игорь Щеголев рассказал о новом почтовом сервисе, который будет контролировать государство. Сервис «Национальная почта» будет предназначен для связи граждан с чиновниками разных уровней. Защиту от спама и неприкосновенность персональных данных пользователей будет гарантировать государство. В ближайшее время Министерство связи и массовых коммуникаций определит основные правила работы «Национальной почты», станет понятна процедура регистрации, а также формат общения с чиновниками. Россияне смогут не только отправлять письма, но и получать от представителей власти адресованные им ответы, а также социально важную и юридическую информацию: приглашения на выборы, уведомления Пенсионного фонда.

Symantec покупает технологии аутентификации VeriSign

За подразделение систем безопасности VeriSign компания заплатит 1,28 млрд долл.

РОБЕРТ МАКМИЛЛАН

Служба новостей IDG, Сан-Франциско
Компания Symantec заплатит 1,28 млрд долл. за покупку подразделения систем безопасности VeriSign.

В результате сделки у VeriSign появится возможность полностью сосредоточиться на более прибыльном бизнесе доменных имен, а Symantec пополнит новыми активами растущий портфель продуктов обеспечения корпоративной безопасности.

«Сегодня у наших клиентов имеется реальная потребность в обработке данных о пользователе и его правах доступа, но без централизованных механизмов аутентификации мы не в состоянии предложить им какое-то общее решение, — пояснил Энрике Салем, генеральный директор Symantec. — ИТ-департаментам нужно контролировать эти сведения, и приобретаемые технологии помогут нам разработать соответствующее решение».

Некоторое время назад в СМИ уже сообщалось, что VeriSign ищет покупателей на свою технологию шифрования и сервисное подразделение, и Symantec является одним из главных претендентов.

VeriSign продает госструктурам и коммерческим компаниям сертификаты SSL (Secure Sockets Layer) для аутентификации серверов безопасности Интернета, двухфакторные теги аутентификации, средства обнаружения несанкционированного доступа, а также продукты для инфраструктур с открытым ключом. Однако в последнее время бизнес этот развивался довольно медленно, цены на сертификаты SSL упали, и это снизило стоимость подразделения по отношению к годовому обороту, составившему 371 млн долл.

«Тому, кто хочет добиться успеха на этом рынке, необходимо включить в портфель предложений широкий спектр услуг, иметь в своем распоряжении соответствующую платформу и обладать разветвленными каналами распространения, — отметил Марк Маклафлин, президент и генеральный директор VeriSign. — Symantec отвечает всем этим критериям».

По словам Салема, он обсуждал с Маклаfliном условия будущей сделки еще год назад, однако особую акту-

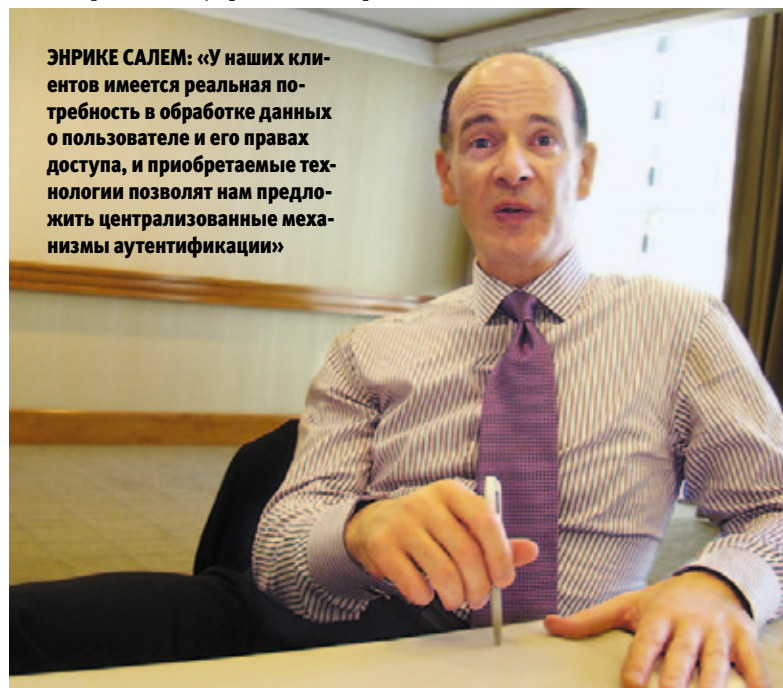
альность соглашение приобрело в последние несколько месяцев. Глобальная экономика вновь набирает обороты, и это отразилось на количестве слияний и поглощений в отрасли информационной безопасности. В апреле представители Symantec сообщили о намерении вложить 370 млн долл., чтобы приобрести компании PGP и GuardianEdge, занимающиеся разработкой средств шифрования.

В прошлом году Verisign продала свое подразделение управляемых сер-

Кроме того, через несколько месяцев Symantec планирует наладить доставку цифровых сертификатов, управление которыми будет осуществляться в готовящейся к выпуску версии Symantec Protection Center.

Что касается потребительского сектора, то здесь Symantec интегрирует сервис аутентификации VeriSign Identity Protection, позволяющий осуществлять двухфакторную аутентификацию, с семейством продуктов Norton Identity Safe. Таким образом, компания со-

ЭНРИКЕ САЛЕМ: «У наших клиентов имеется реальная потребность в обработке данных о пользователе и его правах доступа, и приобретаемые технологии позволяют нам предложить централизованные механизмы аутентификации»



висов безопасности компании SecureWorks за 42,9 млн долл. На продажу выставилось и подразделение iDefense, занимающееся расследованиями в сфере безопасности, однако впоследствии в Verisign решили все же сохранить его в своем составе.

По мнению аналитиков фирмы Lazard Capital Markets, консультирующей в финансовой области, сделка выгодна обоим участникам. «Symantec, обладая обширным портфелем средств безопасности, сумеет извлечь из соответствующего бизнеса VeriSign более весомую выгоду, чем та, на которую может претендовать сегодня сама VeriSign».

В Symantec планируют осуществить слияние бизнеса VeriSign SSL с собственным направлением средств обнаружения вторжений. По словам Фрэнсиса де Сузы, старшего вице-президента Symantec Enterprise Security Group, продукты, предназначенные для выявления вторжения, уже сейчас широко используются в сфере электронной коммерции.

бирается расширить число пользователей сервисов аутентификации VeriSign.

В Symantec проявляют интерес и к сервисам доверительных отношений VeriSign, которые используются операторами для сертификации доверенных сайтов. Symantec, получая в рамках соглашения права на использование торговой марки VeriSign, планирует включить в эти продукты ряд дополнительных компонентов, в том числе средства обнаружения вредоносных программ на сайтах.

Ожидается, что к сентябрю сделка будет утверждена регулирующими органами, и бизнес в области безопасности VeriSign станет собственностью Symantec. После этого VeriSign сможет полностью сосредоточиться на продажах международных имен доменов и развивать свои предложения, направленные на повышение уровня готовности сети, в частности сервисы противодействия распределенным атакам на отказ в обслуживании (Distributed Denial of Service, DDoS). ■

E-learning на пороге третьего поколения

Юлия Дюкова

Computerworld Россия

Посткризисный оптимизм начал проследиваться и в сфере обучения. На очередной московской выставке-конференции по электронному дистанционному обучению eLearnExpo, прошедшей 16-17 июня, акценты сместились с традиционной констатации безнадёжного отставания России от Запада в сторону размышлений о технологиях будущего, стандартах и эффективности.

Если еще пару лет назад на eLearnExpo с говорили о том, как развитые страны переходят на Web 2.0, в то время как Россия пребывает «на низшей ступени развития», то на этот раз участники мероприятия вовсю обсуждали собственные достижения в сфере Web 2.0. Правда, западные страны, по их наблюдениям, тоже не стояли на месте и уже успели сделать следующий шаг.

На eLearnExpo 2010 продолжилась наметившаяся на предыдущих конференциях тенденция роста роли корпоративного обучения. На этот раз количество выступающих от бизнеса заметно преобладало над представителями вузов.

Среди них можно отметить «ЛУКОЙЛ-Информ», «Русский алюминий», Корпоративный институт «Газпрома», «Объединенную металлургическую компанию» и Новолипецкий металлургический комбинат, которые вместе с финансовой корпорацией «Уралсиб» и «Российскими железными дорогами» организовали собственную секцию по образованию в нефтегазовой, металлургической и транспортной отраслях.

Владимир Усков, профессор американского Университета Брэдли, участвующий в конференции с момента ее создания, рассказал о том, как идет эволюция дистанционного обучения в развитых странах. В докладе «От e-Learning 2.0 к e-Learning 3.0» он заявил, что в 2010 году для электронного обучения наступает эра Web 3.0, которую отличает массовое использование мобильных устройств, ориентация на индивидуальных пользователей, их активное вовлечение в учебный процесс, использование динамического контента, предоставляемого по требованию. Этот этап, по мнению Ускова, завершится приблизительно в 2020 году, а там уже Web 4.0 обозначит переход к «интеллектуальному обучению» — использованию «самообучающейся и самоорганизующейся Сети», которая будет сама настраиваться на конкретного учащегося.



ИГОРЬ СКАЛЬСКИЙ ПРИГЛАСИЛ собравшихся к сотрудничеству по созданию единой технологии электронного обучения чит переход к «интеллектуальному обучению» — использованию «самообучающейся и самоорганизующейся Сети», которая будет сама настраиваться на конкретного учащегося.

Правда, Усков признал, что даже передовым вузам в США сложно найти преподавателей, которые, являясь хорошими специалистами в своей области, были бы готовы контактировать со студентами через видеоконференц-связь, использовать другие режимы e-learning.

Из приведенных им результатов опроса, проведенного в марте среди

357 представителей вузов и студентов из 61 страны, следует, что самыми востребованными технологиями для дистанционного обучения в ближайшие пять лет будут «богатые» мультимедиа, доставляемые в потоковом режиме, и беспроводные мобильные технологии, а главным вопросом e-learning, по мнению респондентов, сейчас является качество.

Комментируя свои впечатления от eLearnExpo 2010, Усков отметил, что за прошедшие годы конференция продемонстрировала существенный прогресс: «Мне очень приятно, что начали говорить о мультимедийных технологиях, о педагогических основах в электронном обучении, о стандартах в образовании, то есть понятно, что достигнута какая-то критическая масса, и после этого надо приводить все в порядок, структурировать».

Обо всем этом действительно шла речь на eLearnExpo 2010. Например, HR-менеджер «Русского алюминия» Игорь Скальский представил разработанный в компании дидактический стандарт электронного обучения и пригласил собравшихся к сотрудничеству по созданию единой технологии электронного обучения. Другие докладчики затрагивали такие популярные в бизнес-среде темы, как измерение эффективности, защита персональных данных, использование в обучении облачных вычислений и пр.]



Хотите сократить расходы
на хранение данных?

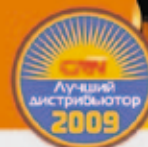
Есть решение —

Oracle's Sun Open Storage!

сочетает ПО с открытым кодом и аппаратные средства
на базе отраслевых стандартов

Первый продукт в индустрии систем хранения данных,
доведенный до промышленной реализации,
в котором применяются:

- SSD и Flash технологии
- сбор аналитики и мониторинг производительности в реальном времени
- богатейший функционал, предоставляемый без дополнительной оплаты
- прогнозируемая отказоустойчивость и быстрое восстановление при сбоях
- построен полностью на открытых компонентах!



OCS Distribution — Лучший дистрибьютор для системных интеграторов!

Москва: (495) 995-2575, Санкт-Петербург: (812) 324-2860, Волгоград: (8442) 55-1405, Воронеж: (4732) 39-3433, Екатеринбург: (343) 379-4991, Ижевск: (3412) 90-8071, Иркутск: (3952) 50-0853, Казань: (843) 557-5564, Красноярск: (391) 276-7700, Краснодар: (861) 228-9763, Нижний Новгород: (831) 278-0833, Новосибирск: (383) 227-2720, Омск: (3812) 39-9635, Оренбург: (3532) 99-9113, Пермь: (342) 219-5148, Пятигорск: (8793) 399-817/819, Ростов-на-Дону: (863) 220-81-41, Самара: (846) 262-9955 (8 линий), Саратов: (8452) 47-3919, Ставрополь: (8962) 429-4488, Тюмень: (3452) 79-07-31, Уфа: (347) 292-5272, Челябинск: (351) 282-2021.

Товар сертифицирован. Реклама

LifeSize напрямую

Polymedia становится прямым поставщиком продуктов производителя систем видеоконференц-связи высокого разрешения на территории России

АЛЕКСЕЙ ЧЕРНОБРОВЦЕВ

Computerworld Россия

Компании Polymedia и LifeSize Communications объявили 16 июня о заключении договора, в соответствии с которым Polymedia становится прямым поставщиком решений LifeSize на территории нашей страны.

Американская компания LifeSize создана в 2003 году (тогда она называлась KMV Technologies). В конце прошлого года она была куплена за 400 млн долл. швейцарской Logitech International и стала ее подразделением, обладающим, впрочем, достаточной самостоятельностью для того, чтобы заключать договоры от собственного имени. Объем продаж Logitech — почти 2 млрд долл., а у LifeSize

на момент ее покупки составлял, по независимым оценкам, около 80 млн.

«С самого начала мы ориентировались на создание систем видеоконференц-связи высокого разрешения, обладающих возможностью с максимальной реалистичностью и жизненностью организовывать сеансы видеосвязи», — подчеркнул Крейг Мэллой, генеральный директор и основатель LifeSize.

Первыми продуктами, выпущенными LifeSize, стали терминальные системы видеоконференц-связи Room и Exes с разрешением до 1280x720 пикселей, поддерживающие стандарт видеокompresии H.264, стандарт организации видеоконференций в сетях с коммутацией пакетов с негарантированной пропускной способностью H.323, а также стандарт H.320 для сетей ISDN. В настоящее время выпускается достаточно полный набор продуктов видеоконференц-связи — от программного обеспечения для персональных компьютеров до полномасштабных трехэкранных комплексов телеприсутствия. В число инфраструктурных продуктов входят серверы MCU HD, шлюзы, программные решения, включая ПО управления.



ПО СЛОВАМ Крейга Мэллоя, системы телеприсутствия LifeSize поставляются в виде наборов компонентов, оставляющих место творчеству интеграторов

Для совместимости с оборудованием других производителей поддерживаются не только открытые, но и «фирменные» стандарты. LifeSize стала одной из первых компаний, поддержавших программу Cisco, которая предусматривает бесплатное лицензирование протокола Cisco Telepresence Interoperability Protocol. В настоящее время компания присоединилась к организациям, создавшим альянс Unified Communications Interoperability Forum, участниками которого стали также HP, Juniper Networks, Microsoft и Polycom.

Мэллой надеется, что Cisco вскоре присоединится к альянсу: «Компаниям Cisco и Microsoft следует создать единый стандарт, чтобы рынок видеоконференц-связи мог успешно развиваться дальше».

Большая часть доходов Logitech поступает от розничных продаж, в то время как LifeSize сфокусирована на корпоративных заказчиках, поставки которым осуществляются через каналы дистрибуции, сохранившиеся после ее покупки. Соглашение с Polymedia, ведущим отечественным поставщиком и интегратором аудиовизуальных систем, — пример развития глобальной партнерской сети. Более половины доходов LifeSize дают продажи за пределами США, причем более трети оборота приходится на Европу.

Елена Новикова, генеральный директор Polymedia, объяснила выбор в качестве стратегического партнера компании LifeSize Communications тем, что новый вендор дает возможность использовать в проектах системы видеоконференц-связи, которые отличаются лучшим соотношением цены и качества по сравнению с продуктами других производителей, позволяют работать с кана-

лами связи с уменьшенной почти на 20% пропускной способностью, а также обеспечивают полную совместимость с терминалами других производителей.

В Polymedia считают важной особенностью продуктов LifeSize удобство их использования системными интеграторами, поскольку в них предусмотрена возможность адаптации к условиям реализации проектов.

«У нас достаточно опыта и знаний в области эргономики, чтобы с применением системы телеприсутствия LifeSize спроектировать переговорную комнату, отвечающую конкретным требованиям заказчиков», — утверждает Новикова.

Стоимость такого проекта, по оценкам Polymedia, может составить 200–300 тыс. долл., тогда как обычно цена полномасштабных систем Telepresence приближается к 400 тыс. долл.

Объем российского рынка продуктов для систем видеоконференц-

стратегии бизнеса

связи по итогам 2009 года составил, согласно экспертным оценкам, около 60 млн долл., в то время как объем мирового рынка ВКС достиг 1,5 млрд долл. Лидирующее положение в нашей стране занимают компании Polycom и Tandberg, доля рынка каждой из них стремится к 40%.

В Polymedia рассчитывают в течение первого года работы с продуктами LifeSize выйти на уровень продаж в 1,5 млн долл., а в дальнейшем и превзойти этот показатель. Мэллой также весьма заинтересован в совместном бизнесе, так как рассматривает бескрайнюю Россию в качестве весьма перспективного рынка. Партнерами LifeSize Communications, работающими в нашей стране, уже являются «Энвижн Групп» и дистрибьютор Zycko. ■

www.rmt.ru

Почему выбирают нас?

Приглашаем специалистов
в наш сплоченный и творческий коллектив!
Объявляется конкурс на занятие вакантных должностей для работы в центральном офисе РМ ТЕЛЕКОМ:

«Инженер телекоммуникационных сетей»

Требования:

- опыт работы в телекоммуникационных компаниях
- знание основных протоколов Интернет
- знание Unix FreeBSD, CISCO IOS
- знание языков программирования C, Perl
- опыт работы с сетевым оборудованием.

Обязанности:

- настройка сетевого оборудования
- поддержание функционирования серверов и маршрутизаторов.

Кандидатам на занятие этой должности нужно заполнить анкету на www.rmt.ru/employ_adm/en

«Инженер технической поддержки»

Требования:

- опыт работы в телекоммуникационных компаниях
- знание основных протоколов Интернет
- опыт работы с сетевым оборудованием.

Обязанности:

- техническая поддержка абонентов по телефону
- удаленная диагностика неисправностей в сети связи
- настройка и проверка сетевого оборудования.

Кандидатам на занятие этой должности нужно обратиться к Горюхиной Наталье

142764, Московская обл., Ленинский р-н, п. Румянцево, Бизнес Парк, стр. 1, офис 402Б

www.rmt.ru
+7 495 988-8212



ИТ-бизнес за неделю

Слияния и поглощения

Компания Broadcom за 47,5 млн долл. приобретает Innovision Research & Technology, разработчика микросистемных компонентов для различных беспроводных устройств. **Компанию Allscripts-Mi-sys Healthcare Solutions и Eclipsys объединяют для совместного создания единой системы электронных медицинских карт.** Слияние проводится путем обмена акций, а общая сумма сделки достигает 1,3 млрд долл. **Французская Dassault Systemes покупает компанию Exalead, специализирующуюся на разработке поисковых систем.** Сумма сделки составляет около 135 млн евро. **Infogrip приобрела компанию-партнера Bridgelogix,** специализирующуюся на разработке решений для работы со штрихкодами. **«Комстар-Регионы», дочерняя компания «Комстар-ОТС», завершила сделку по приобретению 100% компании акций «Пензенские телекоммуникации» («Пенза Телеком»).**

Кадровые перестановки

Милош Хрикар занял пост вице-президента Citrix Systems в странах Восточной Европы, Ближнего Востока и Северной Африки. Он будет отвечать за организацию продаж, работу с бизнес-партнерами, развитие бизнеса и осуществление маркетинговой деятельности компании Citrix. **Дилип Сингх назначен генеральным директором компании MRV.** Он

займет место Ноама Лотана, который принял решение покинуть пост гендиректора компании с 30 июня 2010 года. **Александр Дидух назначен генеральным директором Optima Integration.** В новой должности он займется повышением оперативной эффективности и развитием новых направлений и продуктов компании.

Аналитический дайджест

Лишь 16% руководителей компаний хоть как-то упоминают ИТ в своих ежегодных отчетах, подчеркивают в Forrester. Интересно, что это относится и к ИТ-компаниям: в отчетах Microsoft, Dell, HP и IBM о внутренних ИТ также не было сказано ни слова. Ежегодный прирост **рынка корпоративных ультрамобильных устройств в ближайшие годы** будет превышать 50%. По прогнозам ABI Research, их продажи к 2015 году могут достигнуть 12,5 млрд долл. Компании, работающие в корпоративном секторе, готовят свои аналоги планшетнику Apple iPad, ставшему популярным среди потребителей. Однако на данный момент далеко не все виды ультрамобильных устройств отвечают требованиям для бизнес-пользователей. Аналитики AC&M-consulting отмечают, что число SIM-карт в России в мае 2010 года выросло на 0,5% (до 212,7 млн) по сравнению с показателем апреля 2010 года. **Показатель проникновения услуг сотовой связи в России** в мае увеличился с 145,8% до 146,5%.

Рынок информационной безопасности вырастет на 9%

Leta IT-company представила результаты очередного исследования российского рынка информационной безопасности. Согласно отчету, объем «открытого» рынка в 2009 году составил 561 млн долл., что на 2% превышает показатель 2008 года. Большую часть (66%) в структуре затрат компаний на информационную безопасность продолжает занимать ПО (369 млн долл.), при этом доля услуг (31%) выросла со 140 млн долл. до 175 млн долл. Аналитики считают, что в следующие пять лет эта тенденция сохранится — к 2014 году доля услуг должна составить 40%, ПО — 51%. По данным Leta, объем рынка антивирусной защиты в 2009 году составил 195 млн долл., рынка систем предотвращения утечек данных (Data Leakage Protection, DLP) — 33 млн долл. По прогнозам компании, в целом объем рынка в 2010 году вырастет на 9% и составит 610 млн долл. Затраты операторов на приведение информационных систем, связанных с обработкой персональных данных, в соответствие с требованиями регуляторов, в 2010 году составят 110 млн долл. Доля системных интеграторов на рынке информационной безопасности в 2010 году снизится с 38 до 35% за счет увеличения доли специализированных компаний (с 62 до 65%).

ИСТОЧНИК: LETA IT-COMPANY, 2010



Защищать и наступать

В Lenovo планируют добиться в России доли рынка, измеряемой двузначными числами

ДМИТРИЙ ГАПОТЧЕНКО

Computerworld Россия

В конце прошлого года Артур Вей, генеральный директор Lenovo в России и СНГ, заявил, что уже в 2010-м компания в нашей стране собирается занять 10% российского рынка ПК (аналитики относят к нему ноутбуки, персональные компьютеры и серверы стандартной архитектуры). Это заявление базировалось на темпах роста бизнеса Lenovo в России: по данным IDC, в третьем квартале доля компании достигла 4,8%, тогда как во втором составляла лишь 2,7%.

В целом итоги года и последнего квартала 2009 финансового года, который завершился 31 марта, подвела для российских журналистов 21 июня внушительная делегация, в которую вошли практически все руководители Lenovo. В Москву приехали Ян Яюанчин, исполнительный директор; Рори Рид, операционный директор Lenovo Group; Чен Шаопенг, президент подразделения компании Lenovo по работе в странах с развивающейся экономикой; Лю Джун, старший вице-президент продуктового бизнес-подразделения, а также руководители ряда ключевых подразделений.

Оборот Lenovo в 2009 финансовом году составил 16,6 млрд долл. (рост — 28,1%, среднерыночный — 10,7%), прибыль — 129 млн долл. По результатам года в целом компания вышла на четвертое место на мировом рынке ПК с долей 8,8%.

В странах с развивающейся экономикой поставки компьютеров Lenovo в четвертом квартале росли в три раза быстрее, чем рынок в целом, продажи за финансовый год увеличились на 95% (в целом рынок ПК в этих странах вырос на 33%).

Большая часть продаж компании, 62%, приходится на ноутбуки, постав-

ки которых в четвертом квартале выросли на 76% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года (мировой рынок мобильных компьютеров вырос на 40%). Продажи настольных компьютеров составили 36% оборота (рост — 41%).

Причины успехов названы достаточно традиционными — сокращение расходов, вложения в НИОКР, выпуск передовой, а потому пользующейся спросом продукции и т. п. А также следование стратегии «защищать



ЧЕН ШАОПЕНГ, ЯН ЯЮАНЧИН, РОРИ РИД и Лю Джун демонстрируют готовность защищать и наступать

и наступать». Защищать надо лидерство на китайском рынке, не допуская понижения доли рынка Поднебесной, наступать — во всех иных регионах, особенно в странах с развивающейся экономикой, рынки которых растут быстрее.

В нашей стране поставки компьютеров Lenovo увеличились за год на 258%, и компания заняла пятое место после Acer, ASUSTeK, HP и Samsung. Ей принадлежит 5,5% рынка ПК в целом и 8% рынка ноутбуков. Руководители компании пообещали инвестиции в наш рынок, собственно, и цель визита, как заявил Яюанчин, — «лучше понять рынок и его культуру, сотрудников российского офиса. И отметить новые точки роста, разумеется». В частности, продукция компании пока не очень популярна на корпоративном рынке и в госструктурах.]