

# PCWEEK

RUSSIAN EDITION



ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ • 19 ЯНВАРЯ — 1 ФЕВРАЛЯ • 2010 • № 1-2 (703-704) • МОСКВА

<http://www.pcweek.ru>

1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8

ОТЕЧЕСТВЕННОЕ  
ОРУЖИЕ  
ДЛЯ БОРЬБЫ  
С МИРОВЫМ  
КРИЗИСОМ



ANTICRISIS.1С.RU

## Nexus One против iPhone 3G

МАКСИМ БУКИН

В начале января компания Google представила свою версию современного коммуникатора с продвинутыми техническими характеристиками под названием Nexus One. Разумеется, “убийцы” iPhone, к которым относится и

**КОММУНИКАТОРЫ** этот терминал, появляются на рынке достаточно регулярно, но повторить успех всего одного типа коммуникационного устройства, который Apple продает миллионными тиражами, пока ни у кого не получается. Возможно, изделие Nexus One, которому компания HTC присвоила, как и первому терминалу под управлением Android, индекс G1, сможет изменить эту ситуацию и увеличить рыночную долю этой ОС.

Web Phone, как называют Nexus One в Google, предназначен для пользователей, отличающихся большой сетевой активностью, и по своим техническим параметрам в определенной степени превосходит версию iPhone под индексом 3G. Устройство оснащено новым процессором QSD 8250 с тактовой частотой 1 ГГц (что очень близко к показателям нетбуков) от компании Qualcomm, оперативной памятью в 512 Мб и такой же флэш-памятью, слотом для флэш-карт micro SD емкостью до 32 Гб. Причем в комплекте поставляется карта на 4 Гб: весьма положительный пример,



Nexus One — мощный, быстрый, хорошо исполненный инструмент, но с типичными для рынка аппаратными характеристиками

обычно крупные вендоры такими элементами свои устройства не комплектуют. Терминал с 5-Мп камерой и дисплеем диагональю 3,7 дюйма (AMOLED, WVGA — 800×480) может функционировать как в сетях GSM (850, 900, 1800, 1900 МГц), так и в различных вариантах UMTS (на частоте 2100/900 МГц), поддерживает протоколы EDGE/HSPA, но несовместим с мобильным WiMAX. Помимо поддержки Bluetooth и Wi-Fi b/g устройство может работать и с новым 802.11n. Емкость батареи — 1400 мА·ч.

Хотя вряд ли Nexus One можно считать “суперфоном” или представителем исключительно “нового класса портативных электронных устройств”, как заявляют в Google. Во-первых, для Android уже создано около 20 моделей коммуникаторов. Во-вторых, по своим техническим параметрам Nexus One вполне обычный аппарат — мощный, быстрый, хорошо исполненный, но с типичными для рынка характеристиками аппаратной части. В-третьих, никаких особенных новаций в интерфейсе и системе управления не отмечено — емкостный (это уже не редкость) сенсорный дисплей, виджеты, возможность управления пальцем, минимум кнопок.

Между тем в части веб-сервисов дела обстоят гораздо лучше. Если посмотреть

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 23 ►

## Десять стратегически важных технологий 2010 года

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

Аналитическая компания Gartner представила список технологий, которые позволят предприятиям повысить уровень гибкости, мобильности и безопасности, а также применять передовые аналитические и социальные методы заблаговременного выявления признаков спада и прогнозирования новых тенденций развития бизнеса.

Gartner считает стратегически важными те технологии, что могут оказать значительное влияние на деятельность предприятий в течение ближайших трех лет. В числе принимаемых во внимание факторов — высокая вероятность нарушений в работе ИТ-систем или бизнеса, необходимость значительных инвестиций или риск из-за задержки внедрения новинки.

По мнению аналитиков, компаниям следует учесть эти десять технологий в процессе планирования стратегии и принять решение об их использовании в ближайшие два года. Однако это не значит, что должен обязательно внедряться весь список. Компаниям стоит выделить те технологии, которые помогут поддержать их бизнес-инициативы.

**1. Облачные вычисления.** Это метод вычислительной обработки, с его помощью провайдеры предоставляют потре-



бителям всевозможные ИТ-услуги. Вычисления в облаках можно использовать разными способами для создания приложений или решений. Благодаря применению облачных ресурсов ИТ-решения не становятся бесплатными, но такой подход позволяет перестроить одни из них и снизить затраты на другие. Кроме того, потребляя облачные услуги, предприятие само становится провайдером таких услуг, обеспечивающим заказчикам и партнерам доступ к своим приложениям, информации и средствам управления бизнес-процессами.

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ►

### В НОМЕРЕ:

ИТ-начинка “Сапсанов”

2



Как будет развиваться ИР в России

8

PC Week Review: ИТ в финансовом секторе

15

Госзакупки ИТ: правила меняются

21

Борьба за рынок ИТ-сервисов

22

## CES: нетбуки усиливают нажим

МАКСИМ БУКИН

Как и на прошлогоднем Consumer Electronics Show, и в этот раз вендоры привезли на выставку в Лас-Вегасе десятки новых моделей суперпортативных ПК. Учитывая тот факт, что сегмент нетбуков, практически единственный не показал глобального падения во время экономического кризиса, производители электроники цепляются за него с упорством обреченных, “выбрасывая” на рынок все новые модели устройств. Часто — с минимальными отличиями от продуктов конкурентов. Вместе с тем типичное “наполнение” нетбуков все-таки изменилось.

Самое сложное — это определиться с будущим рыночным стандартом на процессоры, которые вендоры предпочитают добавлять в свои модели нетбуков. Фактически в большинстве этих моделей установлены процессоры Intel семейства Atom, но встречаются и “экзоты”: в течение прошлого года небольшая часть подобных устройств комплектовалась разработками Via, некоторые — процессорами Marvell (на CES компания показала процессор Armada 610). Кроме того, в эту же игру решили поиграть в Qual-

comm, снабдив отдельные устройства (скажем, Lenovo Skylight) платформой Snapdragon с процессорами частотой в 1 ГГц (в будущем она увеличится до 1,3—1,5 ГГц). Не останавливается на достигну-



На CES'2010 были представлены десятки новых моделей суперпортативных ПК

нотом и Intel: на CES она представила платформу следующего поколения Pine Trail-M, ключевыми компонентами которой являются чипсет NM10 Express и процессор Atom N450 (правда, его частота осталась прежней — те же 1,6 ГГц), интегрированная графика GMA 3150 и встроенный контроллер памяти. На этой

платформе уже представлены устройства крупных вендоров — Toshiba NB305, HP Mini 5102, Vaio W Eco Edition, а также MSI U160. Однако доминированию Intel Atom, возможно, все-таки в скором времени придет конец — во всяком случае, Nvidia имеет вполне серьезные намерения развивать свою платформу Tegra 2 с пониженным энергопотреблением и весьма хорошей производительностью именно для мобильных ПК. Первые модели устройств на ее базе (к примеру, Asus Pegatron Neo или Mobinnova Beam) уже были представлены.

Разнообразие операционных систем тоже вполне очевидно. На смену стандартному выбору “либо Windows XP, либо Linux” пришли “облегченная” версия Windows 7, SUSE, BeOS, FreeDOS; помимо этого на некоторых концептах можно увидеть и Google Android. Очень вероятно, что, как и в случае с настольными рабочими станциями и ноутбуками, тотального доминирования Windows в данном сегменте, скорее всего, не случится.

Стандартная диагональ дисплея нетбуков все-таки закрепились в районе 10 дюймов (разрешение — 1024×600 точек), при-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ►

ISSN 1560-6929



10002



9 771560 692004

# "Сапсаны" обеспечены доступом в Сеть

МАКСИМ БУКИН

Сняв с линии "Москва — Санкт-Петербург" ЭР-200, который возил пассажиров с 1984-го до весны 2009 г., достигая на отдельных участках пути скорости 200 км/ч, руководство РЖД наконец-то запустило несколько

**БЕСПРОВОДНЫЕ РЕШЕНИЯ** более скоростных поездов "Сапсан", чья скорость достигает 250—280 км/ч. Причем эти поезда оказались практически единственными в парке РЖД, которые оснащены самыми современными ИТ-системами.

В "Сапсанах" производства Siemens наконец-то развернуты полноценные комплексы управления информационной безопасностью — в каждом вагоне находится несколько IP-камер, объективы которых закамуфлированы зеркальными стеклами. Все данные записываются и сохраняются в течение нескольких дней. Кроме того, для оперативного реагирования на борту поезда присутствует сотрудник милиции и два сотрудника

ЧОП "РЖД-Охрана". Связь между проводниками, сотрудниками охраны и руководителем поезда осуществляется



"Сапсаны" оснащены ИТ-системами современного уровня

включая с помощью профессиональных портативных раций.

Вдобавок ИТ-система "Сапсана" подготовлена к электронной регистрации пассажиров на рейс по безбумажной технологии. Во-первых, в каждом поезде

присутствует как минимум один терминал для продажи билетов на промежуточные станции — он соединен по VPN с системой "Экспресс-3". Однако каналом передачи данных там выступает GPRS, который временами "подвисает".

Во-вторых, все проводники оснащены ручными индустриальными коммуникаторами с возможностью считывания штрихкодов, которые по Wi-Fi соединены с сервером, установленным в штабном купе. У них две основные функции — быстрая регистрация пассажиров с бумажными билетами или подтверждение данных для тех, кто приобрел билеты через Интернет и зарегистрировался на веб-сайте РЖД. Схема работы достаточно простая — проводник регистрирует пассажира как осуществившего посадку путем нажатия соответствующей клавиши на терминале сбора данных, при этом статус этого пассажира отображается в общей базе данных и передается на сервер. Правда, сервис электронной регистрации до сих пор работает только на конечных станциях — в Москве и Санкт-Петербурге, вероятно, из-за нестабильного канала связи с системой "Экспресс-3". При невозможности передачи ведомостей занятия мест пассажирами, прошедшими электронную регистрацию, из автоматизированного рабочего места начальника поезда в терминале сбора данных эта информация должна быть распечатана для проводников на бумаге.

В вагонах первого класса хотспоты Wi-Fi, которые используются для передачи

служебной информации, работают и для предоставления услуг доступа в Интернет. За этот сервис в "Сапсанах" дополнительных денег не берут — его стоимость включена в цену билета, даже если пользователю он и не нужен. Формально в вагонах второго класса варианта подключиться к Сети по Wi-Fi нет, но те пассажиры, которые купили себе места совсем близко к вагонам первого класса, по их отзывам в блогах, "достучаться" до хотспотов все-таки могут. Скорость загрузки информации, правда, не очень высокая — 64—128 кбит/с. Гарантировать этот сервис никто не берет, и совершенно не исключены ситуации, когда он может быть недоступен "по техническим причинам". Доступ в Сеть на скорости в 250 км/ч обеспечивается, как ни странно, за счет нескольких выносных антенн сотовой связи, которые пытаются ловить сигнал от провайдеров мобильного доступа для связи пассажиров. Очень возможно, что это решение будет заменено — на систему BGAN или 50-сантиметровую антенну VSAT Ku-диапазона. Хотя точных данных о будущей комплектации пока нет — это может быть и антенна на фазированной решетке.

Несмотря на то что максимальное время в пути между Москвой и Санкт-Петербургом составляет около 4 ч, не у всех электронных гаджетов хватит заряда батарей на такую поездку. Для этого в вагонах первого класса в подлокотниках кресел можно найти розетки на 220 В: такого сервиса в самолетах пока нет. Пассажирам второго класса для подзарядки своих устройств приходится довольствоваться розетками, размещенными в торцах вагонов.

# Традиционный "День Бухгалтерии" в Москве

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Как обычно, фирма "1С" завершила год проведения традиционного единого семинара "День Бухгалтерии" (он проходит с 1995 г.). Впрочем, слово "семинар" не очень точно отражает размах этого мероприятия — самого масштабного просветительского события для бухгалтеров в нашей стране.

**КОНФЕРЕНЦИИ** В этом году единый семинар начался 17 декабря в 10 ч утра по местному времени в 106 городах России и СНГ, его проводили 194 партнера компании. Центральная конференция прошла, как и ранее, в Большом Московском государственном цирке на проспекте Вернадского, где собралось свыше 2000 слушателей.

В центре внимания собравшихся было обсуждение предстоящих изменений в законодательстве и их отражения в учетных решениях "1С". Эти сведения можно было получить "из первых рук" — от ведущих специалистов Пенсионного фонда России, Фонда социального страхования, Министерства финансов, Федеральной налоговой службы, Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор), а также фирмы "1С".

Основное изменение законодательства 2010 г. — это замена единого социального налога (ЕСН) на взносы во внебюджетные фонды. Изменения вступают в силу поэтапно. С 1 января надо будет по-новому учитывать взносы и рассчитывать пособия по социальному страхованию, изменен порядок определения и применения максимального размера социальных пособий. Поменяется и отчетность — за I квартал 2010 г. необходимо будет уже отчитываться по новым формам по взносам, за полугодие 2010-го вводится промежуточная персонализированная отчетность, с 2011-го отчетность будет ежеквартальной. К сожалению, нужно отметить, что на сегодняшний день еще не приняты все необходимые подзаконные акты.

Важным событием и для руководителей, и для бухгалтеров станет введение в действие Федерального закона № 152 (152-ФЗ) о защите персональных данных. Для соблюдения "буквы закона" каждая организация или частный предпри-

ниматель обязаны провести ряд мероприятий организационного и технического характера: получить согласие на обработку сведений у физических лиц, направить уведомление в Роскомнадзор, разработать организационно-распорядительную документацию, провести классификацию информационной системы, запланировать и провести мероприятия по защите персональных данных. В небольших организациях, в которых нет ИТ-отдела и службы безопасности, часть работы (если не вся) по реализации требований этого закона может лечь на плечи бухгалтера.

Со своей стороны фирма "1С" уже учитывает требования 152-ФЗ в своей системе программ "1С:Предприятие". Так, в платформе "1С:Предприятие 8.2" расширяется функциональность защиты от утечки данных (DLP — Data Leak Protection). Поддержка 152-ФЗ уже реализована в наиболее "критичных" с точки зрения этого закона прикладных решениях "1С:Зарплата и управление персоналом 8" и "1С:Зарплата и кадры бюджетного учреждения 8". В то же время технические возможности платформы "1С:Предприятие 7.7" позволяют обеспечить выполнение требований 152-ФЗ только до класса 3, это следует учитывать заказчикам при выборе систем автоматизации, построении и классификации информационных систем персональных данных.

Говоря об итогах прошедшего года, директор фирмы "1С" Борис Нуралиев отметил, что в сложной экономической ситуации автоматизация предприятий не прекращается. Решения "1С" для управления и учета, услуги специалистов по их сопровождению и настройке оставались востребованными даже в самую острую фазу кризиса. С сентября продажи "1С:Предприятия" стабильно растут и сейчас вышли примерно на докризисный уровень. По мнению "1С", начало года — хорошее время для того, чтобы принять решение о переходе на новые решения, начать применение современных технологий в управлении и учете. Имея это в виду, в наиболее массовых тиражных продуктах — "1С:Бухгалтерия 8" и "1С:Зарплата и управление персоналом 8" — реализован механизм простого перехода с версии 7.7.

# Eaton и IBM оптимизируют модульные ЦОДы

ИГОРЬ КОНДРАТЬЕВ

На прошедшей в декабре 2009 г. в Лас-Вегасе ежегодной конференции Gartner, посвященной центрам обработки данных, компания IBM продемонстрировала новые возможности своих мобильных модульных центров обработки данных (Portable Modular Data Center, PMDC).

Как заявляют руководители IBM, стратегия компании в области ЦОДов нацелена на предоставление эффективных с экономической точки зрения и гибких в функциональном плане решений корпоративным клиентам, сталкивающимся со значительными капитальными и операционными расходами, которые сопутствуют ведению их бизнеса. Одним из важных инструментов для сокращения соответствующих расходов могут стать модульные ЦОДы, позволяющие предприятиям платить лишь за действительно необходимые ресурсы и наращивать их потребление по мере роста масштабов бизнеса.

Являясь полнофункциональной системой, PMDC может быть развернут в любой удаленной точке, выполняя, например, функции временного ЦОДа или мобильного дата-центра для резервирования ИТ-инфраструктуры от аварийных ситуаций.

Выпуск PMDC-систем стал частью реализации второй фазы проекта Big Green. Данный проект, целью которого является разработка технологий, обеспечивающих значительное повышение уровня энергоэффективности дата-центров, был инициирован IBM в 2007 г., и

на его реализацию она направляет ежегодно 1 млрд. долл.

С момента запуска проекта Big Green компания IBM сотрудничает с корпорацией Eaton, разрабатывающей энергоэффективные системы с высокой плотностью (количеством энергии, приходящимся на единицу объема генерирующей системы) и качеством энергии, а также отличающиеся компактностью конструкции, которые могли бы быть интегрированы в модульные ЦОДы.

IBM и Eaton уже имеют опыт совместной работы в реализации решений на базе PMDC. Партнеры, в частности, завершили проект инсталляции PMDC-системы контейнерного типа в европейском дата-центре IBM. Развернутое решение оснащено источниками питания Eaton мощностью 550 кВт·А с резервированием по схеме N+1; оно обеспечивает 20 мин работы от батарей и предусматривает в качестве резервного источника электроэнергии дизель-генератор мощностью 1 МВт.

Оптимальным решением по защите энергопитания для системы PMDC партнеры считают систему Eaton 9395, имеющую, по утверждениям специалистов Eaton, наименьшие габариты основания и массу среди всех ИБП того же класса, а кроме того, при использовании фирменной разработки Energy Saver System она обеспечивает 99%-ную эффективность.

Во время декабрьской конференции Gartner корпорация Eaton объявила о реализации дополнительной поддержки модульных центров обработки данных IBM в плане распределения энергии и обеспечения высоких стандартов качества.



Portable Modular Data Center — контейнерный ЦОД в версии IBM

# Упрощайте. Сокращайте. Охлаждайте. Совершенствуйте.



## АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ВЗГЛЯД НА ИНФРАСТРУКТУРУ

Три слагаемых успеха от HP:  
они созданы друг для друга.

На 94% меньше кабелей<sup>1</sup>

На 60% меньше пространства<sup>2</sup>

На 30% меньше расходов на питание и охлаждение<sup>3</sup>

Сочетание лучших в своем классе серверов, систем хранения данных и сервисов HP для сокращения занимаемого пространства, снижения издержек и расходов на обслуживание.

Технологии успеха в бизнесе.

Экономьте деньги с HP, посетите сайт [www.hp.ru](http://www.hp.ru) или позвоните нашему партнеру OCS: Москва (495) 995-2575; Санкт-Петербург (812) 324-2860; Воронеж (4732) 39-3433; Ростов-на-Дону (863) 220-8141; Нижний Новгород (831) 278-0833; Самара (846) 262-9955; Саратов (8452) 47-3919; Уфа (347) 292-5272; Пермь (342) 219-5148; Ижевск (3412) 90-8071; Екатеринбург (343) 379-4991; Новосибирск (383) 361-4082; Красноярск (391) 276-7700.

Посетите сайт OCS: [www.ocs.ru](http://www.ocs.ru)

### Блейд-сервер HP Integrity BL870c с полкой HP BladeSystem c7000

- На базе процессора Intel® Itanium® серии 9100.
- Высокая производительность и отказоустойчивость.
- Простота управления и обслуживания.



### HP StorageWorks EVA4400

- Высокая доступность.
- Простота управления.
- Гибкость и расширяемость.
- Встроенные функции виртуализации.



### Услуги и сервисы HP CarePack

- Быстрое развертывание.
- Сокращенное время простоя.
- Оперативный сервис.



# Новейшие коммуникаторы HTC от официального дистрибьютора — компании «Марвел»

htc  
quietly brilliant

## Коммуникаторы на платформе Microsoft Windows Mobile 6.5



### HTC HD2

*Возьми большой экран с собой.*

Сенсорный емкостный экран — самый большой среди всех устройств на рынке! Диагональ 4,3". Разрешение 800x480 (WVGA). Поддержка технологии мультитач. Высокопроизводительный процессор Qualcomm Snapdragon QSD8250 с тактовой частотой 1000 МГц. Дружественный пользовательский интерфейс HTC Sense.



### HTC Touch Pro2

*Коммуникации. Это серьезно.*

Простота организации конференц-связи. Стереомикрофон и стереодинамики. Выдвижная 5-рядная QWERTY-клавиатура с удобно расположенными кнопками. Экран с регулируемым углом наклона для удобного просмотра информации. Идеальный выбор для бизнес-сегмента.



### HTC Diamond2

*Чудесный способ общения.*

Бестселлер. Самый популярный коммуникатор HTC на рынке. Сенсорный экран 3,2" с разрешением 800x480. Шкала масштабирования под экраном для удобного просмотра изображений. Камера 5 Мп с автофокусом, возможность снимать видео MPEG4/640x480.



### HTC Touch2

*Легкое прикосновение. Жесткий контроль.*

Большой объем оперативной памяти: ROM 512 МБ / RAM 256 МБ. Улучшенная версия интерфейса HTC TouchFLO. Идеальное решение для корпоративных заказчиков.

## Коммуникаторы на платформе Google Android



### HTC Hero

*Будь смелым. Будь собой.*

Первая модель HTC на платформе Google Android. Идеальный баланс характеристик, функционала и возможностей. Самая продаваемая модель конца 2009 года.



### HTC Tattoo

*Частичка тебя... теперь в твоём коммуникаторе.*

Функция «Сюжеты»: 6 настраиваемых профилей, в каждом из которых 7 прокручиваемых рабочих столов — итого 42 экрана для виджетов и приложений. Сменные панели: возможность заказать или создать собственную панель на сайте [www.tattoomyhtc.com](http://www.tattoomyhtc.com). Предустановленные приложения Facebook, Twitter, Flickr позволяют всегда быть на связи с друзьями.

[htc.com/ru](http://htc.com/ru)

**MARVEL**

Официальный дистрибьютор HTC

Санкт-Петербург (812) 326-3232

Москва (495) 745-8008

[www.marvel.ru](http://www.marvel.ru)

Компания «Марвел» приглашает к сотрудничеству оптовые компании, розничные сети и интернет-магазины!

Наши преимущества:

- Гибкие финансовые схемы работы
- Маркетинговая поддержка
- Короткие сроки поставки
- Обучение персонала



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", "Телиос" фирмы TypeMarket.

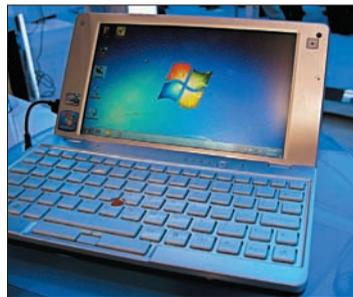
## CES: нетбуки...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

чем присутствует вполне явная тенденция к тому, что экран станет такой сенсорным: значительной части пользователей удобнее по примеру смартфонов запустить приложение простым прикосновением пальца, чем подводить к нему курсор мышки. А вот модели с двумя дисплеями, скорее всего, останутся экзотикой — для обычной работы с сетевыми сервисами и офисными документами такая функциональность просто не требуется.

Определились и типичные стандарты по техническим характеристикам "железа". Оперативная память — 1—2 Гб DDR2. Жесткий диск — емкостью 160—250 Гб, причем это именно жесткий диск, а вот SSD-накопители емкостью до 64 Гб особой популярностью не пользуются из-за высокой цены. Кроме того, их небольшая ем-

кость не позволяет загружать на нетбуки достаточное количество данных, музыки и фильмов — всего того, что скрашивает жизнь путешественника.



Разнообразие операционных систем для нетбуков вполне очевидно — тотального доминирования Windows в данном сегменте не случится

Типичное наполнение сетевых технологий из Wi-Fi и Bluetooth каким было, таким и осталось (правда, все чаще в набор 802.11 a/b/g добавляется и n). А вот LAN-порт многие производители просто вычеркивают по тривиальным причинам: не-

только электронных документов для уменьшения расхода бумаги, но и дистанционной работы для сокращения числа поездок. Кроме того, с помощью ИТ можно получить доступ к аналитическим инструментам и другим средствам, которые будут способствовать сокращению потребления энергии при перевозке товаров и уменьшению выделения углекислоты.

Теперь никто не обращал особого внимания. Специалистам по безопасности приходится решать трудную задачу: выявлять зловерные действия среди множества других, имеющих место при работе авторизованного пользователя с сетями, системами и приложениями. При этом ИБ-службам нужно удовлетворять растущие требования регулирующих органов, выполняющих анализ журналов регистрации и отчетов. Применение дополняющих друг друга (и часто пересекающихся) инструментов мониторинга и анализа позволит предприятиям улучшить выявление и проверку подозрительных действий. Понимая сильные и слабые стороны этих средств, предприятие сможет использовать их с максимальной эффективностью для собственной защиты и удовлетворения требований аудиторов.

8. **Флэш-память.** Эта технология не является новинкой, однако ее применение выходит на новый уровень. Все уже привыкли использовать "флэшки" в качестве USB-накопителей и карт памяти для цифровых камер. Такие устройства работают гораздо быстрее жестких дисков, но стоят намного дороже, хотя разница в цене сокращается. Если этот разрыв будет уменьшаться прежними темпами, спрос на флэш-накопители будет ежегодно удваиваться в течение ближайших лет и эта технология станет стратегически важной во многих сегментах ИТ-рынка, в том числе в таких, как потребительские устройства, развлекательное оборудование и встроенные ИТ-системы.

9. **Виртуализация для повышения уровня доступности.** Виртуализация уже несколько лет является для предприятий приоритетной технологией. Она вошла и в нынешний список, потому что Gartner выде-

при подключении к беспроводным сетям (к примеру, LG X300).

Кроме того, производители проявляют все больше смекалки, работая на энергосбережение, — так, в некоторых моделях нетбуков можно встретить легкие зарядные устройства, обладающие функцией автоматического отключения: как только батарея заряжена, они отключаются от сети. Из обязательных дополнений нетбуков — картридер, работающий с основными типами карт, особенно SD, а также фронтальная видеочка с разрешением 0,3—0,5 Мп (хотя отдельные производители оснащают свои модели устройствами с 1,5 Мп). Еще один "наворот", который имеет все шансы прочно обосноваться в качестве "стандартного минимума", — это GPS-приемник, используемый огромным количеством полезных приложений, не говоря уже о всепроникающих виджетах.

## Десять...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

2. **Передовая аналитика.** С помощью оптимизации и моделирования аналитические инструменты повышают эффективность бизнес-процессов и процесса принятия решений за счет исследования альтернативных результатов и вариантов развития событий до, во время и после реализации процессов и принятия решений. На смену жестким правилам и заранее сформированным политикам идут менее формализованные методы принятия решений, основанные на том, что требуемая информация доставляется в нужное время из систем управления взаимоотношениями с заказчиками (CRM), систем управления ресурсами предприятия (ERP) или других корпоративных приложений. В процессе принятия решений появляется новый этап, обеспечивающий не просто получение информации, а возможность своевременно выполнять моделирование, прогнозирование, оптимизацию и другие аналитические действия параллельно с реализацией бизнес-процессов. Этот новый этап дает возможность заглянуть вперед, чтобы понять, что может произойти в будущем.

3. **Клиентские вычислительные средства.** Виртуализация открывает новые способы использования клиентских приложений. Это расширяет возможность выбора клиентских аппаратных и программных платформ. Предприятиям следует заранее разработать план развития клиентских вычислительных средств на пять — семь лет с учетом стандартов, способов использования оборудования и его поддержки, выбора, развертывания и обновления операционных систем и приложений, а также методов защиты и управления всем этим многообразием.

4. **"Зеленые" ИТ.** Использование ИТ подстегнет "зеленые" инициативы предприятий, благодаря чему можно будет расширить применение

раньше никто не обращал особого внимания. Специалистам по безопасности приходится решать трудную задачу: выявлять зловерные действия среди множества других, имеющих место при работе авторизованного пользователя с сетями, системами и приложениями. При этом ИБ-службам нужно удовлетворять растущие требования регулирующих органов, выполняющих анализ журналов регистрации и отчетов. Применение дополняющих друг друга (и часто пересекающихся) инструментов мониторинга и анализа позволит предприятиям улучшить выявление и проверку подозрительных действий. Понимая сильные и слабые стороны этих средств, предприятие сможет использовать их с максимальной эффективностью для собственной защиты и удовлетворения требований аудиторов.

6. **Социальные сети.** Сотрудники не хотят использовать две отдельные вычислительные среды — одну для работы по созданию продуктов (индивидуально или коллективно), а другую для доступа к внешней информации. Предприятиям следует внедрять социальные технологии в своих корпоративных системах и реализовывать поддержку спонсируемых и общедоступных интернет-сообществ.

7. **Безопасность и мониторинг действий пользователей.** Традиционно задача безопасности сводилась к отгораживанию от внешнего мира с помощью "стен", построенной по периметру корпоративной сети. Но теперь на первый план выходят мониторинг действий пользователей и выявление характерных особенностей поведения, на которые

9. **Виртуализация для повышения уровня доступности.** Виртуализация уже несколько лет является для предприятий приоритетной технологией. Она вошла и в нынешний список, потому что Gartner выде-

лила ее новые возможности, реализация которых раньше вызывала проблемы, — например, "горячий" перенос для повышения уровня доступности. "Горячий" перенос — это перемещение виртуальной машины (ВМ) с одного физического сервера на другой без прерывания ее работы. Выполняется такое перемещение путем дублирования состояния физической памяти исходной и целевой ВМ. Затем происходит завершение одной команды на исходной ВМ и запуск следующей команды на целевой машине.

Однако если постоянно продолжать дублирование и исполнение команд на исходной виртуальной машине, то в случае ее отказа следующую команду можно запустить на целевой ВМ, а если и она откажет, то переместить работу на другую целевую ВМ, и так далее, благодаря чему будет обеспечиваться очень высокий уровень готовности. Главная идея такого подхода заключается в замене разных механизмов одним методом, который можно настроить на любой уровень готовности. Это позволит отказаться от дорогого высоконадежного оборудования, кластерного ПО для восстановления после отказа и, возможно, от отказоустойчивого "железа" и при этом даст возможность обеспечивать нужный уровень готовности. В результате удастся снизить затраты, сделать инфраструктуру менее сложной и повысить ее гибкость.

10. **Мобильные приложения.** К концу 2010 г. во всем мире 1,2 млрд человек будут использовать карманные компьютеры, которые позволят объединить мобильность и веб. Уже сейчас для новых платформ, таких как Apple iPhone, разработаны тысячи приложений, хотя их приходится писать с нуля, а сам этот рынок еще невелик. Возможно, появятся новые версии, которые смогут гибко работать на обычных ПК и миниатюрных устройствах. И если интерфейс ОС и архитектура процессора будут одинаковыми, это окажет огромное воздействие на развитие рынка мобильных приложений.

# FUJITSU

PRIMERGY:

# 1 + 2 = 5!



## Один сервер, два диска, 5 процентов скидки!

До 1 марта 2010 года — специальные условия на складские сервера PRIMERGY RX300 S5 и RX200 S5 на базе многоядерных процессоров Intel® Xeon® серии 5500. Скидка 5%\* при покупке сервера с 2-мя жесткими дисками. Акция распространяется на все модели RX300 S5 и RX200 S5, имеющиеся в наличии. Успейте заказать! Количество серверов ограничено.

\* 5% от открытой дилерской цены дистрибьютора.

Подробнее: [ru.fujitsu.com/primergy+hdd](http://ru.fujitsu.com/primergy+hdd)

Intel, логотип Intel, Xeon и Xeon Inside являются товарными знаками корпорации Intel в США и других странах. Реклама.



# “Умею переводить с языка бизнеса на язык технологий”

Начало 2010-го финансового года ознаменовалось для российского офиса HP назначением на пост генерального директора **Александра Микояна**, сменившего 1 ноября 2009 г. в этом качестве Оуэна Кемпа. О том, как **ИНТЕРВЬЮ** станет развиваться компания при новом руководстве, с г-ном Микояном беседует обозреватель PC Week/RE **Денис Воейков**.



Александр Микоян

**PC Week:** Как вы считаете, с чем связано именно ваше назначение на пост руководителя HP в России?

**АЛЕКСАНДР МИКОЯН:** Это решение было принято на уровне штаб-квартиры HP. Утверждали его на самом верху, но среди тех, кто интервьюировал меня лично, старшим был Франческо Серафини (управляющий директор HP в регионе ЕМЕА и старший вице-президент региональной группы корпоративных решений. — Прим. ред.).

Почему именно я? Думаю, у меня есть нужный опыт работы в западных технологических компаниях. И практика перевода с языка бизнеса на язык высоких технологий и обратно. При этом я знаю российский рынок, а в Alcatel-Lucent руководил весьма крупным коллективом, сравнимым с сегодняшним штатом российского HP.

Рассматривался ли кто-то более или менее достойный, честно говоря, не знаю. Мне сказали, что кандидатов было где-то полтора десятка, но не поручусь, что это именно так.

**PC Week:** Колебаний у вас не было?

**А. М.:** Понимаете, такая возможность, когда вам представляется случай оказаться в лучшей ИТ-компании мира (самой

крупной и быстроразвивающейся), не часто в жизни дается.

**PC Week:** До прихода в HP вы ее тоже считали лучшей?

**А. М.:** Конечно. Поэтому я несколько не сомневался. Решение было очень простым, и я принял его с первого же дня.

**PC Week:** Какие главные трудности придется преодолеть в ближайшее время?

**А. М.:** Нехватку времени.

**PC Week:** На чем будет сфокусирована компания в начавшемся финансовом году?

**А. М.:** Прицелов несколько. Один из них — расти быстрее рынка, что эквивалентно увеличению доли на нём. Другой — развитие новых рынков, которых здесь пока нет. Например, если вы посмотрите на Россию, то увидите, что не существует

рынка крупных, многолетних, многомиллионных сделок. Хотя во всем мире серьезные компании отдают сейчас свои ИТ в аутсорсинг — им нет смысла развивать свои информационные службы самостоятельно, потому что, скажем, мы это все равно умеем делать лучше.

**PC Week:** Оценки роста российского рынка ИТ-аутсорсинга противоречивы. А что вы о нем думаете?

**А. М.:** В принципе, мы пока еще его не видели. Рынок появится, когда, условно говоря, крупнейшая нефтегазовая компания подпишет контракт с HP на полный аутсорсинг в размере пяти миллиардов долларов на семь лет.

**PC Week:** Но проблема аутсорсинга в том, что он требует начальных вложений, эффект от которых заметен не сразу.

**А. М.:** Это вопрос бизнес-модели. Мы можем строить ее по-разному. Можем вообще выкупить все ваше оборудование, отдать вам деньги, и вы будете платить нам за услугу.

Мне кажется, директорам по ИТ трудно принимать решения о заключении многомиллиардных контрактов, потому что у них абсолютно нет специфического опыта. У нас есть знания, но нам сейчас просто не с кем разговаривать. И кризис хорош тем, что он многие вопросы вынес на уровень генеральных директоров. С ними разговаривать гораздо проще. (Деньги, с тех пор как финикийцы придумали их, стали главным языком.) Надо поменять свою ментальность и начать думать об ИТ не как о технологической инфраструктуре, а как о некоем бизнесе внутри корпорации, который может приносить прибыль или убытки.

**PC Week:** Но возможно, российские гиганты не слишком готовы разговаривать. Деньги ведь не везде играют ключевую роль. Или сейчас что-то меняется?

**А. М.:** Мне кажется, да. Деньги всегда деньги, просто они принимают разную форму. Если вы можете тратить на ИТ не пять процентов выручки, а только два, разве это плохо?

**PC Week:** Но подобные соображения были ясны и год назад, когда кризис уже начался...

**А. М.:** Год назад люди занимались тушением пожара — срочной реорганизацией. Теперь же пыль осела и возникает вопрос, как мы будем жить дальше. Можно, как раньше, но это реально только, когда деньги сыплются сверху. Или жить как-то по-другому, более конкурентоспособно.

**PC Week:** Вы так подробно говорите об аутсорсинге. Вы намерены активно развивать его уже в ближайшее время?

**А. М.:** Конечно, эта задача не будет решена завтра. Но мы сейчас развиваем данное направление и подстраиваем нашу структуру, интегрировав компанию EDS.

Какие клиенты в России могут купить большие сложные услуги? Только крупнейшие корпорации. Поэтому некоторые компании мы определили как стратегические направления наших усилий по продвижению. И я думаю, в ближайшие два-три года мы добьемся успеха.

В противном случае ИТ-рынок России ждет застой.

**PC Week:** Прицел на аутсорсинг в России не связан с изменением команды?

**А. М.:** Нет. Просто по времени совпали два события. Компания к 1 ноября закончила интеграцию с EDS. И процесс смены руководства, подготовка к которому началась много месяцев назад, тоже завершился к естественному рубежу — началу финансового года.

**PC Week:** На осенней московской пресс-конференции анонсированное представление новой команды не состоялось. Что сейчас происходит в российском офисе HP?



**ФОРС**  
ЦЕНТР РАЗРАБОТКИ



**ORACLE** CERTIFIED ADVANTAGE PARTNER  
TECHNOLOGY

Лучший способ защиты информационной системы -  
**защита самой информации**

Решение на базе  
**Oracle Information Rights Management (IRM)**  
для надежной защиты информации,  
где бы она ни находилась

Централизованный контроль доступа к конфиденциальной информации

Исключение возможности неавторизованного доступа

Управление данными за пределами защищенных периметров

Быстрота внедрения и совместимость с большинством приложений и форматов документов

Соответствие требованиям законодательства по защите персональных данных

Получите консультацию специалистов:  
**+7 (495) 787 7040 www.fdc.ru develop@fors.ru**

## Твердотельные диски будут взаимозаменяемыми

ИГОРЬ КОНДРАТЬЕВ

На состоявшейся недавно в Лас-Вегасе международной выставке потребительской электроники (2010 International Consumer Electronics Show) ассоциация JEDEC Solid State Technology сообщила о подготовке нового стандарта в области твердотельных дисков и представила некоторые его детали.

Будущий стандарт прежде всего будет включать классификацию SSD-накопителей. Ассоциация предлагает ввести четыре класса твердотельных дисков, определяемых сферой их применения: мобильные (Client Mobile) и стандартные (Client Standard) клиентские устройства и стандартные (Enterprise Standard) и высокопроизводительные (Enterprise Performance) накопители уровня предприятия.

Кроме того, новый стандарт будет определять технические особенности накопителей для каждого класса приложений, в том числе их емкость, форм-фактор, а также показатель живучести (долговечности), по которому SSD-накопители можно будет объективно сравнивать между собой (ассоциация предполагает создать для этих целей специальную основу — SSD Endurance Rating).

Эксперты рассматривают твердотельные диски как один из значительных факторов технологического роста рынка электронной продукции, особенно по-

требительского назначения. В связи с этим, как считают в JEDEC, необходимы широко одобренные в отрасли стандарты на SSD-накопители. Такие стандарты должны помочь пользователям уверенно ориентироваться в подобных устройствах хранения. Кроме того, как известно, любая стандартизация в конечном счете способствует повышению качества и надежности продукции и снижению цен на нее.

В начале января 2010-го ассоциация JEDEC Solid State Technology опубликовала разработанный совместно с международной организацией по технологии Serial ATA (SATA-IO) предварительный вариант стандарта mSATA SSD Assembly. Этот документ определяет размеры, компоновку и расположение коннектора mSATA (поддерживает скорости передачи данных 1,5 и 3,0 Гбит/с) для миниатюрных твердотельных накопителей (габариты — 50,8×29,85 мм), используемых в нетбуках и других компактных электронных устройствах.

Важно добавить, что доступ к размещенным на сайте JEDEC описаниям всех стандартов, принятых ассоциацией, является свободным в отличие, например, от сайта ISO (International Organization for Standardization): эта международная организация позволяет знакомиться с выпущенными ею стандартами только за определенную, отнюдь не символическую, плату.

► **А. М.:** Команда у нас есть. Она во многом осталась той же. Просто идет некое переформирование в связи с тем, что у нас появился новый портфель и новые амбиции в области услуг. А также происходит доформирование, потому что некоторые позиции не были закрыты вот уже много месяцев.

**PC Week:** На той же пресс-конференции главной темой было заявлено представление новой бизнес-модели НР. Мне показалось, что г-н Серафимов тогда обозначил ее не совсем четко, а вы уже не раз говорили, что речь идет просто о неких внутренних процессах компании. Не могли бы вы все же прояснить ситуацию?

**А. М.:** Поймите, интеграция с EDS очень сильно меняет структуру компании.

Как устроена НР сегодня? У нас самая крупная в мире закупочная организация — мы больше всех покупаем комплектующие для ИТ-оборудования.

Следующий момент: как вы знаете, мы объявили о покупке компании 3Com. У нас уже и так было сетевое подразделение ProCurve, но когда новая сделка завершится, мы совершенно точно станем игроком номер два на сетевом рынке, причём со всеми инструментами, чтобы стать номером один.

Чтобы фронтон здания оказался завершённым, не хватало полноценной колонны услуг. Но после того, как мы интегрировали в себя EDS, на рынке не стало компании, которая сейчас обладала бы большим портфелем в области ИТ-решений.

Все это оказывает сильное влияние на процессы внутри НР. Одно дело вы продаете, скажем, серверы и совсем другое — крупные сделки. Это уже качественно иной уровень: вы общаетесь не с ИТ-директорами, а с генеральными и с финансовыми руководителями.

В этом и заключается новая бизнес-стратегия.

**PC Week:** Коль скоро заговорили про оборудование: в России с этого года вы начали использовать прямые поставки. Каковы результаты?

**А. М.:** Я бы сказал, что у нас пока идет тестовый период. Нам, конечно, хотелось бы, чтобы такая схема работала более гладко.

Процесс дистрибуции очень сложен, и его невозможно переделать, не скоординировав множество нюансов со всеми заинтересованными лицами. И дистрибьюторы, безусловно, очень важная составляющая всего этого. В общем, о вытеснении дистрибьюторских поставок речь не идет.

**PC Week:** Когда, по последним данным, заработает строящийся под Санкт-Петербургом завод HP-Фоксconn?

**А. М.:** Наверное, это произойдет в самом начале 2010 г.

**PC Week:** Оуэн Кемп считал программу корпоративной ответственности одним из своих главных приоритетов в нашей стране. Что такое корпоративная ответственность для вас?

**А. М.:** Я бы здесь обозначил две вещи. Первое — это некая внутренняя ответственность. Она заключается в том, что мы как глобальная корпорация, привносим в Россию очень много знаний, навыков, методологий и т. д. Мы нанимаем здесь тысячи человек, обучаем их, они развиваются в рамках лучшей ИТ-компании мира. И если вы посмотрите на российский кадровый рынок, то увидите, что люди из НР очень ценятся: множество руководителей и топ-менеджеров в то или иное время прошли у нас определенную школу.

Вторая составляющая внешняя — работа с разными предприятиями, институтами, университетами, школами. Мы оказываем им помощь в развитии и понимании ИТ. Здесь уже была проделана колоссальная работа. И мы продолжим нашу программу, подстраиваясь под тот контекст, который существует в России.

**PC Week:** Что вы имеете в виду?

**А. М.:** Правительство периодически объявляет о приоритетах по тем или иным технологиям или направлениям технической мысли. И мы будем пытаться этим приоритетам соответствовать, насколько это возможно с учетом нашего портфеля.

**PC Week:** Никакие проекты сворачиваться не будут?

**А. М.:** Думаю, нет. Но надо понимать, что у всего есть свое время жизни. Если проект закончился, это не значит, что мы его убили или он был плохой. Просто он себя изжил, и мы захотели начать что-то новое.

**PC Week:** Как сейчас корректируются ваши планы относительно регионального развития? На презентации калининградского офиса Оуэн Кемп обещал еще три открытия в текущем году, но этого не произошло...

**А. М.:** Принципиальная позиция не изменилась: будем продолжать развивать региональное присутствие. Правда, несколько медленнее, чем раньше. Сейчас взяли небольшую паузу. А что конкретно будет открываться и где, мы поймем в начале 2010 г.

**PC Week:** В недавнем послании Федеральному собранию президент высказался о необходимости создания в России мощного технологического центра по примеру Кремниевой долины. Насколько вы лично считаете сейчас такой проект актуальным и станет ли компания НР участвовать в нем?

**А. М.:** Мы с очень большим интересом следим за всеми российскими инициативами и пытаемся им соответствовать. Но меня давно уже смущают вопросы географических приоритетов. Если у нас есть люди, которые работают в Питере, то зачем их снимать и везти, скажем, в Дубну? Они прекрасно чувствуют себя и там, где идет налаженный процесс.

При этом есть еще одна сложность, которую многие не осознают. Когда я работал в Alcatel-Lucent, у нас возникла идея создать центр разработок в Томске, где проживают отличные кадры. Но в итоге центр был создан в Санкт-Петербурге, потому что в Томске не очень хорошо налажена коммуникация с другими городами мира.

Мне очень нравится инициатива сосредоточения на высоких технологиях и на разработках, и меня смущает желание загнать всех в резервацию. Если вы сегодня посмотрите на глав представительств западных компаний, то в основном это русские люди. Я вас уверяю, что все они (и я не исключение) хотели бы привнести как можно больше разработок и производства в Россию. Но когда мы приходим к своему руководству, возникает вопрос о конкуренции на мировом рынке труда.

Россия очень серьезно конкурирует с Индией, Китаем, Израилем, со Скандинавскими странами и даже с Болгарией и Румынией; в разных частях цепочки товарной стоимости, но эта конкуренция очень существенна.

Почему НР покупает компанию 3Com с 2,5 тыс. инженеров в Китае, а не, скажем, в России? Не потому, что Россию кто-то не любит. Просто здесь нет такой компании.

Если страна хочет стать частью мирового разделения труда в области высоких технологий, необходимо принимать во внимание потребности международных компаний.

**PC Week:** А если предложат преференции?

**А. М.:** Будем смотреть. Мы открыты для всего. Президент нарисовал некий вектор развития. Но, как всегда, дьявол в деталях. Нужно разобраться в том, что конкретно предложат.

**PC Week:** Спасибо за беседу. □

**Dr.WEB®**  
Enterprise Suite

Версия 5.0

Защиты созданное

Клиенты:  
Windows 95/98/Me  
NT/2000/XP/Vista/7

Серверы  
Windows 2000/XP  
2003/2008, Linux,  
FreeBSD (от 6.2 до 7.1),  
Solaris (x86 и Sparc)

Сертифицировано  
ФСБ и ФСТЭК

Централизованное управление  
антивирусной защитой

- рабочих станций Windows
- файловых серверов Windows
- почтовых серверов Unix

www.drweb.com

© ООО «Доктор Веб», 2010  
Произведено в России

# “Мы приветствуем любую конкуренцию на рынке ОС”

Выход на рынок новой настольной ОС Microsoft — Windows 7 — стал, безусловно, одним из наиболее значимых ИТ-событий 2009 г. Аналитики довольно единодушно говорили, что это событие даст хороший импульс для развития всей ИТ-отрасли, что было особенно важно в условиях глобального экономического кризиса. Эксперты не сомневались, что новинку ждет рыночный успех. В какой мере оправдались эти ожидания? Об этом в канун Нового года обозреватель PC Week/RE Андрей Колесов поговорил с директором отдела по продвижению клиентских операционных систем Microsoft в России Павлом Кузьменко.



Павел Кузьменко

**PC Week: Как шел процесс предварительного ознакомления с новой операционной системой?**

**П. К.:** В начале 2009 г. стала доступна бета-версия новой ОС Windows 7, которая значительно менее требовательна к ресурсам, в первую очередь аппаратными чем ее предшественница. При этом она сохраняет преимущества Windows Vista в области безопасности, управляемости. Новый интерфейс Windows 7 и ее расширенные возможности работы с окнами позволили пользователям быстро осваивать ОС, упрощая работу за компьютером. Поэтому буквально сразу же Windows 7 стала пользоваться колоссальной популярностью в нашей стране: на этапе бета-тестирования ее попробовали свыше 220 тыс. россиян. А версию Release Candidate установили уже свыше 250 тыс. человек, количество пользователей RTM-версии превысило 300 тыс.

Мы очень тщательно готовились к выходу Windows 7 в России. Особое внимание было уделено вопросам, связанным с локализацией ОС. Можно сказать, что Windows 7 — это настоящая “народная” операционная система, так как она создавалась не только силами сотрудников Mi-

crosoft, но и с помощью обратной связи с конечными пользователями и активными членами сообщества — техническими специалистами и разработчиками. Одновременно Windows 7 — это самая русская ОС среди всего семейства Windows: в ней появились система распознавания рукописного русского текста, русские темы оформления рабочего стола, а также ряд возможностей, которые ранее были доступны только пользователям англоязычной версии. Впервые теперь применяются русские названия редакций: “Домашняя”, “Профессиональная” и т. п.

Считаю, что мы добились больших успехов и в другом важном вопросе — я имею в виду совместимость приложений и аппаратной части. Ко времени официального выхода Windows 7 в России была обеспечена совместимость свыше 300 приложений западных и российских производителей, из них свыше сотни получили соответствующий официальный сертификат; разработчики ПО и производители оборудования стали обладателями более чем 80 тыс. драйверов для периферийных устройств. Мы продолжаем тестирование, и на сегодняшний день свыше 70 моделей компьютеров российских сборщиков ПК сертифицированы на совместимость с новой ОС. И этот список постоянно расширяется.

При разработке новой ОС были учтены интересы организаций, которые пользуются программными продуктами, написанными достаточно давно и работающими с Windows XP. В первую очередь имеются в виду специализированные приложения делового назначения. В Windows 7 начиная с версии “Профессиональная” и выше пользователи могут работать в режиме совместимости с Windows XP.

**PC Week: В последние год-два в России активизировалось направление**

**Open Source, а также активно обсуждается идея создания национальной ОС. Ощущаете ли вы реальную конкуренцию со стороны этих направлений?**

**П. К.:** Могу сказать, что мы приветствуем любую конкуренцию на рынке операционных систем, так как благодаря ей пользователь получает более качественный продукт, который становится результатом соревновательного развития. Яркий пример именно такого развития — Windows 7. Восторженные отзывы об этой ОС дали практически все апологеты открытого кода, в том числе и российские. Если кто-то выбирает продукты с открытым кодом, это его выбор. Со своей стороны мы продолжаем совершенствовать наши продукты, чтобы предложить российским разработчикам и пользователям более инновационные решения, дополнительные услуги и сервисы, что обеспечивало и будет обеспечивать выбор клиентов в пользу Windows.

**PC Week: Среди множества новшеств Windows 7 какие три ключевые вы бы могли выделить, имея в виду корпоративных заказчиков?**

**П. К.:** Для начала я бы отметил развитие системы безопасности, в частности появление функции BitLocker-to-go, которая дополнила технологию BitLocker, обеспечивая шифрование съемных жестких дисков. Стоит также сказать о AppLocker, гибком инструменте для запрета запуска тех или иных приложений.

Во-вторых, очень полезными являются дополнительные сценарии работы вне офиса, что повышает мобильность сотрудников. В качестве примера можно привести технологию Direct-Access, которая реализуется при совместной работе Windows 7 и Windows Server 2008 R2. Это средство позволяет удаленно подключаться к корпоративной сети без необходимости развертывания VPN.

И еще нужно выделить новые возможности сокращения затрат заказчиков. Например, радикальную экономию на передаче информации из головного офиса в филиалы можно получить с помощью технологии BranchCache.

**PC Week: Каков ваш прогноз относительно динамики продвижения Win 7 на корпоративном рынке на ближайший год?**

**П. К.:** Мы видим очень хорошие перспективы, так как качество продукта было высоко оценено уже на этапе тестовых версий. Еще до выхода RTM-версии ОС ее тестирование и внедрение начали такие организации, как Октябрьское отделение РЖД, Высший арбитражный суд, Сургутнефтегаз, “Синтерра”, “Европлан”, Московская объединенная энергетическая компания, Префектура САО г. Москвы и т. д. Мы ожидаем, что около 40% российских корпоративных клиентов начнут развертывание Windows 7 в течение ближайшего календарного года.

ОС в широкой продаже появилась только в октябре и сразу завоевала большую популярность в России. Результаты Windows 7 на старте продаж на 234% превышают показатели любой другой нашей операционной системы в прошлом. Честно признаюсь, мы не ожидали столь значительного спроса на новую ОС, в магазинах до сих пор ликвидируем дефицит коробок с Windows 7. По данным независимых источников, например Net Application, доля Windows 7 среди подключенных к Интернету компьютеров уже превысила 5%. Говоря об удовлетворенности пользователей, опять сошлюсь на независимые исследования: 94% пользователей удовлетворены Windows 7.

**PC Week: Спасибо за беседу**

## Landata и Eaton — о колебаниях спроса на ИБП

ВЛАДИМИР МИТИН

Российская компания Landata подвела итоги сотрудничества с транснациональной корпорацией Eaton в 2009 г. и объявила свои планы на 2010 г. “Направление систем бесперебойного питания вот уже несколько лет подряд входит в тройку наших лидирующих направлений деятельности”, — сообщил генеральный директор компании Landata Евгений Лачков. — В 2009 г. объем бизнеса по ИБП Eaton, как и прежде, составил более 15% нашего оборота. Однако нам удалось не только выполнить план на этот год по данному направлению, но даже увеличить свою долю рынка”.

В то же время г-н Лачков отметил, что объем продаж ИБП Eaton в его компании в 2009 г. по сравнению с 2008-м упал на 32%, а суммарная мощность всех проданных за год ИБП составила около 21 мВ·А. При этом основные закупки в 2009-м пришлось на онлайнные ИБП средней и высокой мощности — от 10 до 100 кВ·А.

“В начале года из-за тяжелой финансовой ситуации спрос сместился из области тяжелых ИБП в область средних ИБП мощностью 10—40 кВ·А, — отметил ру-

ководитель департамента систем бесперебойного питания компании Landata Денис Андреев. — Однако к середине лета спрос на тяжелые ИБП вновь вырос. На сегодняшний день особенно востребованными являются ИБП мощностью 20—225 кВ·А. Кроме того, интерес потребителей явно сместился в сторону более простых конфигураций ИБП, экономкласса, например ИБП мощностью 20—40 кВ·А в максимальной простоте комплектации. Также постоянно увеличивается спрос на отказоустойчивые системы конфигурации N+1, в том числе на серию BladeUPS, включающую устройства мощностью 12—60 кВ·А”.

В 2009 г. Landata при помощи партнеров реализовала несколько десятков проектов на оборудовании Eaton: при этом 90% продаж ИБП пришлось на проекты объемом 3 млн. руб. и ниже, а 10% — на



**Кюести Козлов: “Покупка подразделения Office Protection Systems компании MGE существенно увеличила объем продаж Eaton в сегменте однофазных ИБП мощностью менее 10 кВ·А и обеспечила нам новые каналы сбыта”**

проекты объемом свыше 3 млн. руб. Среди последних было реализовано около 10 проектов объемом от 3 до 6 млн. руб. и один проект объемом свыше 15 млн. руб. Большинство ИБП-проектов были направлены на защиту офисов, серверных и узлов связи в телекоммуникационной отрасли и государственном секторе.

Сообщается, что по итогам 2009 г. регулярные закупки оборудования Eaton серии Powerware у Landata осуществили 515 московских и региональных партнеров. При этом объем закупок московских партнеров Landata не только превысил объем ее региональных дилеров: 55 и 45% соответственно. Региональное распределение по количеству партнеров по продукции Eaton выглядит следующим образом (в%): Москва — 53,59; Северо-Запад — 10,87; Урал — 6,41; Центр — 7,77; Сибирь — 6,41; Поволжье — 9,32; Юг — 4,66; Дальний Восток — 0,97.

В 2010 г. Landata планирует расширить спектр предоставляемых дилерам услуг по сервисному обслуживанию ИБП. Она также намерена значительно увеличить количество источников, взятых на гарантийное и постгарантийное обслуживание. Кроме того, компания также намерена существенно расширить партнерскую сеть, в частности за счет поставок новых ИБП Eaton серии Pulsar мощностью до 11 кВ·А и источников серии Eaton E Series DX, а также распределяющих устройств питания ePDU.

Развитие партнерской сети лежит в русле политики транснационального вендора. “Дальнейшее укрепление отношений с партнерами в России является одним из наших важнейших стратегических приоритетов”, — сказал генеральный директор московского офиса Eaton Кюести Козлов. — Постоянная работа над совершенствованием партнерских программ, которую ведет Eaton с первого дня своего основания, приводит к ощутимым результатам: несмотря на сложные экономические условия, наши партнеры добиваются впечатляющих результатов в продвижении продукции корпорации на российском рынке”.



# Oracle Grid на платформах Sun

На самой первой презентации технологии Oracle Grid, проходившей в 2003 г., глава корпорации Oracle Ларри Эллисон выразил уверенность в том, что это событие знаменует крутой поворот в развитии ИТ-индустрии. С тех пор технология Oracle Grid развивалась, получая всё больше сторонников среди заказчиков. Одновременно с нею огромную популярность обрела идея виртуализации, которая на первый взгляд противостоит подходу Oracle Grid, базирующемуся на кластеризации серверов: если виртуализация предполагает исполнение нескольких приложений в изолированных разделах одного сервера, то кластеризация, напротив, обеспечивает одному приложению прозрачный доступ к ресурсам множества серверов. Первый подход ориентирован на достаточно мощные многопроцессорные машины, которые способны нести на себе нагрузку множества разных приложений. При этом ресурсы сервера с целью наиболее оптимального их использования могут оперативно перераспределяться между приложениями. В случае Grid подобная оптимизация достигается путем оперативного формирования кластерных пулов (как правило, из недорогих серверов стандартной архитектуры) в ответ на меняющиеся потребности предприятия. На самом деле указанные два подхода не конкурируют, а дополняют друг друга. Об этом свидетельствуют, в частности, варианты решений Oracle Grid на базе серверов Sun Microsystems.

Напомним, что архитектура Oracle Enterprise Grid основана на кластеризации серверных ресурсов на трех уровнях: системы хранения (Storage Grid) — с помощью ПО Automatic Storage Manager (ASM), сервера БД (Database Grid) — на базе Real Application Clusters (RAC) и промежуточного слоя (Application Server Grid) — на основе Application Server. Единственный пул таких ресурсов динамически перераспределяется в соответствии с требованиями бизнеса между различными приложениями с помощью Oracle Enterprise Manager Grid Control, обеспечивающего управление всей инфраструктурой Grid.

Такой подход открывает дорогу к динамическому выделению и перераспределению доступных серверных ресурсов, повышению масштабируемости информационной среды, в том числе и облачной. Представим, к примеру, что один кластер поддерживает работу интернет-магазина, а другой — хранилище данных для аналитического приложения. В дни предпраздничной торговли, когда нагрузка на первый сильно возрастает, к нему можно подключить серверы, выводимые из состава второго. После праздника торговля замирает, но наступает время аналитиков и повышается нагрузка на хранилище данных. Теперь уже серверы из первого кластера передаются второму. Одновременно с этим решается и задача повышения отказоустойчивости, поскольку отдельные узлы кластера могут находиться в «горячем» резерве. Определенным ограничением архитектуры Oracle Enterprise Grid является ее моноплатформенность: в состав кластера могут входить только однородные в смысле программно-аппаратной платформы узлы. Впрочем, при этом не возбраняется создавать отдельные Grid-пулы для каждой такой платформы.

В России одной из первых среди начинающих заниматься технологией Oracle Grid

была компания «Открытые Технологии». Она же, кстати, является одним из старейших и ведущих партнеров Sun Microsystems. По словам системного архитектора



Кластеризация обеспечивает одному приложению прозрачный доступ к ресурсам множества серверов

отдела ЦОД «Открытых Технологий» Виктора Липина, первые шаги в этом направлении компания сделала до 2003 г., после выпуска версии Oracle Database 9i, в которой впервые была реализована технология RAC. Вскоре после того, как свет увидела СУБД Oracle Database 10g, лежащая в основе Oracle Enterprise Grid, «Открытые Технологии» получили от Oracle статус центра компетенции по кластерным технологиям, которым обладают до сих пор. Сегодня компании также присвоены статусы Premier (Enterprise) Partner, Datacenter Accredited Partner и System Support Help Desk (Sun Service Manager) от Sun Microsystems и Certified Advantage Partner от Oracle.

Насколько широко данная архитектура используется российскими заказчиками? «На мой взгляд, не следует говорить об Oracle Grid как о какой-то особой технологии или наборе продуктов, подлежащих внедрению, — убежден Виктор Липин. — Скорее подобную схему следует иметь в виду при проектировании ИС, предусматривая готовность к построению среды Grid. Наш опыт показывает, что если в организации эксплуатируется Oracle Database 10g и количество баз данных более пяти, то инструментарий Oracle Enterprise Manager Grid Control, скорее всего, там используется. Целью, как правило, являются решение текущих задач по управлению существующими приложениями и мониторинг их функционирования. В первую очередь интерес к данной технологии проявляют компании из отраслей, наиболее зависящих от ИТ-сервисов, — телекоммуникационной и финансовой. Хотел бы обратить внимание на уникальные возможности применения в Grid-архитектурах Oracle всех линеек серверов Sun. Заметным их достоинством является всё более широкое использование высокоскоростных флэш-накопителей. При обработке больших объемов данных, характерных для Grid, на первое место выходят задачи оптимизации ввода-вывода.

Sun применяет SSD-диски и как замену традиционных FC/SAS-дисков, и как ресурс кэширования ввода-вывода. При этом предлагаются решения не только на

виртуализованные кластеры RAC. Это сразу же существенно повышает отказоустойчивость и в то же время дает дополнительные возможности балансировки нагрузки. Если нагрузка на какое-либо приложение увеличивается, то наряду с включением в кластер нового узла (классический Oracle Grid) можно передавать ресурсы перегруженному контейнеру от менее занятых «собратьев» в рамках одного узла. Такое гибкое перераспределение ресурсов позволяет гораздо тоньше оптимизировать использование корпоративных информационных активов.

Более широкие возможности открываются на тех предприятиях, что уже приобрели новые серверы семейства Sun SPARC Enterprise T5xx0 с многоядерными процессорами Sun UltraSPARC T1, T2 или T2 Plus. Эти возможности связаны с реализованной в указанных процессорах технологией многопоточности CoolThreads, позволяющей формировать логические домены LDom с высокой степенью дискретности: на аппаратном уровне потоков процессора, а не целых процессоров. К примеру, в случае UltraSPARC T2 таких потоков, исполняющих роль логических процессоров, будет 64 на каждый физический кристалл. В отношении виртуализации домены LDom являются своеобразным аналогом динамических доменов (Dynamic Domains), и в каждом из них исполняется собственная копия ОС Solaris. В нескольких таких доменах, независимо от того, где они расположены — на одном физическом сервере или на разных, может запускаться кластерная RAC-конфигурация СУБД Oracle Database. В случае необходимости перераспределения нагрузки между экземплярами СУБД Oracle, принадлежащими разным приложениям, управлять логическими доменами и выделяемыми им ресурсами в данном случае можно гораздо рациональнее.

Отметим, что возможность развертывания кластера RAC, состоящего из узлов LDom, расположенных на одном физическом сервере, очень полезна на этапах разработки и тестирования кластерных приложений, поскольку не требует наличия у разработчиков соответствующего числа довольно дорогих машин. Если же продуктивная конфигурация такого рода развертывается на нескольких физических серверах, мы получаем преимущества оптимального использования серверных ресурсов и отказоустойчивости.

И наконец, самую высокую степень изоляции виртуальных сред друг от друга обеспечивают серверы флагманской серии Sun Enterprise M3000-M9000, позволяющие создавать электрически изолированные друг от друга динамические домены на уровне системных плат. Такие домены также могут включаться в кластерные RAC-конфигурации, поддерживающие наиболее ответственные и критически важные для бизнеса прикладные системы.

В целом же сочетание технологий Grid от Oracle и виртуализации от Sun дает беспрецедентно гибкие возможности управления серверными ресурсами предприятия, оптимального использования вычислительных мощностей, а также рациональной эксплуатации помещений дата-центров, экономии электроэнергии и снижения затрат на поддержку ИТ-инфраструктуры.



Сервер Sun SPARC Enterprise T5440

ложению (или группе), работающему на сервере с одним экземпляром ОС, выделяется отдельный контейнер. При этом сбой одного приложения не приводит к нарушению работы остальных. Если же взять несколько подобных серверов и объединить их в кластер, то RAC-конфигурация СУБД Oracle можно составлять из контейнеров, функционирующих на разных узлах кластера. Более того, на каждом узле можно развернуть несколько серверов БД (в отдельных контейнерах), обслуживающих каждый свое приложение, а затем объединить их в своеобразные

# От Microsoft Office к платформе Office Business Applications

ИГОРЬ НОВИКОВ

Microsoft Office часто воспринимают просто как набор отдельных программ, широко используемых при работе в офисе. Текстовый редактор, электронная таблица, презентации, СУБД... С этих элементов начиналась создаваться система, которую сегодня называют Microsoft Office System. Со временем она дополнилась новыми продуктами — Communicator, OneNote, Groove, Project, Visio. Вроде в этом нет ничего выдающегося: процесс наращивания функционала отражает естественный процесс эволюционного развития пакета, не более того. Однако это — всего лишь поверхностная оценка процесса развития Microsoft Office.

Если оценивать продукт комплексно, то легко обнаружить, что вносимые Microsoft изменения несут системный характер. Так, в свое время Office был разделен на клиентскую часть, с которой непосредственно работают пользователи, и серверные средства: Office SharePoint Server, Communication Server, Exchange Server, Project Server, Groove Server. Потом стали активно внедряться службы Windows

клиентского уровня: Word, Excel, PowerPoint и др. Ввод в систему новой функциональности не вызывает у них неприятия, не заставляет каждый раз изучать новые инструменты управления. Новую функциональность они “узнают” как простое дополнение к уже имеющимся у них функциям.

Второй фактор — это стратегическое партнерство Microsoft с разработчиками крупных корпоративных систем, таких как SAP, Oracle Siebel CRM и др. Интерфейсы этих продуктов выстраиваются в бизнес-логику ОВА-систем. Это делает доступным использование данных, сохраненных в якобы “инородных” для Office System системах с соблюдением строгих требований по безопасности, целостности данных и т. д. (рис. 1).

Большой потенциал, которым обладают ОВА-разработки, объясняется также рядом дополнительных особенностей. Так, в Gartner подсчитано, что свыше 80% бизнес-данных хранится не только на серверах компании, а также на клиентских машинах рядовых пользователей, причем часто здесь находятся уникальные данные, которые отсутствуют в корпоратив-

внедрение новых разработок будет происходить успешно. Их лояльность, как оказалось, играет существенную роль в этом процессе. Согласно статистике, свыше 40% реализаций ERP-систем прежнего “монокристаллического” типа было встречено неприятием со стороны пользователей, 55% проектов внедрения CRM не оправдали ожиданий. Технология ОВА дает возможность избежать подобных результатов.

Новая платформа композитных ОВА-систем заинтересует также разработчиков, которым предоставляется унифицированная среда для проведения разработок.

## Учет и автоматизация отчетности средствами ОВА

Разработка ОВА-систем в России только начинается. Тем не менее уже сейчас можно назвать примеры, иллюстрирующие эффективность новой технологии.

Один из примеров — проект в российской инвестиционной группе “Ренессанс Капитал”, специализирующейся на вопросах финансирования, инвестициях и управлении активами на мировых рынках. Специфика компании — профессиональная деятельность ее сотрудников предполагает широкое применение услуг мобильной связи. При этом действует правило: каждый сотрудник получает корпоративный мобильный телефон, однако деловые переговоры оплачиваются из бюджета компании, тогда как оплата личных разговоров производится персонально.

Процедура обработки счетов по произведенным звонкам принимает входные данные в виде документов, получаемых от выбранного оператора мобильной связи. Они поступают в формате Excel. Однако информация, которая там содержится, не предусматривает деления на звонки, выполненные в корпоративных и личных интересах. Раньше ввод этих данных приходилось выполнять вручную, что значительно снижало эффективность работы корпоративной системы в целом, приводило к значительным трудозатратам.

Наладить соответствующий учет оказалось далеко не так просто: только московский офис компании насчитывает порядка 500 корпоративных абонентов, а каждый из них производит за месяц в среднем около 2000 звонков.

Выход был найден при внедрении технологии ОВА. Созданное решение позволило компании внедрить систему TerraDocs.CellPhones Billing, разработанную на базе Microsoft Office SharePoint и Microsoft SQL Server Enterprise Edition. В ней для установки соответствия между счетом оператора мобильной связи и корпоративной адресной книгой были использованы средства Active Directory. Это позволило не просто интегрировать в корпоративную систему данные, получаемые из Microsoft SharePoint, но и создать дополнительно программный интерфейс для взаимодействия с другими корпоративными системами — автоматизацией кадрового учета и расчетом зарплат.

В результате в компании появился новый корпоративный продукт, который обеспечивает взаимодействие с другими системами через Windows Communication Foundation и сохраняет итоговые данные в списках SharePoint. Сведения о произведенных звонках автоматически учитываются в бухгалтерии компании. В результате удалось избавиться от многочисленных неэффективных и трудоемких операций, которые раньше приходилось выполнять сотрудникам.

Самым важным в созданной системе стало то, что сложность полученного многоуровневого ИТ-решения оказалась совершенно не заметной для рядовых пользователей. Данные вводятся однократно из Excel-документов, а их последующее использование происходит полностью в автоматическом режиме.

## Разработки в гетерогенных средах на базе ОВА

Популярность и широкое распространение Microsoft Office создают хорошие перспективы также для решения интеграционных задач в сложных гетерогенных средах, которые нередко встречаются в корпоративном секторе. Так, согласно оценкам Hackett Group, в эксплуатации рядовой на Западе компании стоимостью в 1 млрд. долл. находится 48 разрозненных финансовых систем и 2,7 систем класса ERP. Любые изменения, производимые в такой сложной ИТ-среде, чреваты появлением непредсказуемых результатов.



Рис. 2. Приоритетные области будущих инвестиций в ОВА

Технология ОВА в таких условиях может рассматриваться как “ключ к успеху”.

Приведем еще один наглядный пример, произошедший в UNESCO. ИТ-система этой международной организации, насчитывающей 193 международных подразделения, имеет сложную распределенную структуру. В организации работают свыше 4000 сотрудников, имеющих тесные контакты с учеными, работниками сферы образования, государственными служащими стран, где расположен региональный офис. ИТ-инфраструктура в каждом офисе представлена собственным набором локальных программ и оборудования, которые не стандартизированы в глобальных рамках UNESCO.

Когда перед организацией была поставлена задача наладить координацию международных проектов и улучшить



Рис. 3. Интеграция SAP и ОВА

управляемость накопленных данных, то поиск соответствующего решения выявил существование многочисленных проблем, касающихся обеспечения простоты работы для сотрудников, соблюдения мер безопасности, обеспечения доступности данных.

“У нас нет единого ИТ-руководителя (CIO) в рамках всей организации, который мог бы принимать стратегические решения по развитию ИТ в интересах всех членов UNESCO, — рассказывает Гуйла Бонар (Guyla Bognar), руководитель операционных ИТ-служб UNESCO. — Если говорить о масштабах всей организации, то у нас применяются тысячи прикладных программ и ИТ-процессов. Это создает невероятно сложную гетерогенную среду”. Казалось, что найти решение в такой ситуации невозможно.

Первым шагом для интеграции в рамках

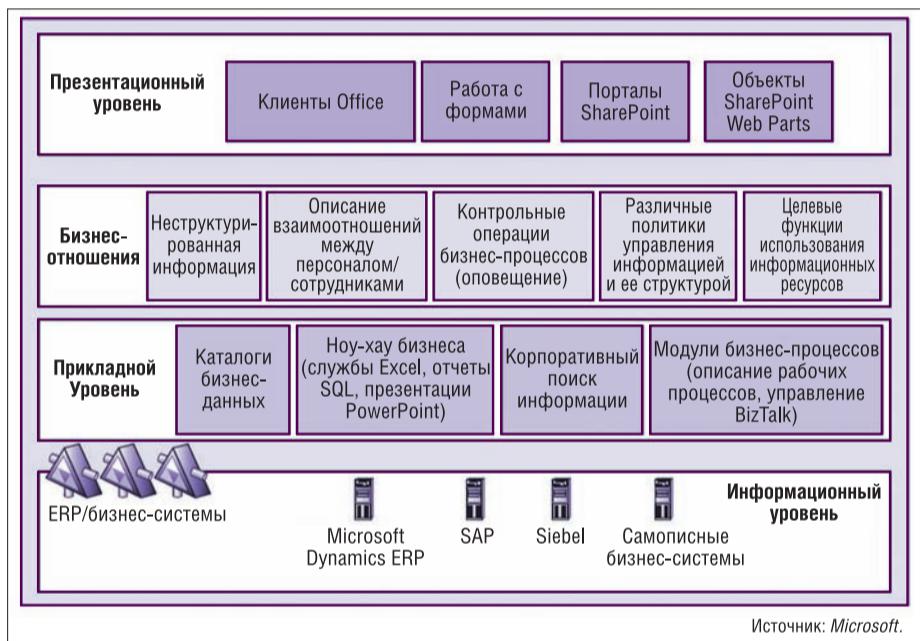


Рис. 1. Архитектура Office Business Applications

SharePoint Services, технология XML, появились средства для разработки корпоративных и Web-порталов.

В результате проведенных пошаговых “итераций” нынешняя версия Microsoft Office 2007 System предстает уже в ином качестве, чем ранее. Это — полномасштабная платформа, готовая для разработки нового класса систем, для которых даже ввели новое название — композитные. Сегодня в Microsoft уже рассматривают появление нового направления в развитии офисных программ — Office Business Applications (ОВА).

Если обратить внимание на энергичность, с которой Microsoft продвигает ОВА, то можно смело утверждать: в недалеком будущем эта технология способна занять существенную долю в разработках корпоративного ПО. Уверенность базируется прежде всего на том, что композитные ОВА-системы выполняют не просто определенные функциональные задачи, они выступают как комплексные решения, через которые компания получает возможность постепенно объединять в единое целое управление над своими бизнес-процессами, осуществлять координацию располагаемых информационных ресурсов, управлять результатами работы отдельных пользователей — клиентов Office-программ.

Особое значение придается двум факторам. Первый — рядовые пользователи, взаимодействуя с корпоративной ОВА-системой, делают это через привычные и хорошо знакомые им интерфейсы популярных офисных программ

новой системе. Значительная часть рабочего времени (60%) затрачивается ими не на работу с корпоративными системами уровня, а... на почтовые программы. Значительную часть применяемой в бизнесе информации (50—75%) пользователи получают не через корпоративные информационные ресурсы, а в произвольной форме — через ИМ-системы (ICQ) или напрямую от других сотрудников. Подчас это — критически важная информация, которая сохраняется неструктурированно и доступна только через офисные программы. Затем она переносится в корпоративные системы, иногда только частично. В результате, по мнению той же Gartner, “основные знания находятся в памяти сотрудников и теряются для компании при их увольнении”.

Внедрение ОВА позволяет не просто оптимизировать бизнес-процессы. Эта технология позволяет ввести в оборот ранее не использовавшиеся каналы поступления данных, помогает устранить непроизводительные затраты, обусловленные несовершенством применявшихся до сих пор бизнес-решений (рис. 2).

Использование привычной рабочей среды Microsoft Office, с которой согласно имеющимся оценкам в настоящее время знакомы более чем 500 млн. пользователей в мире, позволяет упростить внедрение корпоративных систем, существенно снизить одновременно затраты на обучение.

Готовность пользователей к работе с бизнес-системами, построенными на принципах ОВА, позволяет рассчитывать, что

# Новшества Windows Server 2008 R2

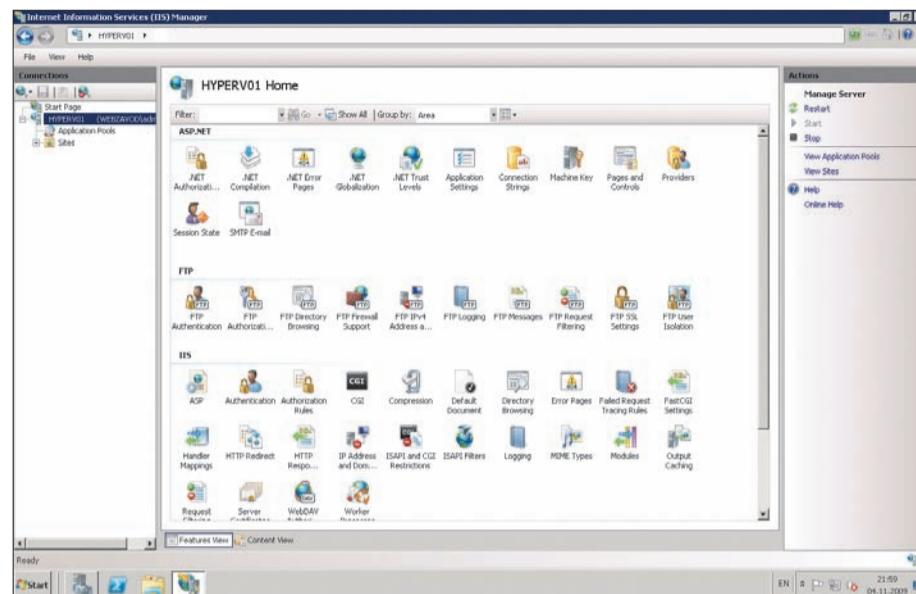
МАКСИМ ЕФРЕМОВ

В отличие от Windows 7, которая доступна как в 32-, так и в 64-разрядном исполнении, Windows Server 2008 R2 является первой ОС Microsoft, разработанной только для 64-разрядной платформы. К слову, выход Windows Server 2008 R2 и Windows 7 повторил стратегию Windows 2000 по одновременному выводу на рынок клиентской и серверной операционных систем. Такой подход дает возможность создать инфраструктуру на идеально совместимых клиентской и серверной ОС. Конечно, отказ от 32-битной версии накладывает определенные ограничения на in-place обновление Windows Server 2008, однако в случае совпадения разрядности платформы, редакции и языка Windows Server 2008 обновляется до версии R2 без проблем.

Windows Server 2008 R2 содержит в себе очень много новшеств — гораздо больше, чем можно ожидать от приставки R2, которой обычно отмечают среднюю дистанцию на пути к выпуску нового продукта. Основными направлениями развития здесь стали виртуализация, управление, веб и работа на крупных предприятиях.

## Виртуализация

Безусловно, одна из ключевых новинок — новая версия гипервизора Hyper-V. Впервые появившийся в Windows Server 2008, микроядерный гипервизор Hyper-V сразу показал себя сильным игроком на рынке серверной виртуализации, однако в нем отсутствовали некоторые инструменты, использование которых облегчит жизнь ИТ-отделу любой компании. Гипервизор, входящий в состав



Оснастка Internet Information Services 7.5

Windows Server 2008 R2, получил долгожданную возможность Live Migration, которой так не хватало раньше. Она позволяет переносить виртуальные машины с одного узла на другой без простоев в работе службы, функционирующей на виртуальной машине. Подобный перенос проходит прозрачно для конечного пользователя. Сама идея этой технологии не нова, например в решении VMware она существует уже несколько лет и носит имя VMotion. Если рассматривать «живую миграцию» с точки зрения первоначальной затеи о переносе виртуальной машины без потери TCP-соединения, то разницы между решениями Microsoft и VMware нет. Для использования Live Migration не обяза-

тельно подбирать полностью идентичные модели серверов — главное, чтобы семейство процессоров не отличалось на узлах кластера. При пилотном тестировании Live Migration в нашей компании были использованы два довольно старых сервера IBM System x3650, соединенных между собой 100-мегабитными сетевыми каналами как для публичной, так и для частной сетей кластера. Подключение кластерных дисков по iSCSI до системы хранения данных также происходило по 100-мегабитному каналу.

Поддержка разделяемого хранилища кластера позволила отказаться от создания множества логических узлов хранилища (LUN) для каждого кластерного узла. Непрерывность подключения решено бы-

ло проверять копированием большого файла, ping'ом и подключением к серверу telnet, расположенному на виртуальной машине. Такую проверку выбрали для того, чтобы в тесте были задействованы три сетевых протокола — SMB/TCP (копирование файлов), Telnet/TCP (telnet-сеанс) и ICMP (ping).

При запуске Live Migration первые 30 с абсолютно ничего не менялось, затем к концу первой минуты в окне с работающей утилитой ping увеличилось время отклика от виртуальной машины, а потом и вовсе «потерялись» два ICMP-пакета; однако после этого связь восстановилась. Процесс копирования и подключение к серверу telnet не прерывались. Всего перенос занял около двух минут и прошёл без разрыва TCP-сессий. Если на процедуру смотреть глазами пользователя, то миграция проходит прозрачно. Live Migration — это не единственное улучшение гипервизора. Теперь Hyper-V поддерживает работу до 64 логических процессоров. Это позволяет запускать одновременно до 384 виртуальных машин и использовать до 512 виртуальных процессоров. Улучшена поддержка оборудования с технологией Non-Uniform Memory Access (NUMA), что дает до 30% прироста производительности в сравнении с Windows Server 2008. Добавлена возможность «горячего» подключения и отключения виртуальных жестких дисков к шине SCSI. Значительно улучшена работа с электропитанием: теперь при незначительной загрузке сервера вычислительными операциями занято одно ядро процессора, а остальные переходят в состояние энергосбережения (правда, эта возможность будет интересна скорее большим дата-центрам).

Этим не исчерпываются нововведения в плане виртуализации. Логическим продолжением виртуализации представле-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 14 ►

НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА ИТ-СЕРВИСЫ.

**Петр Мстиславец,  
соратник Ивана Федорова**

Великие свершения невозможны без надежной опоры — такой, как сервисы HP Care Pack. Сегодня в бизнесе побеждает тот, чьи бизнес-системы работают непрерывно независимо от обстоятельств. Наши высококвалифицированные специалисты, сертифицированные HP, обеспечат вам проактивное управление ИТ-системами, сделав само понятие «сбой» термином вчерашнего дня. С сервисами HP Care Pack вы сведете риски к минимуму, обеспечите необходимый уровень доступности информационных систем для вас и ваших клиентов и оптимизируете результаты своего бизнеса.

Технологии успеха в бизнесе.

Компания «Ай-Тек»  
Москва, ул. Кедрова, 15  
Тел. +7 (495) 777-10-95  
www.i-teco.ru

**iTeco**  
Компания «Ай-Тек»

2010  
Preferred Partner  
GOLD



## Новшества...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 13

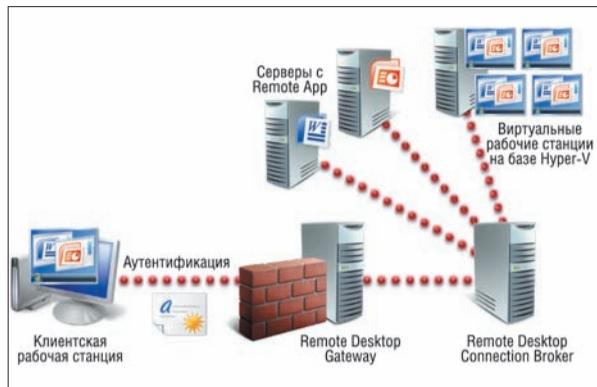
ной стала новая версия терминальных служб, которые отныне называются Remote Desktop Services (RDS). Виртуализация представлений позволяет приложение запускать в одной среде, а результат его выполнения отображать в другой. В дополнение к RDS развивается и концепция Virtual Desktop Infrastructure — технология, которая позволяет использовать виртуальные машины на сервере виртуализации для замены физических рабочих станций. При таком сценарии конечный пользователь при помощи тонкого клиента или с любой рабочей станции подключается к виртуальной рабочей станции — фиксированной или динамически выделяемой. Естественно, при использовании этого сценария административные усилия, затрачиваемые на обслуживание рабочих станций, снижаются на порядки. Например, администратор может настроить хранение пользовательских данных за пределами виртуальной рабочей станции пользователя и в случае его жалоб на функционирование этой машины просто удалить ее и создать новую из шаблона.

### Управление

Любой администратор, который занимается поддержкой Windows Server и работающими на нем служб, ежедневно проводит несколько часов рабочего (а иногда и нерабочего) времени в оснастках управления. Появившаяся в Windows Server 2008 консоль управления сервером Server Manager заработала популярность как удобный инструмент управления сервером. Изучив пожелания своих клиентов, Microsoft сделала Server Manager в Windows Server 2008 R2 ещё удобнее. Теперь администратор с его помощью может подключаться к другим серверам, а это значит, что теперь для управления всеми службами всех серверов Windows Server 2008 R2 достаточно одной консоли Server Manager. Но этим дело не ограничилось. В состав дистрибутива Windows Server 2008 R2 входит Powershell версии 2.0 — средство автоматизации в виде оболочки командной строки. Powershell позволяет максимально автоматизировать административные операции. А в новой реализации этой программы её возможности значительно расширены: теперь можно выполнять сценарии на удаленных компьютерах. Это, в свою очередь, означает, что сценарии powershell могут выполнять практически те же функции, что и групповая политика.

Вопреки первоначальной задумке Powershell теперь опционально может быть использован вместе с графическим интерфейсом — такой подход существенно упрощает написание сценариев. С момента выхода Powershell версии 1.0 появилось довольно много сторонних утилит, реализующих графический интерфейс для командной строки. Но сторонние разработчики на то и сторонние, чтобы в случае сбоя в работе можно было отойти в сторону, — другое дело, когда всё реализует один вендор. Теперь все операции из центра администрирования Active Directory (AD) выполняются поверх powershell. Изменения коснулись и самой Active Directory. Появилась возможность восстанавливать удаленные объекты AD из корзины (Recycle Bin): хотя такая функция была и ранее — ею обладает могучая утилита ldp.exe, — но вариант с AD Recycle Bin однозначно проще. Сервер или рабочая станция, развёртываемая за пределами домена, может быть заочно в него введена при помощи функции Offline Domain Join. При подключении такого

компьютера к сети предприятия сервер и клиент начнут штатную работу, как если бы компьютер был введен в домен в обычном режиме. Предварительно потребуется создать подготовленную учетную запись компьютера в AD и запустить специальный скрипт на клиенте. С выходом Windows Server 2008 R2 устранена огромная проблема с поддержкой учетных за-



Сценарий удаленной работы при использовании связки Remote Desktop Services — Virtual Desktop Infrastructure

писей служб. Любому администратору знакомы сложности со сменой паролей учетных записей для служб в Active Directory. Забытая служба, запускаемая из под служебной учетной записи, после смены пароля перестанет работать. Однако при использовании технологии Service Account вы можете настроить служебные учетные записи так, чтобы при смене их паролей аналогичная смена происходила



Сценарий использования технологии DirectAccess для удаленной работы

во всех службах, использующих эту учетную запись. В Windows Server 2008 R2 добавлено более трёхсот новых шаблонов групповой политики (Group Policy Templates). Убедиться, что службы Windows Server 2008 R2 работают в идеальных условиях, позволит входящая в дистрибутив Best Practices Analyzer — утилита для проверки инфраструктуры на соответствие конкретным задачам.

### Веб

В состав Windows Server 2008 R2 входит самая совершенная на сегодняшний день платформа Microsoft для веб-сервера — Internet Information Services (IIS) версии 7.5. В новой версии IIS улучшены надежность и безопасность системы. Так, например, увеличены глубина и детализация журналов событий, повышена скорость динамического кэширования и компрессии. Разбор любой ошибки или аномальной активности лучше всего начинать (и заканчивать) в логах. И, согласитесь, всегда приятнее увидеть конкретную ошибку системы, чем “an unknown error has occurred”. Веб-сервером теперь можно управлять при помощи Powershell. На практике это означает, что администратор может запускать сценарии powershell в качестве реакции на какое-либо событие, например на ошибку IIS с определенным EventID. Долгожданное нововведение — поддержка технологии .NET в режиме установки Server Core, которая позволяет организовать веб-сервер со всем возможным функционалом в операционной системе, лишенной графической оболочки, следовательно, площадь для атаки злоумышленника будет меньше. Добавление .NET в Server Core означает много других возможностей помимо IIS, к примеру, запуск стороннего

приложения на Server Core становится более вероятным. Изменения коснулись и протокола FTP, теперь он может работать поверх SSL; ведь ни для кого не секрет, что протокол FTP принимает учетные записи в виде простого текста, а в случае FTP на Windows Server это, скорее всего, будет доменная учетная запись. Использование Secure Socket Layer устраняет этот “маленький” недостаток. Повысить уровень безопасности веб-сервера на базе Windows Server 2008 R2 можно, используя технологию изоляции веб-приложений: ограничив вычислительные процессы веб-приложений, вы защитите веб-сервер в случае компрометации одной из запущенных на нем служб.

### Работа на крупных предприятиях

Одновременный выход Windows 7 и Windows Server 2008 R2 — не совпадение. Ставка сделана на возможность предоставления и использования современных служб, повышающих эффективность работы на крупных предприятиях. Технология DirectAccess, которая приходит на смену технологически устаревшему VPN, позволяет пользователю мобильного компьютера, находящемуся за пределами корпоративной сети, подключаться к ней абсолютно прозрачно. В отличие от VPN и SSTP использование DirectAccess позволяет устанавливать два туннеля: для рабочей станции и для пользователя. А это значит, что если рабочая станция подключена к Интернету, то уже в момент ее включения, ещё до входа пользователя в систему, администратор может управлять ею из центрального офиса, а сам пользователь авторизуется через контроллер домена, а не через кэш своей учетной записи. При этом конечный пользователь не выполняет никаких дополнительных административных действий: всё, что ему требуется, — это подключить свой компьютер к Интернету. Если пользователь сменил

способ подключения к Интернету (например, с 3G-модема на Wi-Fi), то его подключение к корпоративной сети с помощью DirectAccess также сместится, и за все время работы за пределами корпоративной сети пользователь не ощутит этого. DirectAccess не снижает уровень безопасности предприятия, заданный VPN, так как все удаленные подключения шифруются с помощью стойких криптографических алгоритмов IPsec; в дополнение к этому можно использовать технологию Network Access Protection для оценки со-

ответствия пользовательской станции корпоративной политике безопасности. Если сказать вкратце, то DirectAccess — великолепный пример того, какой должна быть реинкарнация устаревшей технологии.

Другая интересная новая технология — BranchCache. Хотя пропускная способность и устойчивость каналов связи с Интернетом возрастает, ситуации, когда удаленные филиалы подключаются к главному офису по медленному, дорогому и неустойчивому каналу, всё ещё не редкость, особенно на просторах нашей необъятной родины. Неизбежны случаи, когда удаленные филиалы пользуются ресурсами, расположенными в центральном офисе. Включение функционала BranchCache позволяет кэшировать подобные запросы на компьютере, расположенном в филиале. При первом обращении запрошенное содержимое сохраняется на компьютере филиала, после чего повторные запросы на данную информацию перенаправляются на этот локальный компьютер; тем самым исключается необходимость WAN-подключения. BranchCache может работать в двух режимах — Hosted Cache и Distributed Cache. Разница заключается в том, что при использовании Hosted Cache для хранения кэшированного содержимого вам потребуется выделенный сервер Windows Server 2008 R2, а при использовании Distributed Cache эту роль будет выполнять рабочая станция под управлением Windows 7, которая первой запросила содержимое. Использование Hosted Cache целесообразно, на мой взгляд, только в случае особой значимости удаленного содержимого или при наличии “лишних” лицензий на Windows Server. В Windows Server 2008 R2 и Windows 7 усовершенствована технология BitLocker: теперь можно зашифровать содержимое переносных устройств, таких как внешние жесткие диски и USB-накопители. Есть и ещё одна приятная неожиданность: зашифрованные BitLocker’ом переносные устройства можно расшифровать не только в Windows 7, но и в некоторых более старых версиях Windows.

Windows Server 2008 R2 напоминает скорее новую версию ОС, чем обычное дополнение функционала. В нем есть возможности, которые найдут применение в компании любого размера, а стремительно набирающая популярность технология виртуализации, предлагаемая Microsoft, смещает приоритет серверного обеспечения с аппаратного на программное. □

Автор статьи — архитектор ИТ-систем компании “Везбауд” (Самара).

## ВКРАТЦЕ

### СЕРВЕРЫ

#### Первый Nano-сервер VIA

Тайваньская компания VIA Technologies продолжает прикладывать усилия для более заметного присутствия на серверном рынке. При этом ее основное внимание сосредоточено на сегменте предприятий малого и среднего бизнеса. В условиях ужесточения требований к серверному оборудованию в плане снижения его энергопотребления компания готова предложить пользователям экономичные серверные системы.

Ее последняя новинка, представленная в середине января, — компактный сервер M'SERV S2100 (его габариты — 13,5×12×26 см). Он стал первой серверной системой VIA, базирующейся на 64-разрядном процессоре VIA Nano (в сервере установлен чип с тактовой частотой более 1,3 ГГц и интегрированный IGP-чипсет VX800). Устройство M'SERV S2100 имеет пару слотов памя-



VIA M'SERV S2100 создан на базе фирменного процессора Nano

ти DDR2 SO-DIMM 667/533 МГц, два отсека для установки SATA-дисков, разъем CompactFlash Type I (для подключения при необходимости SSD-накопителя с целью быстрой загрузки ОС), два разъема Gigabit Ethernet и три порта USB 2.0 (один из них — на передней панели сервера).

Новый сервер VIA поддерживает фирменные технологии виртуализации и аппаратного шифрования и предусматривает возможность работы под управлением операционных систем Microsoft Windows XP, Windows Vista, Windows 7 и Windows Server 2008 R2, а также наиболее популярных Linux-систем (в том числе Ubuntu и SUSE Linux Enterprise Desktop 10 SP2) и FreeBSD.

В качестве потенциальных сфер применения M'SERV S2100 компания видит, в частности, системы резервного копирования, облачные сервисы, сетевые системы видеонаблюдения. И. К.



## ИТ в финансовой отрасли: постепенный выход из кризиса

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

С самого начала развития российского ИТ-рынка финансовые организации были одними из ведущих потребителей информационных технологий и благодаря этому смогли существенно повысить эффективность работы.

**ОБЗОРЫ** Но и одной из отраслей, наиболее сильно пострадавших от экономического кризиса, оказалась именно финансовая. Теперь игрокам этого рынка приходится оперативно перестраивать бизнес, чтобы приспособиться к изменившимся условиям. В поисках выхода из создавшейся ситуации они опять обращаются к тем технологиям, которые помогали им наращивать бизнес в “тучные” годы. Какие сейчас наблюдаются основные тенденции применения ИТ финансовыми организациями? Разобраться в этом помогли эксперты из отечественных и зарубежных компаний.

### Влияние кризиса

Экономический спад сильно ударил по финансовым компаниям. Они привыкли активно инвестировать в ИТ, но сегодня уже не могут себе этого позволить. По единодушному мнению экспертов, подавляющее большинство банков сократили бюджеты развития и приняли меры по оптимизации операционных расходов. Так, Галина Полушкина отметила, что в прошедшем году многие финансовые организации перешли в режим жесткой экономии издержек, причем в первую очередь сокращались ИТ-бюджеты развития: “По нашим оценкам, снижение составило 40—50%. В несколько меньшей степени кризис коснулся затрат на сопровождение”. При этом, по мнению Ивана Новоселова, в страховом сегменте больше, чем в банковском, ощущалось влияние кризиса: как крупные, так и средние компании не запускали новые ИТ-проекты или приостановили уже идущие.

Для банков одним из способов экономии стал вывод из эксплуатации идентичных по функциональности информационных систем и определенное ограничение сервиса для клиентов. Но общая тенденция — это сокращение или замораживание средств, ранее выделенных на ИТ. При этом особое внимание уделялось окупаемости инвестиций. Например, отметил Иван Новоселов, в прошлом году в банках приостанавливались грандиозные проекты по переходу на новую АБС или построение крупного хранилища данных, не дающие конкретных результатов в течение 8—10 мес.

Тем не менее крупнейшие банки с государственным участием продолжили работу над серьезными ИТ-проектами, причем даже такими, которые не направлены на немедленную финансовую отдачу, считает Борис Шлаин. С ним согласен Иван Новоселов: “Лидирующие российские банки и дочки иностранных банковских групп, ориентированные на стратегическое развитие на нашем рынке, продолжали инвестировать в ИТ. При этом особенно заметно было оживление к концу прошлого года, ко-

гда многие банки перестали ожидать второй волны кризиса и открыли ранее замороженные бюджеты”. Это мнение разделяет и Юрий Морозов: “ИТ-бюджеты в финансовой отрасли в основном претерпели сокращение, но крупные финансовые организации с государственным участием сохранили инвестирование в ИТ”.

Но не все зависит от размеров организации. По мнению Романа Сургунда, определяющим фактором является понимание значимости ИТ для бизнеса, а также влияние ИТ-директора и его способность аргументированно обосновывать проекты. Там, где ИТ воспринимается как чисто затратное направление, в конце 2008-го — начале 2009-го был уменьшен бюджет развития, и до середины прошлого года положительных сдвигов не происходило. Но в тех компаниях, в которых взаимодействие ИТ и бизнеса выстроено более правильно, выполнялась оптимизация текущих расходов, например за счет консолидации заказов и сокращения числа поставщиков оборудования и услуг по технической поддержке. Однако реализация многих новых проектов продолжалась, правда, зачастую требовались более детальное экономическое обоснование инвестиций и более тщательный выбор подрядчиков, повышались запросы к срокам окупаемости. Это привело к некоторой задержке и формированию отложенного спроса на ИТ-услуги.

### Особенности информатизации в финансовой отрасли

Повышенный интерес финансовых организаций к ИТ связан со спецификой их бизнеса, который требует обработки больших объемов информации. Отсюда вытекают особые требования регулирующих органов к бизнес-процессам, информационной безопасности и конфиденциальности данных.

Как подчеркнула Галина Полушкина, даже средний банк генерирует огромный объем данных — ежегодный прирост базы нередко измеряется терабайтами. Такие объемы требуют соответствующих подходов к поддержке и обработке.

Важная особенность финансовых организаций — их сильная зависимость от ИТ. Ведь даже небольшие неполадки в работе информационных систем могут серьезно отразиться на их деятельности, например снизится скорость работы и уровень обслуживания клиентов, а если произойдет потеря целостности и конфиденциальности данных, то это может привести к уменьшению клиентской базы и подрыву репутации организации. По мнению Романа Сургунда, этим, возможно, объясняется заинтересованность банков в высоконадежных отказоустойчивых ИТ-решениях.

Но внедрение ИТ в финансовом сегменте не самоцель, оно обусловлено конкретными насущными задачами. Главными из них, по единодушному мнению экспертов, являются сокращение и контроль рисков, снижение расходов и увеличение доходов, улучшение обслуживания клиентов и повышение их лояльности, со-

блюдение требований регулирующих органов или мажоритарного акционера.

Сейчас одна из важных задач — получение долгосрочного конкурентного преимущества за счет замены устаревших самодельных систем на современные, более гибкие решения, созданные с использованием промышленной технологии. Как считает Борис Шлаин, этим объясняется то, что даже в кризис ряд крупных банков запускает или продолжает проекты замены АБС.

Для улучшения обслуживания клиентов банки уделяют больше внимание “нишевым” бизнес-технологиям — от дистанционного обслуживания до кредитного конвейера. Ведь передовые ИТ-решения позволяют использовать информацию о клиентах на новом качественном уровне, предложив им максимально кастомизированные продукты и услуги. В связи с этим сейчас банки часто требуют, чтобы ИТ-системы могли взаимодействовать в режиме онлайн и обеспечивали круглосуточное обслуживание клиентов с использованием различных каналов и технологий, а также осуществляли дистанционное обслуживание. Как отметил Юрий Морозов, для привлечения и удержания клиентов банки развивают технологии, которые позволяют автоматизировать процесс продаж, повысить уровень сервиса, сократить операционные издержки при взаимодействии с клиентами.

Но при этом многое зависит от уровня ИТ-культуры организации. По мнению Романа Сургунда, там, где этот уровень достаточно высок, речь сейчас идет о трансформации самой модели бизнеса банка с использованием передовых ИТ. В частности, ИТ-решения способны помочь финансовой организации комплексно управлять рисками (рыночными, кредитными, операционными, а также связанными с финансовыми преступлениями) и следить за соответствием требованиям регулирующих органов.

К тому же в связи с кризисом усилилась тенденция к консолидации финансовой отрасли. Поэтому важной и актуальной задачей сейчас является обеспечение управляемости организациями в условиях активного процесса слияний и поглощений.

### Новые задачи и их решения

Кризис вызвал смещение акцентов в финансовом секторе и изменение в структуре приоритетных технологий, и вместо простого наращивания ИТ-мощностей, принятого в “тучные” годы, сейчас на первое место выходят такие направления, как создание динамической инфраструктуры, консолидация и сокращение затрат, оптимизация ИТ, технологическое обеспечение непрерывности бизнеса.

По наблюдению Бориса Шлаина, повысился интерес к порталам, которые позволяют предоставить клиенту услуги различных участников одной финансовой группы через единый вход — от банковских услуг до страхования и инвестиций, растет внимание к системам самообслуживания, как дистанционного, так и с использованием различных терминальных устройств.

Меняется и сам подход к внедрению ИТ. Так, многие организации уже понимают, что невозможно решить все задачи банка просто заменой систем. Как подчеркнул Роман Сургунд, фокус смещает-

### Наши эксперты



**ЮРИЙ МОРОЗОВ,**  
коммерческий представитель, департамент хранения данных, HP



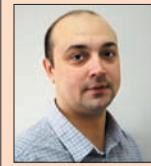
**ИВАН НОВОСЕЛОВ,**  
старший менеджер по работе с финансовым сектором, “SAS Россия/СНГ”



**ГАЛИНА ПОЛУШКИНА,**  
первый заместитель генерального директора, “Прогноз”



**РОМАН СУРГУНД,**  
директор по развитию бизнеса — решения для финансовых организаций, IBM Russia/CIS



**АРТЕМ ХАЗОВ,**  
директор по продажам, “Афлекс дистрибьюшн”



**БОРИС ШЛАИН,**  
независимый эксперт

ся от независимых бизнес-приложений к интегрированным пакетам, подобранным с учетом построения корпоративной архитектуры финансовой организации в целом. По его оценке, такой подход позволяет добиться существенной экономии эксплуатационных затрат. С ним согласен Юрий Морозов, который отметил повышенный интерес к технологиям виртуализации и консолидации.

Наблюдаются перемены и в методах работы с данными. По мнению экспертов, в ближайшей перспективе можно ожидать взрывного роста спроса на хранилища данных, так как такое решение поддерживает интеграцию при объединении банков и является инструментом для эффективной работы с клиентской базой.

Одним из подобных инструментов являются системы бизнес-аналитики (BI), внедряемые несмотря на кризис. По словам Романа Сургунда, компания IBM в прошлом году начала ряд крупных проектов в России и за рубежом, которые уже дали первые результаты: значительные качественные изменения подхода к управлению эффективностью организации. Интерес к BI заметила и Галина Полушкина: “Хотя многие организации отложили запуск новых проектов, напрямую не связанных с автоматизацией зарабатывающих направлений бизнеса, некоторые все-таки начинают внедрение BI, в 2009 г. наша компания заключила ряд контрактов на разработку новых систем бизнес-аналитики для ряда банков”.

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 17 ►

# “Нам нужно сообщество разработчиков открытого банковского ПО”

На страницах нашего еженедельника мы неоднократно рассказывали о специфике и направлениях использования ИТ в банковском секторе. Правда, в большинстве случаев речь шла о крупных компаниях, названия которых

**ИНТЕРВЬЮ** у всех на слуху. Поэтому особенно интересно узнать, как смотрят на проблему автоматизации своей деятельности представители малого и среднего бизнеса. Начальник управления автоматизации закрытого акционерного общества “Объединенный резервный банк” (ЗАО “ОРБАНК”) Олег Белов поделился с научным редактором PC Week/RE Ольгой Павловой своими взглядами на особенности применения и развития автоматизированных банковских систем (АБС), а также на нынешнюю ситуацию на рынке банковского ПО. Три года назад в связи со сменой акционеров этот банк перебрался в Москву из Саратова, где он именовался Саратовским областным коммерческим банком социальной сферы КОНТО. Сегодня “ОРБАНК” входит в структуру компании “ШТРИХ-М”, занимающейся разработкой и производством высокотехнологичных систем автоматизации бизнеса.



Олег Белов

клиент стал избирателен и пуглив, в связи с чем приходится уделять наибольшее внимание именно внешней стороне деятельности, причем порой фактически в ущерб двум другим направлениям.

Так, в прошлом приветствовалось внедрение больших и дорогих программных средств, например CRM-системы, имеющей длительный срок внедрения и большую стоимость. Теперь же выражение “лоскутная автоматизация”, которое раньше было просто ругательным, становится нормальным явлением и даже практически синонимом эффективности.

#### PC Week: А как же проблемы интеграции?

**О. Б.:** У всего есть плюсы и минусы. Но здесь — то как раз и надо искать “золотую середину”. На мой взгляд, существуют две крайности. Первая — это банк, который не имеет своей ИТ-структуры и в решении задач полностью полагается на вендоров или ИТ-партнеров. Вторая крайность, когда банк всё делает самостоятельно.

Я считаю, что “ОРБАНК” не принадлежит ни к одной из этих групп. Используемая нами АБС имеет открытую архитектуру и позволяет легко изменять заложенные алгоритмы самостоятельно, добавлять новые. Причем при этом не нарушается общая идеология системы.

#### PC Week: Как вы оцениваете имеющиеся на рынке решения для банковской сферы?

**О. Б.:** Сегодня такие решения появляются. Но, к сожалению, банк — хотя и мобильная, но при этом консервативная структура. Существует понятие “непрерывность бизнеса”, и это создает для ИТ-службы большие сложности. У нас есть только два выходных дня, в течение которых мы можем сделать “маленькую революцию”. А большие перестройки не для нас.

Поэтому даже если нам не нравится, скажем, провайдер связи, то мы всё равно вынуждены пользоваться его услугами, поскольку слишком много наших сервисов подключено именно к нему. Или, например, недавно мы осуществили переход на новую версию АБС — RS-Bank 5.5. С технологической точки зрения задача вполне тривиальная — нужно было всего лишь скопировать некоторые файлы и перенести базы данных. Но вся ее изюминка состояла именно в том, чтобы не остановить производственные процессы банка.

Те же проблемы касаются и аппаратных средств. Десять раз подумаешь, прежде чем решишься обновить оборудование. И потому, если банк изначально проводил политику с запасом, не ужимаясь в аппаратной части, а думая на три шага вперед, это сегодня окупается.

Имеющиеся у нас решения позволяют нам пока продуктивно работать, и я надеюсь, что мы на них продержимся еще не-

сколько лет. Тем не менее мы уже получили “добро” от руководства о переводе некоторых процессов на новые технологии.

#### PC Week: Кстати, в условиях кризиса многие говорят о целесообразности перехода на открытое ПО. У вас такие варианты рассматриваются?

**О. Б.:** Сейчас очень важной проблемой является информационная безопасность. Поэтому я считаю, чтобы такие структуры, как банки, могли спокойно работать, софт для них должен быть лицензирован и сертифицирован. Более того, должна быть обеспечена законодательная поддержка используемой ими программной базы.

Помимо этого разработчики АБС в большинстве своем используют ПО, имеющее устоявшийся интерфейс и обеспечивающее одинаковый формат импорта-экспорта документов. В настоящее время таким стандартом стал фактически Microsoft Office. И поэтому если мы хотим получить красиво оформленную отчетность, то АБС должна осуществлять выгрузку или в Excel, или в другое офисное приложение. Так что разработчики АБС вряд ли пойдут на огромные затраты, которые необходимы для поддержки разных интерфейсов со сторонними продуктами.

Применение технологии Open Source для кредитных организаций имеет собственную специфику. Существует два типа АБС. Первый — это закрытая и не имеющая программных интерфейсов система, разработанная для конкретного заказчика, а впоследствии внедренная в ряде других банков. Все российские кредитные организации — почти близнецы-братья, поскольку работают в соответствии с правилами ведения бухгалтерского учета, введенными ЦБ России (Положение № 302-П). Однако поскольку технологические процессы у них организованы по-разному, то “коробочных” АБС никогда не было и не будет. А чтобы закрытые АБС могли охватить большой спектр клиентов, необходимо приложить огромные усилия большого штата программистов и сотрудников службы поддержки. Это очень дорого для самой фирмы-разработчика, так что они обычно отворачиваются от мелких клиентов.

А с другой стороны, есть разработчики АБС, предлагающие конструкторы, из которых ИТ-специалисты банка могут самостоятельно построить систему, отвечающую их конкретным требованиям.

И здесь, я считаю, должна быть “золотая середина”. Есть три ядра, на которых строится деятельность любого банка. Первое — это основополагающие положения, без которых банк работать не может (например, Положение № 302-П). Второе ядро — разные нормативы, фактически дающие оценку нашей деятельности: что мы делаем, зачем и как. И третье ядро — самое обширное и постоянно растущее — включает самые разные задачи, среди которых финансовый мониторинг, взаимодействие с миграционной службой, поддержка вводимого с 1 января закона о персональных данных и пр.

Исходя из такого подхода, разработчики закрытых АБС обязаны поддерживать развитие всех трех ядер, что значительно осложняет задачу наращивания дополнительных возможностей, отнимая значительное время и ресурсы. Открытая же структура АБС позволяет банкам самостоятельно реализовывать появляющиеся новые потребности или исправлять некоторые ошибки. Вот простой пример. Во все кредитные организации приходит список недействительных паспортов, в соответствии с которым все разработчики АБС обязательно реализуют функцию импорта недействительных паспортов и учета операций, использующих данные сведения. Это, в частности, позволяет находить террористов, а также выявлять утерянные паспорта. Вместе с тем для

проведения операции, требующей предъявления паспорта, необходимо, чтобы паспорт не только не находился в этом списке, но и не был просто просроченным. Просроченный паспорт также является недействительным, с ним нельзя осуществлять валютно-обменные операции, получать пластиковую карту. Однако этот нюанс не учитывается ни одним из разработчиков АБС, поэтому нам пришлось реализовать его самостоятельно.

Вот другой пример. С нового года вводятся новые правила оформления документов по закону о правовом положении иностранных граждан (115-ФЗ). Для обеспечения соответствия этим правилам требуется идентификация пользователей, и я полагаю, что не все разработчики АБС успеют это реализовать к данному сроку. В нашем же банке, я надеюсь, мы это сделаем, поскольку у нас есть необходимые для этого инструменты. И подобных мелочей довольно много.

Резюмируя всё вышесказанное, можно считать всех разрозненных пользователей открытых АБС — а их насчитываются не сотни, а тысячи по всей стране — сообществом разработчиков открытого ПО. Поэтому для банка идеология открытого ПО заключается не в использовании опыта сторонних вендоров, которые никак не принадлежат к банковскому сектору, а именно в разработке, интеграции, публикации и совместном применении решений для наших специфических задач, которые производитель еще не успел реализовать.

#### PC Week: Но такие процессы не должны проходить стихийно и бесконтрольно...

**О. Б.:** По моему мнению, именно фирма-разработчик АБС должна быть модератором этих идей. И тогда у нас будет сообщество открытой разработки под эгидой производителя АБС. Более того, я считаю, что в нынешних условиях кто первый реализует эту мысль, тот и будет “на коне”. Потому что, сколько бы ни было у того или иного производителя программистов, их всегда меньше, нежели ИТ-специалистов, которые используют эти АБС и дорабатывают новые возможности.

С моей точки зрения, чем лучше будут обстоять дела у разработчиков АБС, тем лучше будет и нам. Ведь в реализации подобного подхода взаимная выгода присутствует обязательно, хотя не обязательно в денежном выражении. Поначалу фирмы-разработчики несомненно будут нести дополнительные затраты, связанные с расширением своего штата, поскольку им понадобятся грамотные сотрудники, умеющие проводить первичную оценку программных решений и выносить заключение, что готово к использованию и открытой доработке. И на данном этапе, на мой взгляд, должны оказываться какие-то финансовые поощрения тем, кто захочет делиться своими технологиями.

С другой стороны, банки должны быть тоже заинтересованы в появлении сообщества открытой разработки. Конечно, никто их не захочет отдавать напрямую свои технологии, способствуя тем самым развитию конкурентов. Но если это будет взаимная отдача, если мы отдаем для того, чтобы получить нечто большее или более стабильно работающее ядро, которое более оперативно отвечает изменениям законодательства, то тут ответ будет однозначно “да”.

Формирование такого сообщества, как мне представляется, значительно снизит шансы разработчиков закрытых АБС, поскольку обеспечение соответствия всем изменениям в законодательстве ложится целиком и полностью на их плечи. И напротив, увеличит как количество клиентов, так и качество программного обеспечения для разработчиков, использующих открытые технологии.

PC Week: Спасибо за беседу.

## ИТ в финансовой...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 15

Иван Новоселов объясняет такую популярность ВІ тем, что сейчас применение этой технологии выходит за традиционные рамки построения отчетности и охватывает задачи аналитики для CRM (управления взаимоотношениями с клиентами), управления рисками, противодействия отмыванию нелегальных доходов, управления активами и пассивами. Кроме того, во время кризиса ВІ зачастую применяется для оптимизации стратегий сбора просроченной задолженности. Для решения таких специфических задач создаются специализированные коробочные продукты, например для управления финансовыми рисками или сметным планированием, быстро внедряются и являются доступными по цене.

Однако для эффективной работы хранилищ данных и аналитических систем большое значение имеет качество исходной информации. А с этим часто возникают проблемы. Как только что-то меняется задним числом в транзакционной системе, а это может произойти даже в закрытом периоде, текущая информация в хранилище данных становится неактуальной. В результате снижается качество аналитики и повышается вероятность ошибки управления.

Поставщики предлагают способы решения этой проблемы — технологические и организационные. По словам Галины Полушкиной, в одном из проектов был разработан механизм регистрации всех изменений основных сущностей в АБС в режиме реального времени. Это позволило банку получать сведения обо всех изменениях и обеспечивать 100%-ную корректность своего хранилища данных по итогам дня.

Важно также выполнять предварительный анализ и очистку данных на этапе их загрузки в хранилище. И хотя, отметил Роман Сургунд, это требует дополнительной архитектурной проработки, использование специальных средств и значительных начальных инвестиций, расходы окупаются при эксплуатации за счет экономии аппаратных ресурсов и оперативного использования корректных данных о клиенте различными бизнес-подразделениями банка или страховой компании для формирования комплексных предложений продуктов и услуг.

### Информационная безопасность на первом плане

Поскольку весь бизнес финансовых организаций построен на обработке информации, обеспечение информационной безопасности является критически важным для этого сегмента.

Однако кризис обнажил определенные проблемы в данной области. В качестве примера Борис Шлаин привел дистанционное обслуживание клиентов: «Иногда банки идут навстречу клиентам, жертвуя соображениями безопасности и упрощая правила авторизации операций. Но после ряда инцидентов многим из них пришлось ограничить состав выполняемых дистанционно операций и изменить технологию авторизации».

Кроме того, вызванный кризисом сокращение бюджетов вынуждает руководство ИТ-отделов повышать эффективность использования имеющихся в их распоряжении ресурсов и экономить на приобретении новых программно-аппаратных средств. Поэтому одной из главных задач ИТ-службы становится поддержание работоспособности корпоративных систем и приложений. По словам Артема Хазова, обеспечить непрерывность бизнес-процессов можно различными способами, например создать физически защищенную систему хранения данных, использовать различные RAID-массивы и т. д. Однако все эти меры не отменяют необходимости применения специальных программных

решений, обеспечивающих резервное копирование данных и возможность их восстановления в кратчайшие сроки. Причем во многих случаях этот способ оказывается наиболее экономически эффективным.

Роль информационной безопасности возрастает и в связи с появлением новых законов и требований со стороны регулирующих органов. Так, со вступлением в силу закона о персональных данных российским финансовым учреждениям придется уделять особое внимание вопросам защиты. Поэтому, считает Артем Хазов, на первый план выходит задача создания резервных копий и быстрого восстановления персональных данных, а также обеспече-

ние безопасности периметра информационной системы и защиты информации от инсайдеров.

По прогнозу Бориса Шлаина, основными тенденциями наступающего года станут завершение модификации информационных систем для соответствия новым нормативным требованиям в части защиты персональных данных, а также унификация технологии идентификации клиентов и авторизации операций при использовании различных продуктов в рамках одной финансовой группы — от интернет-трейдинга до дистанционного банковского обслуживания и подписания соглашения при помощи ЭЦП.

### Что тормозит и стимулирует внедрение ИТ

Опросы ИТ-менеджеров из разных стран мира показывают, что около четверти всех проектов заканчиваются провалом, а более 60% реализуются с затягиванием сроков и перерасходом бюджета. Конечно, многое зависит от структуры предприятия, специфики его бизнес-процессов и особенностей внедряемого решения. Но главные причины организационные — плохое управление и недооценка рисков. Основным путем решения этой проблемы Галина Полушкина считает использование прецедентных наработок и готовых апробированных решений.

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 18 ▶

**Представляем новую серверную комнату, которая полностью готова к эксплуатации**

Интегрированная система охлаждения APC обеспечит наиболее экономически эффективную адаптацию вашей серверной комнаты в соответствии с любыми будущими потребностями

Ваша серверная комната становится барьером на пути внедрения новых технологий?

Консолидация, виртуализация, конвергенция сетей, блейд-серверы — все эти новые технологии повышают эффективность, сокращают затраты и позволяют вам добиваться большего меньшими усилиями. Но они также связаны с проблемами высокой энергетической плотности, охлаждения и управления, которые никогда не учитывались при проектировании традиционных серверных комнат. Вы опираетесь на собственную интуицию, надеетесь на возможности системы кондиционирования здания, или внедряете какие-либо временные решения. Знаете ли вы, как без лишних затрат повысить уровень надежности и эффективности управления в вашей серверной комнате?

Компания APC by Schneider Electric представляет комплексное решение для серверной комнаты

Теперь вы можете получить в рамках одного полнофункционального интегрированного решения все необходимые компоненты электропитания, охлаждения, мониторинга и управления, которые отличаются исключительной простотой внедрения. Все компоненты предварительно протестированы для обеспечения наиболее эффективной совместной работы, и при этом могут органично интегрироваться в ваше существующее оборудование. Вам нужно лишь установить это проверенное и готовое к эксплуатации решение — при этом не нужно оптимизировать конфигурации системы охлаждения или проводить дорогостоящую реконструкцию. Модульная конструкция с возможностью наращивания ресурсов по мере необходимости дает 100-процентную уверенность в том, что ваша серверная комната будет эффективно работать при любых изменениях ваших будущих потребностей.

Легко и экономически эффективно подготовьте вашу серверную комнату для решения задач будущего

APC избавит вас от трудностей, связанных с поиском оптимальной конфигурации серверной комнаты. Независимые блоки охлаждения InRow, шкафы NetShelter с поддержкой высокой энергетической плотности и системы изоляции воздушных коридоров APC могут быть объединены для создания надежной экосистемы ИТ практически в любой среде. Датчики для мониторинга уровня стойки, встроенные в блок охлаждения автоматизированные элементы управления и интегрированные средства программного управления обеспечивают полный дистанционный контроль и полное представление о состоянии системы. Просто установите устройства защиты электропитания (например, лучшие в своем классе ИБП Smart-UPS или Symmetra), и вы получите полнофункциональную систему для решения текущих и будущих задач.

Если у вас имеется выделенное ИТ-пространство...

Получите готовую систему охлаждения как единое решение с поддержкой высокой энергетической плотности.

Система APC InRow SC, объединяющая блок прецизионного охлаждения InRow SC (охлаждающая способность до 7 кВт), шкаф NetShelter SX и систему изоляции воздушных коридоров Rack Air Containment, предлагается со специальной скидкой (срок действия предложения ограничен). Номера артикулов: RACSC101E, RACSC112E, RACSC201E.

Если у вас нет выделенного ИТ-пространства...

Представляем шкаф NetShelter CX: компактные серверные шкафы с отличной шумоизоляцией, разработанные для открытых офисных сред.

В этих решениях компоненты электропитания, охлаждения и управления интегрированы в защищенный, бесшумный и охлаждаемый шкаф, дизайн которого отлично сочетается с любой офисной мебелью.



Загрузите **БЕСПЛАТНО** информационную статью APC №68 «Электропитание и охлаждение при использовании питания по Ethernet (PoE)» и станьте участником розыгрыша\* — выиграть iPod Touch.

Зайдите на сайт [www.apc.com/promo](http://www.apc.com/promo) и введите код **74364t**

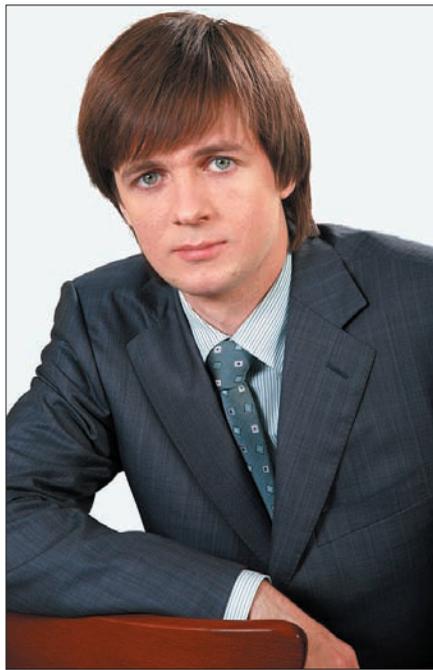


# “Прогноз” для финансового сектора

Компания “Прогноз” — один из немногих отечественных разработчиков, создающих информационно-аналитические системы на основе собственной BI-платформы, завоевала прочные позиции в органах государственного управления всех уровней. Среди ее заказчиков — Администрация Президента РФ, Аппарат Правительства РФ, Минэкономразвития, Минфин и Счетная палата РФ. Менее известен тот факт, что решения “Прогноза” уже давно с успехом используются во многих коммерческих организациях, включая и банки. О том, что предлагает эта компания финансовой отрасли, рассказал Сергей Ивлиев, руководитель направления решений для финансовых институтов компании “Прогноз”.

**Какие решения предлагает ваша компания банкам и финансовым организациям?**

**СЕРГЕЙ ИВЛИЕВ:** Решения компании “Прогноз” для банков можно отнести к классу систем поддержки принятия решений (СППР). На самом деле СППР — это достаточно широкое понятие. На наш взгляд, основная цель создания подобных систем — формирование единой информационно-аналитической среды для решения различных задач бизнес-аналитики, планирования, прогнозирования, бюджетирования, управления рисками. В последнее время также принято использовать термин GRC — Governance, Risk management, Compliance, т. е. управление бизнесом, риск-менеджмент и контроль за соответствием законодательству. В соответствии с этой идеологией нашей компанией была разработана линейка коробочных продуктов, которая включает решения по управлению портфелем (“ПРОГНОЗ. Управление кредитным портфелем”), административно-хозяйственными расходами (“ПРОГНОЗ. Сметное планирование”), финансовыми рисками и соответствием требованиям законодательства (“ПРОГНОЗ. Рыночный риск”, “ПРОГНОЗ. Кредитный риск”, “ПРОГНОЗ. ССВ”). Коробочные продукты обеспечивают возможность развертывания широкого набора функций за минимальное время и в большинстве случаев полностью покрывают потребности клиентов. Для реализации специфических требований компания предлагает услуги по разработке кастомизированных решений как на основе коробочных продуктов, так и полностью, “с нуля”. Такие решения учитывают уникальность инфраструктуры и бизнес-процессов заказчика, которые не укладываются в стандартные модели. В качестве примеров подобного рода можно привести проекты по разработке прогнозно-аналитической системы Западно-Уральского банка Сбербанка России, системы контро-



Сергей Ивлиев

ля лимитов Внешэкономбанка, системы администрирования кредитных операций Газпромбанка, системы обработки транзакций ЮниКредит Банка и многие другие проекты.

**Решения категории GRC (Governance, Risk management, Compliance) есть в портфеле многих вендоров, в том числе и зарубежных. Существуют ли некие национальные особенности, которые следует учитывать при проектировании, настройке и внедрении таких систем в нашей стране?**

**С. И.:** Да, конечно. Сложившаяся бизнес-практика наряду с постоянно совершенствующимся законодательством устанавливает определенные правила игры при создании подобных систем в России. По некоторым оценкам, не менее 80% времени, затрачиваемого аналитиком, уходит на поиск и ввод исходной информации, поэтому особое внимание должно уделяться качеству и удобству средств обработки исходных данных. Например, только для представления балансовых данных банков (форма № 101) в России существует не менее 40 различных форматов и шаблонов. Подобные национальные особенности, безусловно, необходимо учитывать. Следующим ключевым моментом является используемая методология, которая, конечно же, требует адаптации под национальные стандарты и бизнес-практики. Неотъемлемая часть процесса внедрения аналитических систем — постоянный мониторинг и совершенствование применяемых моделей, оценка их практической значимости, адекватности получаемых выводов как разработчиками этих

моделей, так и ответственными специалистами банка. В значительной степени национальной особенностью является и наше законодательство. Это особенно ощутимо в банковской сфере, где любое изменение инструкций ЦБ требует оперативной реакции со стороны вендора. В этих условиях существенное преимущество получают российские разработчики ПО, которые, в отличие от зарубежных компаний, имеют необходимые ресурсы для заблаговременной реакции на планируемые изменения. Мы стараемся учитывать в очередных релизах, которые поступают заказчикам в рамках технической поддержки, все изменения нормативной базы еще до момента их официального опубликования.

**Как осуществляется управление нормативно-справочной информацией? Есть ли у вас стандартные справочники НСИ или их построение выполняется в каждом финансовом учреждении индивидуально?**

**С. И.:** Все наши решения реализуются на платформе Аналитического комплекса ПРОГНОЗ, который включает в себя средства управления НСИ. При этом каждая система содержит как базовые, так и клиентские справочники. Базовые справочники стандартизированы и едины для всех клиентов, например справочники валют, стран мира, международных кредитных рейтингов и т. д. Клиентские справочники, такие как, в частности, справочник финансовых показателей, могут настраиваться в каждом конкретном случае. Такая настройка, как правило, не трудоемка и выполняется конечными пользователями без привлечения разработчиков.

**Насколько велики трудозатраты на создание проектных решений на основе ваших типовых программных продуктов у каждого конкретного заказчика? Каково типичное соотношение его расходов на лицензии и внедренческий консалтинг? Как осуществляется сопровождение и техническая поддержка?**

**С. И.:** Ключевые принципы, положенные в основу наших коробочных решений, а именно расширяемость и открытая архитектура, позволяют легко адаптировать их под требования конкретного клиента с минимальными трудозатратами, в сжатые сроки и, что самое главное, по весьма умеренной цене. Коробочные решения предполагают, что внедрение осуществляется достаточно просто и может производиться без нашего непосредственного участия. Так, большинство операций по настройке любой системы может быть выполнено специалистами клиента самостоятельно. Наши продукты содержат необ-

ходимый набор методик и сервисов, которые банки могут использовать сразу после установки продукта, что тем не менее не исключает возможности привлечения наших консультантов. Затраты на стандартное внедрение зависят от внедряемого коробочного продукта и могут составлять от 0 до 50% стоимости лицензии.

Сопровождение и техподдержка осуществляются в режиме “горячей линии”, работают специализированные системы учета обращений пользователей, в результате чего ни один вопрос не остается без внимания. При необходимости возможен выезд специалиста для разрешения возникающих вопросов.

**Предлагает ли “Прогноз” свои решения в виде услуги?**

**С. И.:** Идеология SaaS является перспективным направлением развития бизнеса. Основное препятствие для внедрения данного подхода заключается в специфике GRC-решений, требующих большого количества конфиденциальных данных. Большинство банков в интересах информационной безопасности на сегодняшний день просто не готово решиться на подобный шаг. Исключение составляет общедоступная информация финансовых рынков и макроэкономической статистики, консолидацию и обработку которой мы выполняем в качестве услуги для многих наших клиентов.

**В каких кредитных и финансовых учреждениях используются GRC-решения “Прогноза”? Какие их достоинства и недостатки отмечают ваши заказчики? В каком направлении вы собираетесь их развивать в дальнейшем?**

**С. И.:** Сегодня нашими клиентами являются более сотни финансовых организаций, включая шесть из десяти крупнейших российских банков. Объем и структура нашего портфеля говорят сами за себя — нам доверяют, с нами работают, несмотря на существенный спад расходов на ИТ в 2009 г. Среди основных достоинств наших решений клиенты отмечают продуманное функциональное наполнение, широкие возможности по самостоятельной настройке и, конечно же, качество поддержки и сопровождения наших продуктов — мы всегда стремимся посмотреть на себя глазами клиента, стараемся максимально быстро и эффективно решить проблемы, возникающие у заказчика.

В ближайшие годы мы планируем совершенствовать нашу линейку коробочных продуктов, при этом сохраняя темпы разработки новых и развития уже существующих заказных решений. Полученная в результате синергии должна вывести наши продукты на принципиально новый уровень удовлетворения потребностей клиентов.

## ИТ в финансовой...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 17

ванных решений, контроль качества на всех стадиях, четкое планирование и, наконец, управление проектными рисками.

К тому же из-за кризиса на первый план выходит проблема сокращения ИТ-бюджетов. Финансовые организации стали более пристально оценивать возврат от вложений в ИТ. Усложнились процедуры принятия решений о выделении средств и о запуске проектов.

Поэтому важно понимать последствия экономии на ИТ-решениях. В качестве примера Артем Хазов привел данные аналитической компании Gartner, согласно которым даже в небольшой компании простой серверов может привести к убыткам порядка 10 тыс. долл./ч.

Известно, что повышать эффективность работы можно двумя путями: сни-

жая затраты или улучшая результаты. Эксперты подчеркивают, что внедрение ИТ позволяет добиться обеих целей и в качестве доказательства приводят конкретные примеры. По словам Галины Полушкиной, помимо чисто качественных преимуществ BI-система может обеспечить денежный эффект за счет экономии ресурсов. Так, за счет централизации аналитики западно-уральскому отделению Сбербанка РФ удалось высвободить специалистов, которые раньше занимались подготовкой аналитической отчетности. По предварительным оценкам, отдача от инвестиций составляет порядка 60% за год, и за полтора года система полностью окупилась. Иван Новоселов рассказал, что внедрение аналитического хранилища данных SAS в МДМ Банке позволило не только ежедневно получать сведения об операциях с клиентами, но и найти дополнительные возможности для увеличения прибыли и

развития продаж за счет сегментации клиентской базы и целевых рекламных кампаний. А Роман Сургунд привел интересный результат внедрения решения IBM по противодействию хищениям в одном из американских банков. На второй день после запуска системы в промышленную эксплуатацию удалось предотвратить кражу 500 тыс. долл., что невозможно было бы сделать ранее, так как преступники ухитрялись открывать и закрывать счета в онлайн-режиме настолько быстро, что предыдущая схема работы в банке просто не позволяла выявить эти операции. В другом американском банке после внедрения решения по управлению бизнес-правилами iLOG за счет перекрестных продаж и увеличения скорости одобрения заявок за первый месяц в четыре раза увеличился объем выдаваемых займов, на 15% повысился средний объем займа, стоимость процесса согласования уменьшилась на

78%, а коэффициент удержания клиентов вырос на 3%.

**Что ждать в этом году?**

По мнению экспертов, вызванное кризисом сокращение бюджетов на развитие ИТ-решений привело к формированию отложенного спроса, что позволяет более оптимистично смотреть на перспективы ИТ в финансовом секторе в наступившем году.

Предполагается, что наиболее востребованными будут услуги интеграции и соответствующие технологии, консалтинг по разработке и внедрению новых финансовых продуктов, прежде всего в кредитовании и инвестициях. Ожидается также бурное развитие различных видов систем для самообслуживания клиентов, прежде всего обслуживания через портал и терминальные устройства, расширение практического использования CRM-технологий для активного взаимодействия с лояльными и приоритетными клиентами. □

# Безопасность бизнес-процессов в современном финансовом учреждении

Кризис мировой финансовой системы так или иначе затронул все российские корпорации, однако наиболее болезненно на него отреагировали предприятия банковского сектора и их многочисленные клиенты. Повышение ставки рефинансирования Центрального Банка и рост стоимости привлекаемых активов привели к повышению процентных ставок по кредитам для организаций и частных лиц. По-прежнему велика сумма невозврата уже выданных кредитов. И для преодоления кризиса банкам как никогда необходима слаженная работа всех его ключевых подразделений, а значит — гарантия непрерывности всех бизнес-процессов, обеспечиваемых корпоративной информационной системой. Поэтому в условиях кризиса экономия на ИТ-подразделениях может обернуться для банка самыми непоправимыми последствиями. Ведь на практике из-за одного сбоя центрального сервера на неопределенное время может быть парализована работа множества дополнительных отделений и филиалов банка. А необходимость восстановления работоспособности ИТ-инфраструктуры после программного сбоя, ставшего к тому же причиной утраты критически важных данных, возникает достаточно часто. Особенно плачевными последствия такого сбоя могут быть для головного офиса финансово-кредитного учреждения в период кризиса, когда качество обслуживания всех категорий клиентов становится важнейшим конкурентным преимуществом банка, а сохранение лояльности существующих клиентов обходится дороже привлечения новых.

Например, восстановление рабочей базы главного бухгалтера по первичным документам может занять многие месяцы кропотливой работы, в течение которых деятельность банка будет парализована или во многом затруднена. А если такой сбой случится накануне сдачи годовой финансовой отчетности, — под угрозой может оказаться не только репутация, но и само существование банка. Другой пример — программный сбой сервера, хранящего данные о текущей операционной деятельности банка (платежи, проводки по счетам, операции по банковским картам и др.). Кроме того, что самостоятельное восстановление этих данных займет массу рабочего времени и надолго приостановит обслуживание клиентов, этот процесс крайне затруднителен, поскольку сотрудникам банка придется сначала подготовить, а затем тщательно проверить всю информацию

об операциях, предшествующих моменту сбоя. Не меньшими неприятностями грозит выход из строя почтового сервера Microsoft Exchange. Ведь для сотрудников банка электронная почта — один из основных каналов коммуникации с партнерами, клиентами, контрагентами. Даже у банка с небольшой филиальной сетью работа по восстановлению серверов и рабочих станций может занять недели и привести к многомиллионным убыткам. Именно поэтому для учреждений финансово-банковского сектора столь важно заблаговременно позаботиться о резервировании критически важных данных, а также возможности их восстановления в предельно сжатые сроки.

К счастью, сегодня на рынке представлены эффективные инструменты, позволяющие за считанные минуты восстановить работоспособность серверов после программного сбоя, практически не прерывая запущенные на них процессы. Рассмотрим основные возможности таких продуктов на примере решений Acronis — одного из мировых лидеров в разработке программных решений резервного копирования и восстановления данных. В конце прошлого года эта компания представила на российском рынке новую линейку продуктов Acronis Backup & Recovery 10, включающую в себя средства дедупликации данных, расширенную поддержку виртуальных сред и функции централизованного управления. Эти решения могут применяться самостоятельно или стать основой централизованной системы управления и автоматизации всех процессов резервного копирования на предприятии. Их применение позволяет легко восстановить все содержимое жесткого диска, включая операционную систему, приложения и данные на момент, предшествующий сбою, всего за несколько минут, а не часов или дней, что особенно важно для банков в нынешних условиях. Решения Acronis Backup & Recovery 10 работают как с полными образами дисков и их разделами, так и с отдельными каталогами и файлами. Это позволяет значительно сократить время резервного копирования всей информации на диске по сравнению с пофайловой архивацией, в некоторых случаях разница может достигать десятков раз. При этом предусмотрено несколько вариантов резервного копирования: полное, только новых или только измененных файлов, а также избирательное. Применение технологии дедупликации

исключает из резервной копии повторяющиеся идентичные данные, позволяя таким образом добиться сокращения объемов необходимого для хранения дискового пространства до 90%. За счет этого достигается максимальная эффективность использования имеющегося в финансовом учреждении оборудования и обеспечивается экономия на приобретении новых аппаратных средств. Благодаря интуитивно понятному интерфейсу у пользователей Acronis отсутствует необходимость в дополнительном обучении ИТ-специалистов. Расширенная поддержка виртуальных сред VMware, Parallels, Microsoft Hyper-V и Citrix XenSource и наличие серверного агента резервного копирования виртуальных машин позволяют создавать и развертывать резервные копии в рабочем режиме через API-интерфейсы VMware ESX и Microsoft Hyper-V без установки клиента на каждой виртуальной машине. Таким образом, решения линейки Acronis Backup & Recovery 10 для современного банка становятся эффективным инструментом поддержания непрерывности бизнес-процессов.

Не секрет, что предприятия банковского сектора эксплуатируют также серверы баз данных и электронной почты. Особенностью таких приложений является высокая частота обновления обрабатываемых ими данных, диктующая необходимость обновления их резервных копий раз в несколько минут. Для резервного копирования и восстановления работоспособности таких серверов компания Acronis разработала линейку продуктов Acronis Recovery. Решение Acronis Recovery для Microsoft SQL Server позволяет гибко настраивать расписание резервного копирования баз данных, включая журнал транзакций, и восстанавливать их на любой заданный момент времени. При этом обеспечивается практически непрерывная работа запущенных на серверах приложений и постоянная доступность критически важных данных. Другой продукт этой линейки — Acronis Recovery для Microsoft Exchange — разработан для защиты корпоративных почтовых серверов, работающих на серверах под управлением ОС семейства Microsoft Windows. Функционал Acronis Recovery для Microsoft Exchange позволяет создавать как полный образ базы, так и небольшие резервные копии отдельных почтовых ящиков. Непрерывный контроль транзакций обеспечивает постоянную актуальность резервной копии базы данных, а специ-

альный режим Dial-Tone Recovery позволяет администратору в предельно сжатые сроки восстановить функционирование важнейших почтовых сервисов, а затем — данные пользователей. В результате пользователь получает максимальную защиту почтовой базы данных, обеспечивающей основные коммуникации сотрудников предприятия.

Администратор любого корпоративного решения Acronis может выбрать наиболее удобный способ хранения резервных копий: архивы можно записывать в сетевых папках и хранилищах данных (SAN, NAS). Кроме того, архивные копии можно размещать на ленточных библиотеках или ftp-серверах. Встроенные средства управления хранением резервных копий Acronis Backup Server позволяют не беспокоиться о наличии свободного места в выбранном месте для хранения архивов и о своевременном перемещении в другой архив или удалении устаревших резервных копий — однажды заданные при настройке приложения правила будут выполняться автоматически, что обеспечит своевременную замену устаревших резервных копий более новыми.

Не меньшие возможности решения Acronis предоставляют при выполнении операций восстановления данных. Например, пользователь может подключить созданную ранее резервную копию диска или раздела в виде виртуального диска (тома), после чего восстановить не весь раздел целиком, а просто скопировать нужные файлы с помощью проводника Windows. При полном восстановлении системы одновременно восстанавливаются профили всех пользователей и идентификаторы безопасности (SID), что избавляет от необходимости вручную настраивать домены и конфигурировать сетевые диски. При этом восстановить систему можно на жесткий диск с разделами, отличными от исходного, важно лишь, чтобы в текущей конфигурации томов было достаточно места.

Конечно, в условиях кризиса банковские учреждения стремятся всеми силами оптимизировать расходы и прежде всего это касается расходов на ИТ-подразделение. Однако именно в задачи этой службы входит обеспечение непрерывности бизнес-процессов, а значит — лояльности клиентов и стабильности развития банка. Эффективность систем Acronis для решения задач резервного копирования и восстановления данных по достоинству оценили многие российские и международные банки, и число внедрений продуктов этого вендора продолжает расти. Ведь обеспечивая непрерывное предоставление сервисов, банки сохраняют не только важнейшие данные, но и репутацию, созданную в течение многих лет безупречной работы.

## Сбербанк: двойные списания

МАКСИМ БУКИН

29 декабря 2009 г. определенная часть держателей карт Сбербанка пострадала от сбоя программного обеспечения — со счетов их пластиковых карт были списаны повторные транзакции за товары и услуги, которые уже были оплачены однажды, в период с 26—27 декабря. Данная проблема коснулась многих владельцев карт, в независимости от того, что они приобретали — билеты через сайт РЖД, товары в обычных или интернет-магазинах или использовали карту для платежей за услуги связи (нам известны все возможные варианты). Типовые потери каждого клиента — несколько тысяч рублей, что в предновогоднее время явно не принесло им положительных эмоций. Известно только, что

повторные транзакции составили менее 0,5% всех транзакций, обслуживаемых в системе Сбербанка ежедневно, — речь явно идет о десятках тысяч случаев.

Разумеется, никаких официальных заявлений по этому поводу на веб-сайте Сбербанка не появилось даже на следующий день — несмотря на обновленный имидж, в результате которого руководство банка обещало повернуться лицом к клиентам, условия обслуживания там, мягко говоря, напоминают сберкассы времен СССР. В службе поддержки Сбербанка клиентам, обратившимся туда (точнее, тем, кому удалось дозвониться), тоже ничего не объясняли, рассказывая сказки о том, что “проблема уже решена”, “система будет восстановлена” и что все сложности — на стороне торговых точек,

которые обеспечивали прием денежных средств. Правда, учитывая весьма широкий спектр повторных транзакций, столько торговых точек просто не могли одновременно ошибаться в условиях и количестве покупок. Скорее всего, речь идет о сбое в системе Сбербанка, которая обеспечивает связь торговых точек с их POS-терминалами и картами своих клиентов, а также “связку” с платежными системами других банков, обслуживающих магазины. На фоне декларируемой готовности к ИТ-изменениям подобных случаи выглядят как минимум странно и напоминают ситуацию июля этого года, когда до середины дня работа большей части московских офисов банка была просто парализована из-за сбоя в новой компьютерной системе. Скорее всего, и в этот раз случилось нечто похожее.

Для обнаружения подобных неприятных ситуаций пользователям, конечно, имеет смысл подключить себе услугу

SMS-информирования. Кроме того, несмотря на то, что в данном конкретном случае возврат большинства незаконно заблокированных средств все-таки произошёл в течение суток, наиболее адекватным поведением в подобных ситуациях со стороны клиента будет не только составление письменной претензии в банк (это можно сделать на главной странице его официального веб-сайта — [www.sbrf.ru/moscow/ru/corruption](http://www.sbrf.ru/moscow/ru/corruption)). Лучше всего дублировать ее копию в региональное управление ЦБ РФ ([www.cbr.ru/regions/UsersMessage](http://www.cbr.ru/regions/UsersMessage)), чтобы как можно точнее донести свою краткую мысль и до регулятора. Разумеется, по одному-двум фактам подобных незаконных действий никаких оргвыводов не последует, но если их будут сотни и тысячи, то эту конкретную локальную проблему решить все-таки удастся. И можно будет спокойно использовать “пластик” для оплаты товаров и услуг. До следующего системного сбоя. ☐

## “Сейчас актуальны средства real time decision”

Ведущие эксперты все увереннее говорят о том, что мировой финансовый кризис если не окончился, то уже явно пошел на убыль. О некоторых возможных вариантах использования ИТ в новых экономических условиях в банковской сфере с директором по работе с финансовым сектором компании “SAS Россия/СНГ” Юлием Гольдбергом беседует обозреватель PC Week/RE Андрей Колесов.

**PC Week:** Какие тенденции будут доминировать в области использования ИТ в финансовой сфере в наступившем году?

**ЮЛИЙ ГОЛЬДБЕРГ:** Кризис заставил предприятия — речь идет не только о финансовых учреждениях — намного строже подходить к затратам на ИТ. Это относится и к текущим эксплуатационным расходам, и к реализации новых проектов. Думаю, что такой жесткий подход сохранится и в условиях наметившегося оздоровления экономики. Наши заказчики в этом вопросе единодушны: на положительное решение со стороны руководства компаний могут рассчитывать только проекты с четко обоснованными конечными бизнес-результатами, которые могут быть получены в течение полугода, в исключительных случаях — одного года.

В то же время возросшая конкуренция за потребителя требует от организаций — и вот тут для банковской сферы этот вопрос является намного более актуальным, чем для многих других отраслей, — модернизации своей деятельности, в том числе предложения на рынке качественно новых услуг. А реализация таких проектов неминуемо должна опираться на использование ИТ.

**PC Week:** Какие ИТ способны помочь российским банкам?

**Ю. Г.:** Мы считаем, что очень полезными именно сейчас являются средства, относящиеся к категории real time decision (RTD), принятие решений в реальном времени. Как это внешне выглядит, можно понять на примере контекстной Web-рекламы, которая выдается с учетом профиля (в том числе истории работы в Интернете) конкретного пользователя. Точно так же в случае финансовых операций — через Web или, например, банкомат — клиенту автоматически выдается набор предложений-услуг, которые интересны именно ему. Но в отличие от обычной рекламы здесь при выполнении транзакций нужно использовать намного более мощные вычислительные механизмы и обрабатывать огромные массивы информации.

**PC Week:** Но формирование пакета предложений под конкретного клиента уже давно не является новинкой для нашего рынка. Звонки с неожиданными предложениями от разного рода агентов раздаются довольно часто.

**Ю. Г.:** Вот именно — неожиданные и порой в совсем неподходящее время. Да, можно заранее в офлайн-режиме проработать все данные по конкретному человеку и позвонить ему с целью представить пакет предложений. Но у него в этот момент может быть деловое совещание, или дружеский ужин, или он просто не расположен сейчас думать о своих личных финансовых делах. Совсем иное дело, если он сам обращается с каким-то вопросом, скажем, к сайту банка. Исследования в сфере работы с клиентами однозначно говорят о том, что в случае инициативы контакта со стороны клиента его восприимчивость к дополнительным услугам в несколько раз выше по сравнению с вариантом обращения агента.

**PC Week:** Как вы представляете себе реализацию подобных проектов технически?

**Ю. Г.:** Мы считаем, что для внедрения RTD-решений организации нужны два ключевых инфраструктурных компонента: единое хранилище данных, с которыми могут работать средства анализа, и сервисориен-



Юлий Гольдберг

тированная архитектура (SOA) бизнес-приложений, которая позволяет гибко интегрировать необходимые сервисы. Далее на этом фундаменте можно развертывать нашу систему SAS Real-Time Decision Manager, которая будет формировать нужный прикладной функционал.

**PC Week:** Но ведь общепризнанно, что переход к SOA — это не очень простая, не очень дешевая и весьма не быстрая в реализации задача. Как это согласуется с требованием бизнеса о получении быстрого коммерческого результата?

**Ю. Г.:** На самом деле можно идти к SOA разными путями. Вы упомянули о стратегическом подходе. Но ведь можно использовать и оперативный вариант, когда вы переводите в эту архитектуру не всю ИТ-инфраструктуру, а лишь те ее компоненты, которые нужны для решения вполне конкретной деловой задачи. Наш опыт работы говорит о том, что пилотный вариант проекта по внедрению SAS Real-Time Decision Manager вполне можно реализовать за три месяца, а за четыре-шесть месяцев выйти на режим промышленной эксплуатации.

По нашим расчетам, если у банка есть порядка 100 тыс. индивидуальных клиентов, то ему уже стоит подумать о внедрении такой системы, а если это число в два-три раза больше, то экономический эффект от внедрения будет абсолютно точно. Разумеется, у банка должен быть довольно представительный набор услуг, которые он может оперативно предложить клиенту.

**PC Week:** Чем ваше решение отличается от конкурирующих предложений на рынке?

**Ю. Г.:** В нашем арсенале есть полный комплекс средств, необходимых для создания подобных прикладных решений. В его состав входят инструменты формирования хранилищ данных, собственно аналитический движок, работающий в реальном времени в среде сервера приложений, а также специальный пользовательский интерфейс для разработки так называемых схем принятия решений.

**PC Week:** Насколько широко применяются такие технологии в мире и в России?

**Ю. Г.:** В передовых с точки зрения ИТ странах данные средства уже давно не новинка. В качестве одного из самых впечатляющих проектов можно привести пример глобальной системы Visa, которая обрабатывает десятки миллионов транзакций в день. Подчеркну, что все это можно использовать не только в банках, но и в страховом бизнесе, в телекоммуникационной отрасли, в розничной торговле. Скажем, именно с использованием средств SAS RTDM работает с пользователями один из глобальных онлайн-цветочных магазинов.

В нашей стране также есть примеры внедрения, в основном в области оценки кредитных рисков в режиме реального времени. Такая система внедрена, в частности, в банке “Открытие”.

**PC Week:** Спасибо за беседу.

## “Отечественные продукты могут конкурировать с зарубежными”

Кризис серьезно осложнил ситуацию на российском ИТ-рынке в целом и в сегменте средств автоматизации финансового сектора в частности. Какие меры предпринимали поставщики ПО, чтобы противостоять негативным тенденциям? Об этом научному редактору PC Week/RE Елене Гореткиной рассказывает заместитель генерального директора компании Dealing Михаил Бобкин.

**PC Week:** Какие задачи встали перед банками в связи с кризисом и как ИТ-решения помогают их решать?

**МИХАИЛ БОБКИН:** Думаю, что, несмотря на кризис, задачи, стоявшие перед банками, остались прежними: повышение эффективности деятельности для получения максимально возможных показателей рентабельности. Но методы достижения этих целей разнятся. Одни стараются уменьшить внутренние издержки, сокращая персонал и бюджет развития, другие повышают собственные риски, например, снижая требования к заемщикам, а третьи совершенствуют деятельность своих структурных подразделений, в том числе развивая ИТ, или внедряют новые банковские услуги.

Для нашей компании основным заказчиком является Сбербанк РФ, с казначейством которого мы работаем более десяти лет. В основном наши продукты создавались по заказам Сбербанка, в соответствии с его требованиями и при участии его специалистов. Эта работа не прекращается, невзирая на кризис. За истекший год мы существенно расширили функциональность нашего основного продукта Dealing FX/MM Manager — фронт-офисной системы регистрации сделок на валютном рынке, оперативно доработали в соответствии с новыми требованиями бизнеса системы Dealing Liquidity Manager (управление ликвидностью банка) и Dealing Cash Manager (управление наличными денежными средствами). Кстати, по итогам года из всех структурных подразделений Сбербанка именно казначейство получило наилучшие финансовые показатели.

Помимо Сбербанка мы работаем с другими финансовыми организациями, но в минувшем году заказов от них не поступало. Нельзя сказать, что они не желают развивать свои системы. Судя по переговорам, им бы хотелось продолжить сотрудничество, но, видимо, пока у них нет такой возможности.

**PC Week:** Какое ПО сейчас наиболее востребовано в банковском секторе — собственной разработки, тиражируемое зарубежное или отечественное?

**М. Б.:** Вопрос не в том, кто производитель ПО, а в том, насколько данный продукт отвечает требованиям бизнеса. Небольшие банки, как правило, предпочитают тиражируемое ПО, так как при этом они быстро получают готовое решение и им легче, чем крупным банкам, перестроить свой бизнес под продукт. Правда, если со временем данный продукт перестает соответствовать изменившимся требованиям, то, скорее всего, им приходится переходить на новое ПО со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Для крупных банков реорганизация бизнеса обычно сопряжена с большими временными и финансовыми затратами, и, как следствие, они предпочитают продукты, разработанные под их требования. Помимо стоимости для крупных банков важную роль играет качество технического сопровождения, осуществляемого поставщиком, его способность оперативно реагировать на изменяющиеся требования бизнеса.

**PC Week:** Как развивается конкуренция в вашей области?

**М. Б.:** Конкуренция растет, но не за счет появления новых разработчиков, а в результате сокращения числа заказчиков. Соперничество ощущается со стороны как российских, так и зарубежных фирм. Но по оценке заказчиков, полученной путем срав-



Михаил Бобкин

нительного анализа ПО, в качественном отношении отечественные продукты не уступают зарубежным аналогам. К тому же важным плюсом является более низкая стоимость российского софта, готовность разработчиков к адаптации продуктов под требования заказчика и оперативное реагирование на их требования. Ведь работу с банками осложняет то, что нет двух организаций, которым бы подошло одно и то же. Поэтому в каждом случае требуются настройки, доработки, дополнительные модули, изменение пользовательского интерфейса и т. д.

**PC Week:** Какие изменения вы внесли в свои бизнес-процессы, чтобы противостоять кризису?

**М. Б.:** Мы стараемся сделать продукты более привлекательными и поэтому совершенствуем пользовательские интерфейсы, а для повышения качества наших систем изменили подход к альфа-тестированию, усилив упор на проверку продуктов до их поставки заказчикам, чтобы сократить число ошибок, выявляемых в ходе бета-тестирования. Кроме того, во время бета-тестирования у заказчика находятся наши представители, которые оперативно решают проблемы.

Также улучшаем организацию взаимодействия с заказчиком. Долгое время мы часть работ выполняли без надлежащего документирования, порой даже на основе устной договоренности. С одной стороны, такой подход позволял ускорить разработку, но потом оборачивался хаосом — никто не помнил, откуда что взялось. Поэтому теперь все шаги протоколируются, что, помимо прочего, позволяет обосновать требования оплаты при проведении изменений.

**PC Week:** Как и за счет чего окупаются ИТ-проекты в финансовом секторе?

**М. Б.:** Фронт-офисные системы предоставляют пользователю информацию практически в реальном времени. Ведь для управления финансами важна оперативность. Так, система управления ликвидностью Dealing Liquidity Manager позволяет сотрудникам центрального аппарата банка буквально на лету определять, какой суммой они располагают, какие расходы их ожидают, какие средства им поступили. Получив эту информацию, они могут не держать деньги мертвым грузом, а быстро передать их в оборот и получить прибыль.

Что касается Dealing FX/MM Manager, то эта система позволяет в реальном времени подсчитывать соотношение прибыли и убытка, строить аналитические отчеты. Окупаемость достигается за счет оперативного предоставления дилерам нужной информации о валютных резервах, а система назначенных лимитов снижает риски. Ведь эти люди работают с множеством валют и за день выполняют сотни сделок. Человеку невозможно все отследить, нужен специальный инструмент для эффективной работы.

**PC Week:** Спасибо за беседу.

# Госзакупки ИТ глазами госпредприятия

С 1 ноября 2009 г. вступило в силу постановление правительства, утверждающее правила оценки заявок на участие в конкурсах на поставку товаров и оказанию услуг по госконтрактам. О том, как для госорганов изменится тендерная процедура и какие проблемы существуют в ней сегодня, обозреватель PC Week/RE Денис Воейков беседует с заместителем руководителя Федерального центра информатизации при ЦИК России Олегом Юдиным.

**ИНТЕРВЬЮ** **Денис Воейков** беседует с заместителем руководителя Федерального центра информатизации при ЦИК России **Олегом Юдиным**.

**PC Week: Как вы оцениваете значимость нового постановления?**

**Олег Юдин:** Надо сказать, что это постановление не является чем-то принципиально новым. Федеральный закон (далее ФЗ. — Прим. ред.) № 94 о госзакупках уже и раньше определял перечень критериев для оценки заявок. Однако заказчик должен был самостоятельно разрабатывать методики сравнения заявок. При этом его прочтение закона (не везде однозначного) не обязательно совпадало с субъективным мнением участников конкурсного процесса и Федеральной антимонопольной службы. Естественно, это вызвало совершенно ненужные дебаты, дополнительные рассмотрения, отмены конкурсов и срывы или переносы сроков важных работ.

Новое постановление эту деятельность упорядочивает, позволяет всем говорить на одном языке и снижает вероятность ошибок, противоречий, различного рода жалоб в ФАС. Так что польза от него очевидна.

**PC Week: Правильно ли я понимаю, что теперь в тендерах существенно снижен удельный вес ценового фактора?**

**О. Ю.:** Начнем с того, что тендерная процедура делится на аукционы и конкурсы. И существует постановление правительства (дополняющее ФЗ № 94), которое определяет, какие виды закупок должны проводиться исключительно через аукционы. В нашем случае это заказы на закупку компьютерной техники, расходных материалов, ряд услуг и т. д. Кроме критерия цены, ничего другого на аукционах нет по определению.

Конкурсы же, проводимые нами, в основном касаются услуг по разработке, доработке и сопровождению ПО, проектов по модернизации Государственной автоматизированной системы “Выборы”. Для нас желательнее, чтобы организация-подрядчик была знакома с ее концепцией и техническими решениями. Согласитесь, дорабатывать ПО, как правило, может только его создатель. В противном случае большая часть времени уйдет на ознакомление с исходным кодом и т. п. И здесь закон позволяет нам применять ряд других, не только ценовых критериев.

**PC Week: То есть проконтролировать качество заявки можно исключительно на конкурсе?**

**О. Ю.:** Разница между конкурсом и аукционом в этом и состоит. У широко распространенных, типовых товаров и услуг качество является некой константой. При их закупке цена действительно должна снижаться максимально, для чего и проводятся аукционные торги.

**PC Week: Есть ли потребность часть категорий товаров и услуг перевести с аукционов на конкурсы?**

**О. Ю.:** На мой взгляд, законом выделены вполне рациональные сегменты. Правда, по аукционной процедуре определяются и подрядчики на техническое обслуживание и ремонт техники. Неспециалисты могут сорвать работы, и их приходится обучать нашими собственными силами, чтобы они к концу контракта смогли тоже стать специалистами. Так что есть ряд работ, критерии допуска к торгам по которым хотелось бы усилить.

**PC Week: Но когда цена является единственным критерием, подрывившиеся на работы непро-**



Олег Юдин

**фессионалы могут не справиться и с самыми простыми заказами...**

**О. Ю.:** Да, к сожалению, с кризисом все чаще стали встречаться участники торгов, которые в погоне за контрактами, обеспеченными бюджетными деньгами, не понимая сути предстоящих работ, выигрывают аукционы, но не могут впоследствии справиться с обязательствами и таким образом ставят под угрозу функционирование нашей системы.

Например, недавно одна компания сбילה на аукционе адекватную цену более чем на 30%, а потом отказалась от выполнения госконтракта, мотивировав это изменившейся конъюнктурой рынка. В итоге поставка расходных материалов (картриджи для принтеров и пр.) в наши сервисные центры по всей стране была сорвана. К счастью, перерывов в работе не произошло: проблему решили за счет запасов. Но реальные закупки у другого поставщика состоялись на четыре месяца позже запланированного срока.

**PC Week: Речь шла о какой-нибудь предоплате?**

**О. Ю.:** Вообще такая возможность законом предусмотрена, до 30% от суммы контракта. Но с учетом предыдущего опыта мы вот уже несколько лет стараемся работать без предоплаты.

Правда, иногда на конкурсах без нее не обойтись. Например, когда речь идет о разработке чего-либо технически или интеллектуально чрезвычайно сложного. Тут уже заранее ясно, что претендовать на контракт могут только очень наукоемкие компании с большим штатом дорогостоящих программистов. И если не предложить аванс, то просто не останется претендентов.

Но если мы видим, что на конкурс потенциально могут выйти организации, способные работать без аванса, то мы, естественно, его не даем, потому что ни к чему, кроме лишних рисков для государственных денег, аванс не приводит.

**PC Week: Получается, что упомянутая компания-поставщик ничего не выиграла. Зачем она тогда во все это ввязалась?**

**О. Ю.:** Нам это непонятно. Я не исключаю, что здесь могли быть и какие-то далеко идущие цели, но говорить об этом бессмысленно.

Нам нельзя нанести материальный ущерб как госзаказчику, но, конечно, можно серьезно навредить всей системе “Выборы”, которая обеспечивается данными контрактами и поставками.

Учитывая, что мы уже планомерно готовимся к федеральной выборной кампании 2011—2012 гг., такие факты нас, естественно, очень беспокоят.

**PC Week: Вы сейчас как-то можете обезопасить себя от нарушения госконтрактов?**

**О. Ю.:** Помимо штрафных санкций законом предусмотрено обеспечение исполнения контрактов: компания вносит некоторое количество денег, которые ей возвращаются только по завершении работ. (На сегодняшний день это довольно значительные суммы.) Кроме того, применяются гарантийные механизмы — использование гарантий банков или поручительств крупных организаций.

**PC Week: А есть ли процедуры, позволяющие заранее оценить поставщика?**

**О. Ю.:** Если мы говорим об аукционах, то, по сути, мы можем требовать от организации только предоставления гослицензии в установленных законом случаях. Каких-то других ограничений в допуске мы применять не вправе.

Конкурс позволяет подойти к выбору поставщиков гораздо серьезнее. Помимо цены существуют такие критерии, как качество работ, расходы на эксплуатацию, объем предоставления гарантий качества, срок предоставления этих гарантий и т. д. Опять же критерии позволяют учитывать опыт участников торгов по выполнению аналогичных работ. Все это существенно снижает наши риски.

**PC Week: Оценка этих критериев — вещь субъективная, или есть готовая формула?**

**О. Ю.:** Автоматизировать этот процесс, конечно, невозможно. Однако у нас в комиссии достаточно много членов (11 человек), поэтому мы полагаем, что среднее арифметическое от оценок каждого указывает на победителя вполне объективно.

**PC Week: А серьезные расхождения во мнениях у вас часто бывают?**

**О. Ю.:** Точки зрения не всегда совпадают, но, естественно, мы заинтересованы в том, чтобы во время обсуждений был найден некий консенсус.

**PC Week: На ваш взгляд, создаваемые сейчас реестры недобросовестных поставщиков — это эффективный инструмент борьбы с ними?**

**О. Ю.:** Будущее покажет, насколько они действительно эффективны. Но реестры эффективны только в отношении компаний, которые заботятся о своей репутации. Одноразовым компаниям они не страшны.

**PC Week: Я слышал, что базы данных у федеральных и локальных реестров пока не особо пересекаются.**

**О. Ю.:** Мы федеральная организация, работаем на федеральные деньги и ориентируемся исключительно на федеральное законодательство. Локальные реестры мы не отслеживаем.

**PC Week: Значит, вас никак не затрагивает и недавнее постановление правительства Москвы о том, что какая-то часть госзаказов обязательно должна размещаться среди субъектов малого бизнеса?**

**О. Ю.:** Региональные нормативные акты не отменяют положений ФЗ № 94. Но относительно поддержки малого бизнеса есть указания и в нем. Правда, небольшие организации обычно не имеют серьезных лицензий по безопасности, которые мы обязаны требовать в силу специфики нашей системы, поэтому мы их можем привлечь далеко не ко всем работам. Кроме того, контракты для малого бизнеса по закону не могут превышать 15 млн. руб., поэтому специально под него мы вынуждены разбивать наши лоты на несколько частей.

**PC Week: Правильно ли я понимаю, что в целом большая часть положений ФЗ № 94 вполне устраивает?**

**О. Ю.:** Вы знаете, нас сильно обнадежило вот это новое постановление правительства, которое позволит упорядочить наши действия. Мы сейчас его изучаем и начинаем применять (интервью состоялось в конце октября 2009 г. — Прим. ред.). До конца 2009 г. у нас намечена достаточно большая тендерная кампания — порядка 50 конкурсов и аукционов. И когда нами и другими ведомствами будет наработана определенная практика, мы начнем выступать с законодательными инициативами. Пока нужно разобраться с новыми условиями.

**PC Week: Может быть, какие-то инициативы для вас уже очевидны?**

**О. Ю.:** Наверное, стоило бы поднять вопрос об изменении процедуры расторжения контрактов. Сейчас, если организация не осуществляет поставки, мы официально можем разорвать с ней отношения либо по обоюдному согласию, либо по решению суда.

Когда, как в вышеупомянутом случае, речь идет о том, что организация должна заплатить государству штраф, обоюдного согласия очевидно быть не может. Что касается суда, то мы срок этой процедуры прогнозируем еще на полгода.

Мы ведь сначала должны отправить претензию по почте, получить уведомление о доставке, потом состоится суд первой инстанции, потом, если организация еще существует, апелляции и т. д. То есть по сути на целый год наши юристы отвлекаются на абсолютно непродуктивную процедуру.

**PC Week: И в это время вы не можете заключать контракт с кем-то другим?**

**О. Ю.:** Да. Правда, в описанном случае дело касалось расходных материалов, которые мы покупаем несколько раз в год, поэтому нам просто удалось протянуть на существующем резерве и дождаться следующей поставки — от другого поставщика.

Но если бы это была крупная поставка техники, которая очевидно может быть осуществлена только один раз, мы бы действительно попали в очень сложную ситуацию — были бы вынуждены почти год ждать расторжения контракта.

Так что, наверное, стоит предусмотреть право госзаказчика разрывать контракт в одностороннем порядке. (У поставщика ведь все равно остается возможность оспорить это решение в суде.) И совсем хорошо, если мы, например, получим право сразу возобновить этот контракт со следующим участником аукциона.

**PC Week: Спасибо за беседу.**

## АНОНСЫ

### Автоматизация управления бизнесом на форуме в Москве

26 февраля в московской гостинице “Holiday Inn Сокольники” состоится международная конференция “Microsoft Dynamics NAV Forum 2010” ([www.navforum.ru](http://www.navforum.ru)), организаторами которой выступают корпорация Microsoft и консалтинговая компания NaviCop Group.

Форум ориентирован на руководителей, акционеров и топ-менеджеров компаний, работающих в различных отраслях экономики. На нем, как ожидается, будут представлены передовые практики, решения и технологии для повышения эффективности управления бизнесом, увеличения продаж и снижения затрат, а также результаты исследования, проведенного аналитическим агентством IDC и посвященного эффективности использования ERP-систем в России.

На конференции представители ведущих российских и зарубежных компаний поделятся опытом повышения эффективности бизнеса с помощью Microsoft Dynamics NAV.

Запланированы параллельные сессии по следующим темам: “Эффективная работа информационной системы предприятия”, “Управление производством, логистикой и продажами”, “Управление проектной деятельностью при внедрении ERP-систем”, “Управление финансами”, “Управление эффективностью бизнеса”, “Полезные ИТ-решения”. На них будут продемонстрированы практические примеры автоматизации дистрибуции, бухгалтерского учета, производственно-складских запасов, управления продажами по методологии Sales Forces Management. Участники смогут оценить роль хранилища данных и аналитического инструментария в бизнесе компании и необходимость электронной торговли, а также поговорить об электронном документообороте и грядущих изменениях законодательства.

Для участия в мероприятии необходима регистрация на сайте конференции.

Александр Чубуков

# HP и Dell пытаются догнать IBM в области ИТ-сервисов

ДЖЕФФРИ БЕРТ

Спустя месяц с небольшим после завершения сделки по приобретению Perot Systems за 3,9 млрд. долл. руководители Dell изложили свои взгляды, согласно которым эта покупка поможет корпорации расширить сферу деятельности, ныне связанную в основном с производством компьютерных систем.

Они рассказали о потенциальном финансовом выигрыше (годовой доход в размере около 7,5 млрд. долл.), размерах нового сервисного подразделения корпорации (42 тыс. сотрудников), объеме рынка ИТ-сервисов (примерно 800 млрд. долл.) и занимаемом корпорацией месте на этом рынке (в первой десятке). Все это благодаря покупке Perot Systems.

Кроме того, они поведали об обслуживании “слабо охваченных сервисами” средних предприятий и о планах, которые позволят корпорации выделиться на фоне своих более крупных конкурентов, таких как IBM и Hewlett-Packard, благодаря модульным сервисам, более высокой степени их автоматизации и краткосрочным сделкам.

“Прежний подход, при котором привлекались полчища консультантов, создавались специальные структуры, использовались патентованное ПО и оборудование, неэффективен. Он слишком дорог обходится нашим покупателям и их клиентам, — сказал Питер Альтабеф, президент подразделения Dell Services и бывший президент компании Perot. — Мы же хотим помочь организациям использовать инновационные решения и сконцентрироваться на стратегических целях, сократив затраты на традиционное управление ИТ. Это новая идея, позволяющая взглянуть на сервисы с позиций потребителя. Она облегчает доступ к ИТ и упрощает управление, и, что всего важнее, она ориентирует наши решения на достижение успеха нашими клиентами”.

Пол Белл, президент группы Dell по работе с государственным сектором, сообщил, что корпорация ориентируется на заключение сервисных контрактов сроком от 60 до 90 дней, для выполнения которых Dell Services будет выделять два-три человека.

“Наши конкуренты по-прежнему направляют к клиентам толпы консультантов, которых потом не выгонишь”, — сказал Белл.

Корпорация Dell — последний из крупных производителей оборудования, пришедших к выводу, что сервисы позволят

им выйти за пределы своего традиционного бизнеса, который быстро превращается в производство товаров массового спроса. HP, уже являющаяся важным игроком на рынке сервисов, закончила интеграцию компании EDS спустя 16 месяцев после завершения сделки по ее приобретению за 13,9 млрд. долл. Даже такой крупный производитель принтеров, как Херо, решил заняться сервисами и в сентябре купил за 6,4 млрд. долл. компанию Affiliated Computer Services.

Все надеются в той или иной форме повторить успех, которого добилась за последние 15 лет IBM с помощью своего подразделения Global Services, переходя от низкодоходных продаж оборудования к более широкому оказанию услуг, что постоянно приносит прибыль.

## IBM претендует на лидерство

“Все основные производители оборудования стремятся тем или иным способом расширить объем предоставляемых сервисов, — сказал аналитик из компании PundIT Research Чарльз Кинг. — IBM занимается этим уже давно. HP, покупая EDS, отчасти преследовала цель... перехватить у IBM какую-то долю рынка услуг”.

Это крупный бизнес. В 2008 г. подразделение IBM Global Services (IGS) принесло корпорации почти 59 млрд. долл., HP заработала свыше 22 млрд. Dell до покупки Perot получила благодаря сервисам доход примерно в 5,7 млрд. долл.

“Не будет ошибкой сказать, что подразделение IBM Global Services уже на протяжении нескольких лет олицетворяет собой золотой или платиновый стандарт ИТ-сервисов, — заявил Кинг. — Если вы являетесь вендором, который стремится расширить предоставление сервисов, то лучшее, что вы можете сделать, это взять IBM Global Services в качестве образца для подражания”.

По словам Майкла Дэниелса, старшего вице-президента IGS, в последние годы IBM стремилась к установлению более тесного сотрудничества IGS с разрабатываемым ПО подразделением в таких областях, как аналитика, использование новых инструментов, созданных исследовательской группой IBM, и постепенное расширение автоматизации. Это позволяет, как он отметил, “наращивать потенциал при той же численности сотрудников” и рассматривается в качестве основного направления расширения возможностей сервисов.

Руководители IBM считают, что сочетание богатого опыта работы в различных

отраслях и сервисов, которые по своим функциям сходны с ПО, обеспечило рост оборотов IGS на протяжении последнего десятилетия. Кроме того, IGS имело возможность использовать наработки других подразделений IBM в области ПО, оборудования и исследований, а также колоссальную интеллектуальную собственность, принадлежащую корпорации. Это отличает IBM от таких корпораций, как Dell и HP, заявил Дэниелс.

“Послушайте, что они говорят своим акционерам. Они рассуждают о возможности расширения сбыта продуктов через каналы продажи сервисов, — говорит Дэниелс. — Не думаю, что клиенты станут покупать товары массового спроса через эти каналы... По большому счету предоставление сервисов резко отличается от продажи товаров. Для компаний, торгующих продуктами, результатом работы является сбыт. А при продаже сервисов наша работа только начинается с подписания контракта”.

Кинг сообщил, что в результате покупки в 2002 г. компании PricewaterhouseCoopers за 3,5 млрд. долл. IBM получила возможность разрабатывать отраслевые схемы. В сущности они представляют собой шаблоны, упрощающие использование сервисов, создавая общую отправную точку для работы с клиентом. Кроме того, IBM создала в своем исследовательском подразделении группу по изучению сервисов (Service Science), чтобы нарастить потенциал в этой области.

“Данный бизнес успешно развивается”, — констатирует Кинг.

Дэвид Ги, вице-президент HP Enterprise Services по общему маркетингу, не согласен с мнением Дэниелса из IBM. По его словам, портфель HP, включающий ПК и серверы, представляет собой ключевой элемент стратегии корпорации в области сервисов. “Мы являемся крупной компанией, и это обеспечивает нам экономию на затратах”, — сказал Ги.

## HP и Dell обосновывают свои преимущества

HP может предложить своим клиентам не только сервисы, но и хорошо интегрированные между собой ПО, сетевое оборудование, серверы и принтеры, утверждает Ги. “IBM поглотила целый ряд разрабатывавших ПО компаний, но не добилась их тесной интеграции” со своим программным подразделением, считает он.

А HP укрепила свои позиции благодаря приобретению компании EDS. По словам Ги, это существенно расширило ее возможности по продаже сервисов. HP

уже и раньше предлагала техническое обслуживание, а теперь в ее арсенале появились ИТ-аутсорсинг, сервисы в виде приложений и бизнес-процессов. Сочетание этих двух направлений позволило подразделению HP Services расширить свою клиентскую базу, отметил Ги. “Мы выходим на рынок и завоевываем позиции там, где наши компании не смогли бы добиться успеха, если бы каждая действовала самостоятельно”, — убежден он.

Как говорят представители Dell, корпорация планирует применить для наращивания сервисного потенциала тот же подход, который позволил ей расширить продажи оборудования.

“Dell выдвинулась в лидеры ИТ-отрасли благодаря высокоэффективным решениям по созданию оборудования на заказ, — рассказывает Альтабеф. — Взгляните на этот метод ведения бизнеса и соответствующий поток работ. Мы считаем, что можем использовать их применительно к сервисам, снижая уровень их сложности и исключая неэффективные операции из жизненного цикла сервисов и поддержки. Dell Services представляет собой достаточно крупное подразделение, чтобы внушать доверие, но в то же время достаточно гибкое, чтобы положить начало процессу преобразований сервисной отрасли”.

Кроме того, по мнению Стива Шакенброка, президента группы Dell по работе с крупными предприятиями, важно будет сосредоточить внимание на среднем бизнесе: “Многие фирмы данной категории в действительности не заинтересованы в сотрудничестве с крупными аутсорсинговыми компаниями, поскольку чувствуют себя недостаточно значимыми для них на фоне клиентов-тяжеловесов. Объединение Perot и Dell вызывает у них другое отношение”.

По мнению Чарльза Кинга, растущая переориентация Dell с производства оборудования на сервисы не лишена смысла. “Dell остается корпорацией стоимостью 50 млрд. долл., но прибыль от продажи оборудования уже не та, что была прежде”, — сказал он.

Хотя Dell и отстает от таких корпораций, как HP и IBM, Кинг считает, что ее новый курс представляет интерес. Этот курс определяется стремлением заставить как можно больше сервисов работать удаленно и максимально сокращать сроки контрактов с клиентами, но при этом выполнять всю необходимую работу. “Такой подход довольно заметно отличается от прежнего”, — отметил Кинг.

# IBM готовится к борьбе за облака

КЛИНТ БОУЛТОН

По словам представителя IBM, в 2010-м и последующие годы компания активизирует разработки в сфере облачных вычислений и будет направлять сюда инвестиции, соответствующие объему данного рынка, который составляет порядка 120 млрд. долл. Облачные вычисления — это широкий термин, охватывающий целый ряд ИТ-разработок. Однако обычно под этим понятием подразумевается выделение компьютерных ресурсов, которые провайдер на условиях хостинга предоставляет заказчику через Интернет. В 2009-м IBM запустила на этом рынке ряд проектов, связанных с серверами и системами хранения данных.

Однако главная битва за господство над облаками разворачивается в области средств коллективной работы. Первой на это поле вышла компания Google, запустив в феврале 2007-го редакцию Premier Edition хостинговой системы коллективной работы Google Apps. Отделение Lo-

tus корпорации IBM объявило о выходе в этот сегмент на конференции Lotusphere 2008, представив Bluehouse — решение для рынка СМБ на базе технологии SaaS (software-as-a-service).

Серьезное отношение к облачным вычислениям IBM показала на конференции Lotusphere 2009, когда переименовала Bluehouse в LotusLive. С января по октябрь 2009 года IBM выпустила LotusLive Engage — платформу для социальных сетей и коллективной работы, LotusLive Connections — SaaS-версию своего пакета для организации социальных сетей и LotusLive iNotes — решение для хостинга электронной почты, охватывающее 18 млн. рабочих мест, большинство из которых достались IBM вместе с платформой, купленной у компании Outblaze.

Благодаря перечисленным инструментам IBM стала заметным провайдером услуг доступа к средствам коллективной работы. Хотя Google, Microsoft и другие компании также предлагают аналогичные SaaS-решения, IBM имеет в своем

арсенале инструменты для хостинга социальных сетей, которые отсутствуют в пакетах Google и Microsoft.

По словам Шона Поули, вице-президента IBM по онлайн-овым средствам коллективной работы, несмотря на то что огромный размер корпорации замедляет выход на новые рынки, она вовремя занялась облачными вычислениями. Относительно будущих планов он сказал, что в 2010-м и в последующие годы IBM будет наращивать инвестиции в облачные вычисления и направлять средства на поглощения, новые разработки и выпуск продуктов. Более того, подобно Microsoft, продвигающей стратегию “ПО плюс услуги”, направленную на объединение SaaS с внутрикорпоративными решениями, IBM тоже верит в гибридный мир. “В приложения и инфраструктуру вложены триллионы долларов, и предприятия так просто не откажутся от всего этого, — сказал Поули. — Одним из значительных явлений, которые произойдут в следующем году, станет интеграция гибридных, облачных и

традиционных корпоративных систем. Я думаю, это произойдет путем расширения корпоративных сетей на облака”.

В 2010-м IBM собирается использовать облака для реализации простых бизнес-процессов в своих внутренних корпоративных сетях. Поули отказался сообщить подробности, но сказал, что дополнительная информация будет представлена на конференции Lotusphere 2010: “Это позволит корпорации более решительно осваивать облака”.

Подход IBM и Microsoft, основанный на гибридной модели, объединяющей SaaS- и внутренние системы, отличается от применяемого компанией Google, продвигающей средства коллективной работы только в Web, делая ставку на улучшенный язык HTML 5. По словам Дона Доджа, одного из многих бывших сотрудников Microsoft, перешедших в Google, в 2010-м система Google Apps будет набирать обороты.

Таким образом, 2010-й, похоже, станет годом борьбы за господство в сфере облачных вычислений между Google, IBM и Microsoft, а также новичками в этой области, к которым сегодня можно отнести, например, Cisco Systems, а также некоторые успешные стартап-компании вроде Zoho.

## Nexus One...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

внимательно на линейку веб-продуктов Google и сборник полезных программ, то окажется, что они удовлетворяют практически все интересы самых обычных пользователей — есть развитая поисковая система, свой браузер Chrome, картографические системы Earth (для Nexus One была представлена локальная версия этого сервиса с 3D-моделями) и Maps, всевозможные системы хостинга (от Picasa для размещения фотографий с геотаргетингом до YouTube, где доступно огромное количество видеофайлов). Имеется и календарь для планирования событий, а у Gmail помимо неограниченного пространства для личных данных присутствует весьма разветвленная адресная книга; в работе с другими языками помогает “Переводчик”; определить местонахождение друзей и знакомых позволяет Google Latitude. За IM-сервисы и VoIP отвечают Google Talk и Skype, в дополнение к которым создана система Voice. Все подобные сервисы предустановлены на Nexus One.

Однако с ПО для корпоративных пользователей коммуникаторов у Google пока дела идут совсем не блестяще. Правда, подобная ситуация была и у Apple при запуске iPhone несколько лет назад: вал приложений для корпоративных пользователей начался уже после того, как это устройство поступило в широкую продажу. В любом случае, чтобы заинтересовать своим “железом” компании рынка SoHo, наиболее восприимчивые к новому устройству, Google придется серьезно доработать свои Docs, активизировать создание ПО для групповой работы на замену MS Project и SharePoint и подумать о полностью виртуальной замене MS Exchange, а также о каком-либо варианте Unified Communications с идентификатором по адресу почты на Gmail.

Следуя адаптивной модели продаж, Nexus One не будут реализовывать исключительно по операторским контрактам: любой желающий сможет купить это “железо” в собственном магазине Google за 529 долл. (цена для абонентов T-Mobile в США — 179 долл.). Причем российским пользователям интересно будет узнать,

что интерфейс на русском языке там поддерживается с самого начала продаж. Как и в iPhone, для пользователей Nexus One доступен виртуальный магазин Android Market, где можно будет найти не только ПО, но и музыку и другие медиаэлементы, а также контент и, в принципе, любые другие, не обязательно цифровые, товары.

Однако с устройством есть определенные проблемы — значительная часть покупателей нового “железа” столкнулись с тем, что смартфон не мог работать в 3G-сети оператора связи, постоянно “сваливаясь” в EDGE. Проблема явно с управляющим ПО — странно, что ошибку не смогли “отловить” на ранней стадии. Но значительно большую ярость у покупателей вызвал тот факт, что Google, как официальный производитель устройства, не создал полноценную службу поддержки клиентов до начала продаж смартфона. Не смогли оперативно сработать и в T-Mobile, который реализует это “железо” через свою розничную сеть. Безусловно, эти болезни роста будут преодолены, но неприятный осадок остался.

## От Microsoft...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 12

UNESCO стало внедрение системы SAP в финансовом департаменте и для учета кадров. Были выработаны единые подходы в организации существующих ИТ-сетей, пользовательских политик, безопасности. “Сначала нам приходилось исходить в своих решениях из представления, что применяемые прикладные программы не имеют возможности для обмена данными между собой в существующей гетерогенной среде. — продолжает г-жа Бонар. — Поэтому нам приходилось идти на всевозможные уловки, с помощью которых внутренние сложности системы маскировались от пользователей под внешне простыми интерфейсами”.

Тем не менее решение было найдено на базе Microsoft Office SharePoint Portal Server. Это позволило объединить локально

существующие приложения и позволить им обмениваться информацией глобально в глобальных рамках UNESCO.

Дальнейшее развитие намечено как интеграция SAP в рамках ОВА. Выбор этой технологии позволяет добиться того, что данные и бизнес-процессы SAP становятся автоматически доступными непосредственно из приложений Microsoft Office, тогда как до сих пор эта информация была доступна только SAP-специалистам в локальных офисах (рис. 3). Теперь накопленными данными могут пользоваться все сотрудники офисов напрямую.

### Планы на будущее

Хотя технология Office Business Applications тесно связана с продуктами Microsoft Office 2007 System, тем не менее она представляет собой развитие общего системного подхода в области программных разработок. ОВА продолжает путь, охватывающий

такие подходы, как сервисно-ориентированная архитектура (Service-Oriented Architecture, SOA), единые корпоративные интерфейсы (Enterprise Service Bus, ESB), компонентные сервисные блоки (Service Component Architecture, SCA).

ОВА выделяется тем, что позволяет более активно использовать неструктурированные данные, учитывать производственные связи сотрудников, управлять информационными ресурсами в рамках всей компании — от корпоративных серверов до персональных клиентских ПК.

Продолжается также разработка инструментов для ОВА-программирования.

## 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

(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

### 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](mailto: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](mailto:editorial@pcweek.ru) или по телефону: (495) 974-2260. Редакция

### ЭТОТ НОМЕР ВЫПУСКАЛИ

Выпускающий редактор:  
**Игорь Лапинский**

Ответственный за компьютерную графику и верстку:  
**Алексей Мануйлов**

**PCWEEK**  
RUSSIAN EDITION

№ 1-2 (703-704)

БЕСПЛАТНАЯ  
ИНФОРМАЦИЯ ОТ ФИРМ!

ПОЖАЛУЙСТА, ЗАПОЛНИТЕ ПЕЧАТНЫМИ БУКВАМИ:

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

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 1С .....1                      | <input type="checkbox"/> ФУДЖИТСУ ТЕХНОЛОДЖИ    |
| <input type="checkbox"/> АЙ-ТЕКО .....13                | <input type="checkbox"/> СОЛЮШНЗ ГМБХ .....7    |
| <input type="checkbox"/> ДОКТОР ВЕБ .....9              | <input type="checkbox"/> AFLEX .....19          |
| <input type="checkbox"/> ОТКРЫТЫЕ ТЕХНОЛОГИИ 98 .....11 | <input type="checkbox"/> APC .....17            |
| <input type="checkbox"/> ПРОГНОЗ .....18                | <input type="checkbox"/> HEWLETT-PACKARD .....3 |
| <input type="checkbox"/> ФОРС — ЦЕНТР РАЗРАБОТКИ .....8 | <input type="checkbox"/> MARVEL .....5          |

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.

## АНОНСЫ

### Форум по проблемам информационной безопасности России

С 28 по 29 января в здании правительства Москвы состоится 12-й “Инфофорум” — “Информационная безопасность России в условиях глобального информационного общества” ([www.infoforum.ru](http://www.infoforum.ru)). Его организаторами выступают Комитет Госдумы РФ по безопасности, Аппарат Совета Безопасности РФ, Минкомсвязи России, Федеральное агентство по ИТ, МВД России, некоммерческое партнерство “Инфофорум”.

На форуме соберутся специалисты из всех регионов России, стран СНГ и других дружественных государств Европы и Азии, с тем чтобы представить свои наработки в области ИБ и познакомиться с передовыми технологиями в этой области.

Ключевые темы мероприятия:

- комплексные решения по безопасности для международных массовых мероприятий;
- технологии безопасности для электронного государства;
- ситуационные центры органов государственной власти;
- применение законодательства о персональных данных;
- управление ИБ;
- безопасный Интернет.

В рамках “Инфофорума” совместно с Национальным исследовательским ядерным университетом (МИФИ) и УМО вузов России по ИБ пройдет 17-я Всероссийская конференция “Проблемы информационной безопасности в системе высшей школы” — “Вопросы применения технологий дистанционного образования. Информационные технологии для доступа к культурным ценностям”.

Регистрация участников открыта на сайте форума.

Александр Чубуков

# 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



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

**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.