

PC WEEK

RUSSIAN EDITION



ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ • 2 — 8 ФЕВРАЛЯ • 2010 • № 3 (705) • МОСКВА

<http://www.pcweek.ru>

1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8

ОТЕЧЕСТВЕННОЕ
ОРУЖИЕ
ДЛЯ БОРЬБЫ
С МИРОВЫМ
КРИЗИСОМ



ANTICRISIS.1С.RU

Итоги и планы Microsoft в России

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Кризисный период развития российского ИТ-рынка закончился, и теперь нужно от “экстремально-пожарных” методов работы возвращаться к планомерному развитию бизнеса с ориентацией на стратегическую перспективу. Именно такой тезис был центральным в выступлении президента “Microsoft России” Николая Прянишникова на первой в новом году встрече с журналистами. Для руководимого им отделения корпорации в качестве ориентира он определил удвоение бизнеса в течение ближайших трех лет.

В первые пятнадцать лет своей работы московское отделение Microsoft всегда публично рассказывало о результатах своей работы по итогам очередного финансового года корпорации, который завершается 30 июня. После двухгодичного перерыва руководство представительства решило возобновить такую практику (будем надеяться, что это станет традицией), но с привязкой к более привыч-



Николай Прянишников: “Стратегия нашего развития — удвоение бизнеса за три года”

ной для нас схеме календарного года. Впрочем, надо отметить, что по полноте обзора нынешний рассказ г-на Прянишникова заметно уступал отчетам прошлых лет. Но все же...

Были сказаны привычные слова о большом потенциале российского рынка; правда, возможности его роста сейчас, к сожалению, во многом объясняются отставанием от уровня передовых ИТ-стран. Так, сегодня в России проникновение ПК (процент используемых компьютеров от численности населения) составляет 21%*, в то время как в ЕС — 69%, в США — 96%**.

Прошедший год был тяжелым для российского ИТ-рынка: по представленным в презентации данным (со ссылкой на IDC и собственные оценки Microsoft), падение продаж ИТ составило около 30% по сравнению с 2008 г., а по программным продуктам — более 35%. Итоговые показатели (в том числе и относительные) по бизнесу самой Microsoft не объявлялись, но было отмечено, что

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 23 ►

IBM Lotus будет жить на Vulcan'e

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Так сложилось, что именно конференция Lotusphere, традиционно проводимая — уже в 17-й раз — корпорацией IBM во второй половине января в окрестностях Орlando (США), как бы открывает череду крупных гло-

бальных ИТ-мероприятий очередного календарного года. Скорее всего, получилось это случайно, но что-то символичное тут есть. Хотя по форме данный форум моновендорский, все же его организатором является дуэйн мировой ИТ-отрасли — Голубой гигант. Да и тематика конференции (в очень краткой формулировке — “Средства поддержки сотрудничества”) относится к категории “вечных” для всей ИТ-сферы и во многом определяет наиболее актуальные направления ИТ в целом.

Наверное, главное впечатление от участия в Lotusphere 2010, проходившей с 18 по 21 января, лежит вне ИТ. Его можно сформулировать так: кризис закончился. Кажется, впервые за последние год и че-

тыре месяца об экономических неурядицах — традиционная тема для любого ИТ-мероприятия после “черного сентября” 2008-го — фактически ничего не говорилось ни на пленарных выступлениях, ни в кулуарных беседах. Точнее, эти вопросы упоминались, но уже в прошедшем времени. А основные разговоры шли о том, как будут развиваться ИТ в новых экономических условиях.

Что касается перспектив собственно технологий и продуктов семейства Lotus, то они на конференции были определены вполне конкретно: облака, мобильность, социальные сети. “Новая эпоха средств обеспечения групповой работы” — эти слова наиболее часто звучали в ключевых презентациях Lotusphere 2010. Но при этом подчеркивалось: переход в



Алистер Ренни: “Проект Vulcan является стратегическим направлением развития всего программного семейства Lotus”

новую эпоху будет происходить исключительно эволюционным образом. Несмотря на появление в последние годы целого ряда новых перспективных продуктов, основой бизнеса IBM Lotus оста-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 2 ►

В НОМЕРЕ:

VoIP как угроза традиционной дальней связи **3**

Сайтостроение: остров роста **8**

Киберпреступность и социальная инженерия **13**

Как гарантировать успех ERP-проекта **15**



Рынок PLM готовится к подъему **17**

Развитие ШПД в России **20**

Монетизация “зловредов” и как с этим бороться

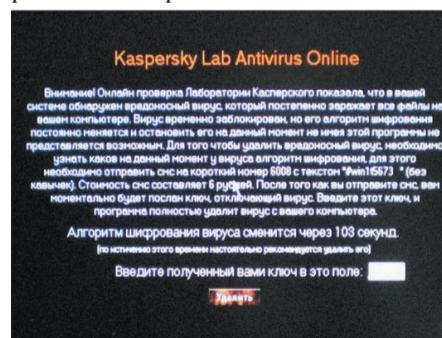
МАКСИМ БУКИН

Судя по всему, новогодние праздники вирусписатели встретили во всеоружии: именно с декабря 2009 г. в российском сегменте Интернета отмечено нарастание активности “программ-вымогателей”. Схема их работы довольно проста: попадая на компьютер пользователя, они “укореняются” в системе и либо полностью блокируют работу компьютера, либо шифруют файлы офисных программ, найденные на диске. Для антивирусных компаний работа с такими “зловредами” не новость, они занимаются этим уже четыре-пять лет. Однако проблема состоит в том, что теперь “выкуп” за разблокировку компьютеров предлагается отправлять с помощью платных SMS-сообщений.

Высокотехнологичный обман

В случае с вирусами Trojan.Winlock мошенники используют схему “на стыке” весьма незрозачного рынка микроплатежей по SMS, где обман и мошенничество весьма развиты, и компьютерных вирусов. Тем, собственно, эта проблема и значима.

Обеспечением такой системы, сами того не желая, занимаются операторы мобильной связи и контент-агрегаторы, которые создали и развивают множество различных сервисов монетизации веб-



Программы-вымогатели блокируют работу компьютера и под разными предлогами предлагают пользователю заплатить

сайтов и социальных сетей. Короткие номера, на которые подобные вирусы предлагают отправлять сообщения, на самом деле могут обслуживать тысячи и десятки тысяч различных проектов, в большинстве своём абсолютно законопослушных или по крайней мере не занимающихся мошенничеством.

Для начала необходимо разобраться, как подобное ПО попадает на компьютер пользователя. “Практика показывает, — говорит Валерий Ледовской, аналитик из компании “Доктор Веб”, — что подобные вредоносные программы семейства Trojan.Winlock распространяются через уязвимости в ОС Windows, вредоносные сайты (скачиваемые кодеки), эксплойты iframe, а также ботнеты (владельцы ботнета продают установку какой-либо вредоносной программы на зараженном компьютере). К сожалению, далеко не всегда антивирусные комплексы (наш не исключение) могут на 100% защитить пользователя от подобных случаев”.

Правда, есть и другая версия, согласно которой большинство пользователей устанавливает такие вирусы себе на компьютер своими руками: атаки, использующие уязвимости Internet Explorer, существуют, но не так велики — всё это закрывается более-менее вменяемыми брандмауэрами. Другое дело — ситуация, о которой, к примеру, говорит Виталий Камлюк, руководитель российского исследовательского центра “Лаборатории

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ►

ISSN 1560-6929



10003



9 771560 692004

CES 8 поддерживает новые бизнес-модели

ПЕТР ЧАЧИН

Нынешний год компания Amdocs начала с презентации платформы CES 8, на основе которой создается портфель новых решений для поставщиков услуг, специально направленный на работу в цифровом мире коммуникаций. По утверждению разработчиков, пользователи CES 8 получают возможность переходить на более экономичные и гибкие операционные процессы и создавать современные бизнес-модели, повышать качество обслуживания, персонализировать и упрощать взаимодействие с клиентами независимо от сложности новых приложений и устройств.

В свое время Amdocs начинала с поставок на телекоммуникационный рынок биллинговых систем, потом расширила линейку продукции за счет средств CRM и OSS/BSS. Как сообщил Рафаэль Чарит, региональный вице-президент компании, сегодня в портфель CES 8 одного из крупнейших в мире поставщиков систем обслуживания клиентов входит около 180 продуктов. По его словам, CES 8 обеспечит снижение расходов на аппаратное обеспечение и его поддержку за счет использования архитектуры «малых» машин (Amdocs Convergent Charging).

Решение для тарификации в реальном времени поддерживает ОС Linux и архитектуру x86, может работать на серверах с Intel Xeon и другими процессорами x86.

Как следствие, поставщики услуг могут вести базы авансовых абонентов, постепенно увеличивая парк бюджетных серверов, поддерживая при этом эффективность операций тарификации.

Решение Amdocs Convergent Charging (Turbo Charging) недавно выдержало тест в реальном времени, проведенный на базе из 120 млн. авансовых абонентов, показав скорость обработки в 230 тыс. транзакций в секунду. Используя единый процесс для авансовых и кредитных сценариев, этот продукт позволяет поставщикам услуг повышать эффективность тарификации и снижать требования к аппаратному обеспечению для конвергентных операций, а также предлагать абонентам услуги в режиме реального времени, такие как оповещения об использованных минутах.

Пока такой уровень производительности превосходит запросы любого действующего на мировом рынке оператора, но Amdocs работает на будущее, создавая платформу для быстрого развития и расширения бизнеса клиентов. Например, CES 8, которая сменит ныне действующую платформу 7.5, включает в свой арсенал новые инструменты повышения качества сетевого планирования, учитывающие особенности сетей 3G и LTE.

Пакет имеет множество возможностей для настройки, легко адаптируется для поддержки новых технологий и видов оборудования, что ведет к ускорению процессов обновления сетей и снижению стоимости владения (ТСО). Повышение качества сетевого планирования означает снижение операционных и капитальных затрат OPEX и CAPEX, что позволяет поставщикам услуг эффективнее инвестировать развитие сетей нового поколения.

Конвергенция услуг и создание новых бизнес-моделей означают, что поставщики должны искать эффективные с точки зрения затрат пути повышения отдачи от имеющихся сетей. Компания jNetX, недавно приобретенная Amdocs, построила конвергентную сервисную Java-платформу, которая синхронизирует работу сетевых сервисов в устаревших и современных IP-сетях для «тяжелых» коммуникационных приложений с помощью стандартной среды разработки. Решение Amdocs jNetX легло в основу продуктов Amdocs для авансовых методов расчета, взяв на себя управление возвратом и удержанием средств в реальном времени и осуществляя совместно с решением Amdocs Convergent Charging тарификацию и управление балансом счетов, что позволяет

расширить набор услуг для абонентов, пользующихся авансовой системой оплаты.

Цифровой мир коммуникаций влияет на все аспекты жизни потребителей, ставя качество обслуживания и поддержки во главу угла. Amdocs CES 8, по утверждению разработчиков, позволяет поставщикам услуг персонализировать обслуживание во всех точках взаимодействия с клиентами и обеспечить быстрое решение их проблем. Решение Amdocs Smart Device Support впервые позволяет осуществлять поддержку смартфонов и других интеллектуальных устройств силами сотрудников контактных центров.

Этот продукт добавляет в линейку Amdocs CRM функционал для управления мобильными устройствами, повышая эффективность решения технических проблем. Теперь сотрудники технической поддержки могут идентифицировать клиента, знают тип его устройства и приложения, которые необходимо обновить или настроить, мгновенно проводят диагностику. Amdocs прогнозирует, что среднее время звонка должно уменьшиться в половину, а OPEX этого процесса — на величину до 33%. В современных условиях оператор не может отвечать только за качество работы телекоммуникационной сети, считает Рафаэль Чарит, от него требуется ответственность и за качество работы конечных устройств.



Рафаэль Чарит: «CES 8 позволит поставщикам услуг освоить новые бизнес-модели в цифровом мире коммуникаций»

IBM Lotus...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

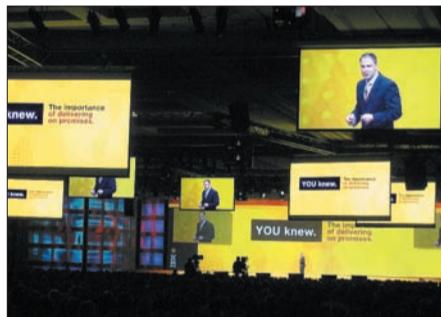
ются решения Lotus Notes/Domino и WebSphere Portal, на технологической базе которых строится новое поколение приложений и сервисов.

Помимо множества технологически-продуктовых анонсов на нынешней конференции было сделано и организационно важное объявление: новым главой IBM Lotus Software назначен Алистер Ренни (Alistair Rennie), который ранее в течение трех лет отвечал здесь за направление разработки и технической поддержки. Смена руководства довольно символично была представлена во время первой пленарной секции Lotusphere. Конференцию открыл теперь уже бывший шеф Lotus Боб Пиччиано, который теперь отвечает за мировые продажи всего ПО IBM. Кратко и в довольно общих словах сказав об успехах Lotus Software за прошедший год, он сообщил участникам (около семи тысяч человек, как и год назад, которые примерно в равных долях представляли саму IBM, ее партнеров и заказчиков) о смене руководства Lotus и представил своего преемника.

Но перед выходом Алистера Ренни на подиум сначала появился известный канадский актер и писатель Уильям Шетнер (William Shatner), который в шуточно-доходчивой манере проиллюстрировал пользу от сотрудничества, в том числе с применением неформальных методов общения, на примере киноиндустрии и фильма «Аватар». Его выступление можно было бы посчитать обычной (для западных мероприятий) развлекательной паузой, но очень скоро стало понятно, что приглашение на форум этого специального гостя имело глубокий смысл.

Дело в том, что главным информационным событием на Lotusphere стало объявление о качественно новом проекте — Vulcan, подразумевающим построение облачной прикладной инфраструктуры с целью создания приложений и сервисов для совместной работы на базе технологий Lotus. Об этом слушатели узнали от Алистера Ренни, который подчеркнул, что именно

Vulcan будет определять основную линию стратегии развития всего продуктового семейства Lotus. При этом красочное динамическое оформление сцены в ходе выступления главы подразделения должно было показать смысл названия проекта, которое по замыслу авторов ассоциируется с именем планеты из известного фантастического фильма «Звездный путь» (Star Track).



Боб Пиччиано: «Мы на пороге новой эры средств поддержки коллективной работы»

Уже позднее, в рамках более узкого общения с представителями СМИ, было дано пояснение: аналогия с этой лентой определяется не только тем, что проект нацелен в будущее, но и уникальной историей его разработки. Ведь на самом деле «Звездный путь» — это огромный набор телесериалов и фильмов, создание которых началось еще в середине 60-х годов и популярность которых до сих пор очень высока. Преемственность идей и развитие технологий — именно эту мысль хотели подчеркнуть авторы проекта Vulcan, выбирая его название. Теперь и смысл появления на Lotusphere Уильяма Шетнера становится очевидным: он стоял у истоков этой киноэпопеи, в течение многих лет снимался в роли одного из главных героев (капитан Кирк), был автором развития сценария и сегодня остается ее олицетворением.

Впрочем, несмотря на официальное объявление проекта Vulcan, ознакомление с техническими его деталями и реальными возможностями еще впереди. В целом пока понятно, что речь идет об облачной платформе, предназначенной для разработки прикладного ПО и сервисов. IBM заявляет о том, что эта систе-

ма должна обеспечить конвергенцию традиционных и облачных решений, объединить возможности средств поддержки деловых процессов и социальных сетей, позволить использовать широкий круг клиентских устройств (ПК, нетбуки, мобильные устройства). Говорится также, что именно в контексте этого проекта пойдет развитие ныне существующих продуктов, таких как LotusLive, Lotus Notes/Domino, Lotus Connections, Lotus Quickr и WebSphere Portal. Обещано, что Vulcan будет доступен для разработчиков в режиме бета-тестирования во второй половине 2010 г. на портале LotusLive Labs (сайт исследовательского подразделения IBM Research).

Пока же на самой конференции команда подразделения LotusLive Labs показала предварительные версии ряда своих разработок, реализованных на базе сервиса LotusLive: Slide Library (инструмент для создания и демонстрации презентаций в онлайн), Collaborative Recorded Meetings (запись Web-конференций и преобразование голоса в текст), Event Maps (визуализация и интерактивная работа с расписаниями конференций), Composer (инструмент для создания смешанных Web-приложений). Кроме того, во II квартале этого года будет представлен проект Concord — онлайн-новое создание и редактирование текстовых документов, презентаций и электронных таблиц в режиме совместной работы.

В кулуарных беседах о перспективах Vulcan не раз использовалось сравнение с облачным решением Google Wave, но при этом подчеркивалось, что преимущество IBM заключается в том, что она использует хорошо знакомые на корпоративном рынке технологии.

Надо сказать, что тема конкуренции на быстро формирующемся рынке облачных платформ и сервисов поднималась на Lotusphere не один раз и в официальных выступлениях, и в частных беседах. В личных разговорах собеседники порой сетовали на то, что IBM несколько припозднилась с освоением сферы онлайн-сервисов — проект LotusLive был запущен в работу прошлой весной, а его анонс состоялся на Lotusphere'2009. Од-

нако представители IBM уверены, что никакого запаздывания нет: корпоративный рынок только сейчас «созревает» для начала промышленного освоения облачных сервисов.

Отвечая на вопрос о конкурентной ситуации на облачном рынке, директор по стратегии Lotus Software Дуглас Хейнцман (Douglas Heintsman) сказал, что основная борьба в корпоративном сегменте уже сейчас идет среди традиционных игроков этого рынка, и в состав лидирующей группы включил Cisco, IBM, Microsoft и Oracle. Что касается Google, то, несмотря на высокую динамику этой компании и отличные технологии, ей пока никак не удастся получить признание в качестве корпоративного поставщика, считает он. «Но Google очень сильно, причем позитивно, влияет на развитие рынка в целом», — отметил мой собеседник.

Несмотря на небольшой срок присутствия на рынке, сервис LotusLive уже достиг определенной популярности среди заказчиков. Так, накануне открытия Lotusphere'2010 стало известно, что IBM заключила соглашение о сотрудничестве с корпорацией Panasonic, в рамках которого более 100 тыс. (в планах — еще 200 тыс. на следующем этапе) сотрудников японского производителя уже начали переход с Microsoft Exchange на IBM LotusLive. Кроме того, IBM предоставляет теперь программный интерфейс LotusLive API всем независимым разработчикам, имеющим статус бизнес-партнера корпорации. До сих пор эти средства были доступны лишь узкому кругу компаний по специальным соглашениям, в их числе, в частности, были Salesforce.com и Skype.

Из других новостей Lotusphere'2010 стоит отметить продолжающееся сотрудничество IBM с компанией Research In Motion (RIM), производителем смартфонов BlackBerry. На конференции было объявлено о том, что состав приложений для этих устройств пополнится новыми решениями, обеспечивающими работу с социальными сетями, — BlackBerry Client for IBM Lotus Quickr и BlackBerry Client for IBM Lotus Connections. Это ПО будет доступно на рынке, в том числе через каналы поставок IBM.

VoIP: рост наперекор кризису

МАКСИМ БУКИН

Судя по всему, традиционным операторам междугородной/международной связи предстоят тяжелые времена: рост международного телефонного трафика замедляется, постепенно приближаясь к своему “потолку”, причем речь идет не только о России, но и о других развитых странах (США, ЕС, Китай и т. д.). Судя по данным аналитиков из TeleGeography, в последние два года рост международного голосового трафика составил всего 8% — 376 млрд. мин в 2008 г. и 406 млрд. в 2009-м. С одной стороны, это можно “списать” на мировой финансовый кризис. С другой — рост использования VoIP-решений, самым известным из которых является Skype, показывает противоположную динамику и довольно сильно ускоряется.

Судите сами: объем платных междугородных звонков между пользователями Skype (on-net) вырос на 51% в 2008 г. и, по прогнозу TeleGeography, — на 63% в 2009-м, до уровня в 54 млрд. мин. По сравнению с общемировым рынком VoIP только от одного провайдера занимает долю в 13%: очень неплохой показатель.

В самом ближайшем будущем традиционным операторам связи предстоит столкнуться с тем, что на рынок дальней связи будут выходить различные сервис-провайдеры, обладающие сильными

ИМ-решениями, в которые будет добавлена VoIP-функциональность (речь, к примеру, о Google). Причем основной платформой для таких решений будут совсем не мобильные ПК, а смартфоны и коммуникаторы.

Российская реальность по данному направлению пока выглядит более скромно. Скажем, по оценкам J’son & Partners Consulting, сегмент корпоративной голосовой связи у нас будет развиваться по сценарию развитых стран с задержкой на 1—3 года (в зависимости от региона). Но и вендоры, и операторы связи сходятся в одном: давление со стороны абонентов, в основном из корпоративного сектора, увеличивается; им нужны простые управляемые и унифицированные решения на базе IP для пропуска всех видов трафика за гораздо меньшие деньги, чем раньше. И VoIP в данном случае — вполне востребованная технология в компаниях любого уровня и государственном секторе, тем более что скоростной широкополосный доступ, который напрямую влияет на качество, корпоративные пользователи себе позволить уже могут. Правда, внедрения будут идти с некоторыми различиями: в сфере малого бизнеса и в компаниях, где нет строгих требований к информационной безопасности, продолжится активное использование Skype, Sipnet и им подобных решений, тогда как более серьезными заказчи-

кам потребуются “закрытые” внутрикорпоративные системы — проекты унифицированных коммуникаций от ведущих вендоров (Alcatel-Lucent, Avaya, Cisco, Microsoft, Siemens Enterprise Communications и т. д.).

В настоящий момент в корпоративном сегменте доля организаций, расположенных в городах-миллионниках и использующих IP-телефонию в любом ее проявлении, увеличится с 39% в 2009 г. до 68% в 2013-м (оценка J’son & Partners Consulting). Основными драйверами роста проникновения IP-телефонии в корпоративный сектор станут не только прямые (сокращение расходов на дальнюю связь, простое администрирование решений, быстрое подключение дополнительных услуг, возможность оперативного расширения системы и ее быстрого “сжатия” для экономии операционных расходов), но и косвенные экономические выгоды, например, связанные с ростом производительности труда при внедрении современных средств коммуникаций.

Стоит отметить и вполне активную позицию производителей оборудования: VoIP добавляется в мобильные терминалы в виде унифицированных SIP-клиентов, которые могут использовать ресурсы Wi-Fi, 3G или мобильного WiMAX для передачи VoIP по цене трафика мобильной связи. В связи с этим представляется интересным даже не вы-

пуск “Скартелом” терминала Cosmos, а скорее желание компании превратить банальное коммуникационное ПО для связи компьютера с Интернетом (речь идет о Yota Access) в некоторую “точку входа”, добавив туда кроме SIP набор online-виджетов, в том числе социальные сети, шлюз к IM-сервисам, чатам, блогам. Фактически это будет прямая альтернатива любому софтверному присутствующему на рынке, — такая программа позволит осуществлять как VoIP-соединения, так и видеосвязь. Причем обновление этого ПО будет происходить в автоматическом режиме, и оно уже работает на сотнях тысяч ПК: неплохой вариант выхода на рынок VoIP без каких-либо дополнительных усилий. Очень вероятно, что в ближайшее время подобное развитие (добавление SIP-функциональности) ожидает “Мультифон” от “МегаФона”, для которого уже почти готовы версии не только для мобильных ПК, но и для “умных” мобильных терминалов.

Таким образом, в ближайшие годы по мере роста проникновения широкополосного доступа в мобильном или фиксированном вариантах в России продолжится заметный рост трафика VoIP. Одновременно будет расти и его доля в трафике традиционной дальней связи. По прогнозам J’son & Partners Consulting, доля VoIP в совокупном трафике дальней связи в России увеличится с 8% в 2008 г. до 40% в 2012-м. Практически полный переход на VoIP тоже не за горами.

Fujitsu и IBM: безопасность на ладони

ИГОРЬ КОНДРАТЬЕВ

В середине декабря IBM и Fujitsu Frontech анонсировали совместное решение, нацеленное на повышение безопасности ИТ-ресурсов предприятий. Оно создано путем интеграции двух фирменных продуктов — Fujitsu PalmSecure LogOnDirector и IBM Tivoli Access Manager for Enterprise Single Sign-On.

Программный продукт IBM обеспечивает возможность однократной регистрации пользователя для предоставления ему доступа к различным — естественно, разрешенным для него в рамках предприятия — корпоративным ресурсам, исключая необходимость повторной его регистрации при попытке обращения к каждому из них. Таким образом, данное решение позволяет, например, любому пользователю ограничиваться единственным паролем. Между тем, по свиде-

тельству IBM, забывчивость пользователей, вынужденных запоминать множество различных паролей, чревата для предприятия ежегодными потерями (вызванными дополнительными обращениями пользователей в службу ИТ-поддержки предприятия), исчисляемыми тысячами долларов. К тому же пароль может быть не только забыт самим пользователем, но и преднамеренно украден кем-то другим.

Решение Fujitsu обеспечивает идентификацию пользователя за счет сканирования (с использованием источника излучения в так называемом ближнем ИК-диапазоне) геометрии венозных сосудов его ладони и сравнения с хранящимися в памяти контролирующей доступ системы образцами. По информации International Biometrics Group (IBG), осуществляющей сравнительную оценку различных биометрических технологий и продуктов, по точности распознавания используемый в решении Fujitsu способ идентификации превосходит результаты, получаемые с помощью считывания отпечатков пальцев, и сравним с тем, что дает технология сканирования радужной оболочки глаза. Как отмечает IBG, решение Fujitsu демонстрирует чрезвычайно низкие уровни ошибочного отказа в доступе и ошибочного разрешения доступа.

Таким образом, объединение решений Fujitsu и IBM позволяет предприятиям не только заменить многоуровневую систему паролей доступа, признанную в наши дни архаичной, но и отказаться даже от использования единственного пароля. Применяя взамен этого управление доступом на основе идентификации пользователя по геометрии венозных сосудов его ладони, предприятия, с одной стороны, упрощают инфраструктуру управления доступом к корпоративным ИТ-ресурсам, а с другой — делают их более защищенными.

Dell переводит EqualLogic на 10-гигабитный Ethernet

ЛЕВ ЛЕВИН

Компания Dell представила новые модели дисковых массивов из серии систем хранения EqualLogic, предназначенных для сетей хранения SAN на базе технологии iSCSI. Серия EqualLogic появилась в продуктовой портфелье Dell примерно два года назад в результате покупки разработавшей данный продукт одноименной фирмы. Это сразу же вывело Dell в лидеры сектора систем хранения на базе iSCSI. Хотя технология iSCSI активно продвигается с начала нынешнего десятилетия как более дешевая по сравнению с Fibre Channel альтернатива для построения SAN, по-


10-гигабитный коммутатор Dell PowerConnect 8024F

ка масштабы ее внедрения остаются незначительными на фоне SAN на базе Fibre Channel. Одно из главных препятствий для широкого использования iSCSI — более низкая производительность по сравнению с технологией Fibre Channel. Дело в том, что для построения SAN на базе iSCSI до сих пор использовались локальные сети на базе одногигабитного Ethernet, существенно проигрывающего по скорости передачи данных четырех- и восьмигигабитному Fibre Channel.

Dell, как и другие компании, выпускающие решения iSCSI, большие надежды связывает с переходом сетевой индустрии на 10 Gigabit Ethernet, который должен значительно улучшить производительность SAN на iSCSI. В новых EqualLogic PS6510 и PS6010 установлены 10-гигабитные сетевые контроллеры,

которые, как утверждает Dell, в 2,5 раза улучшают скорость ввода/вывода массивов по сравнению с их предшественниками EqualLogic PS6500 и PS6000. Улучшение пропускной способности позволит использовать новые Dell EqualLogic для обслуживания баз данных Oracle и Microsoft SQL, для обработки потокового видео и приложений с интенсивными операциями чтения и записи данных. По словам менеджера по корпоративным системам московского представительства Dell Артема Гениева, EqualLogic PS6510 и PS6010 будут примерно на 5% дороже своих предшественников, от которых по своей аппаратной конфигурации они отличаются только новыми сетевыми контроллерами.

Переход заказчиков Dell на 10 Gigabit Ethernet должен упростить и новый 24-портовый коммутатор третьего уровня Dell PowerConnect 8024F, который является первым одноюнитовым коммутатором компании с поддержкой 10-гигабитного Ethernet. Как утверждает компания, этот коммутатор будет стоить существенно дешевле, чем коммутатор Cisco Nexus 5000. Кроме того, Dell начала поставлять для своих серверов и лезвий адаптеры Converged Network Adapter для конвертированных сетей, разработанные компанией QLogic. С помощью этих устройств можно по технологии Fibre Channel over Ethernet (FCoE) подключиться к SAN на Fibre Channel через “фабрику” 10Gb Enhanced Ethernet, что позволит консолидировать сетевую инфраструктуру предприятий и уменьшить число сетевых кабелей и адаптеров, необходимых для серверов. С февраля 2010 г. Dell также начнет под маркой PowerConnect B-Series поставлять Ethernet-коммутаторы компании Brocade, поддерживающие технологии FCoE, iSCSI и предназначенные для построения конвертированной сетевой инфраструктуры ЦОДа Converged Enhanced DCB Ethernet.

Спрос на биометрические технологии растет

Обеспечение безопасности и контроля доступа — физического (например, в помещении) и логического (к ИТ-ресурсам) — эксперты считают одним из главных источников развития рынка систем идентификации, основанных на использовании биометрических технологий. В настоящее время их список включает технологии распознавания лица, голоса, отпечатков пальцев, радужной оболочки глаза, геометрии венозных сосудов ладони, личной подписи человека.

По оценкам Frost & Sullivan, среднегодовые темпы роста этого рынка в регионе EMEA в ближайшее пятилетие составят 25,5%, а объем соответствующего рынка в 2015 г. достигнет почти 1,5 млрд. долл. (в 2008-м, по расчетам аналитической фирмы, этот показатель не превышал 300 млн. долл.).

НОВОСТИ

- 1 **Microsoft** подвела итоги своей деятельности в 2009 г.
- 1 **Lotusphere'2010**: наступает эпоха средств обеспечения групповой работы



- 1 В российском сегменте Интернета отмечено нарастание активности “программ-вымогателей”
- 2 Платформа **CES 8** позволяет поставщику услуг создавать современные бизнес-модели
- 3 На рынке дальней связи конкуренцию традиционным операторам могут составить сервис-провайдеры
- 3 **IBM** и **Fujitsu Frontech** анонсировали совместное решение для защиты ИТ-ресурсов предприятий
- 3 **Dell** представила новые модели диско-

вых массивов серии EqualLogic
6 **Gartner прогнозирует** рост ИТ-расходов в 2010 г.

ИТ-БИЗНЕС

- 8 Сегмент разработки и модернизации сайтов даже в кризис демонстрирует положительную динамику
- 9 **Emerson усиливает направление**, связанное с управлением инфраструктурой ЦОДов

ПЕРСОНАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ

- 10 ПО **Microsoft Security Essentials** теперь доступно российским пользователям ПК
- 11 **UL30A** — примечательная новинка в модельном ряду ASUS
- 11 **Intel выпустила** новые процессоры семейства Atom и чипсет NM10 Express

ИНФРАСТРУКТУРА

- 12 Поведение российских компаний не всегда адекватно рискам вирусного заражения

- 13 **Киберпреступники** активно используют приемы социальной инженерии
- 14 **Уязвимостям ПО можно** противостоять на стадии разработки кодов — там, где уязвимости порождаются

КОРПОРАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ

- 15 **Семь золотых правил**, гарантирующих успешность ERP-проекта для заказчика и внедренца

САПР & ГИС

- 16 **Dassault Systemes**: особенности инноваций и новые модели разработки продуктов
- 16 **Применение ГИС** в области медицины катастроф
- 17 **Рынок PLM: аналитики** обещают

подъем со второй половины 2010 г.

ЭКСПЕРТИЗА

- 18 **Об основных задачах** ИТ-директора и принципах разработки корпоративной ИТ-стратегии
- 19 **Каким образом информация** может сэкономить время и деньги и даже приносить доход

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

- 20 **О развитии ШПД в России** по итогам форума Broadband Conference 2009
- 20 **Япония сокращает** расходы на создание самого мощного в мире суперкомпьютера нового поколения
- 21 **Главные законодательные акты** 2009 г. для разработчиков ПО

УПОМИНАНИЕ ФИРМ В НОМЕРЕ

1С-Битрикс	8	Amdocs	2	Microsoft	1,3,10,13,23
ВымпелКом	20	ASUS	11	МТС	20
Гарс Телеком	20	Avaya	3	NetCat	8
Доктор Веб	1,6	Cisco	3,13	Novell	19
Кинетика	8	Dassault Systemes	16,17	Oracle	17
Лаборатория Касперского	6,10,12	Dell	3	PTC	17
МегаФон	3,20	Eastman Kodak	19	S.Builder	8
Сетьтелеком	20	Emerson	9	SAP	17
Скай Линк	20	Fujitsu Frontech	3	Siemens PLM Software	17
Скартел	3	IBM	1,2,3,14,17,19	Siemens	3
Юмисофт	8	Imation	10	Socialtext	19
Adamax	8	Intel	11	Symantec	13
Adacel-Lucent	3	ISIS Papyrus	19		

Охранное видео через Сеть без проводов

МАКСИМ БУКИН

Развитие российских сетей третьего поколения с высокой скоростью обратного канала (порядка 300—500 кбит/с) дает качественное ускорение небольшому, но стабильно развивающемуся рынку. Речь идет о видеонаблюдении, где информация отправляется по беспроводному каналу передачи данных. Обычно подобные решения используют для наблюдения за загородной собственностью, а также для контроля отдельных объектов, подведение к которым фиксированных линий передачи данных дорого и неэффективно — гаражи, контейнеры базовых станций сотовой связи, АЗС и т. д.

Простейшие системы наблюдения для просмотра той же автостоянки содержат несколько IP-камер, видеорегистратор и монитор. Кроме того, с помощью мобильного модема или концентратора все или часть данных отправляется на удаленный интернет-сервер, где архивируется в целях безопасности. Получить доступ к таким камерам можно удаленно через Сеть. На рынке уже сейчас существуют как коробочные предложения от операторов связи, где камера полностью автономна, так и самосборные комплекты из IP-камер начального уровня с передачей данных внутри сети по Ethernet или Wi-Fi. Обычно такие камеры компактны по размерам, хорошо отображают несколько десятков метров впереди себя и могут быть размещены как в помещении, так и на улице (правда, для этого потребуются кожух). Их производят такие компании, как KT&C, Yoko, Sharp, Sunkwang, а также Panasonic, Sanyo, Sony, Axis, D-Link. Стоит учесть, что отечественный рынок весьма своеобразен: здесь присутствует огромное количество разнообразных продуктов, которые зачастую оказываются “братьями близнецами”, сделанными на одном и том же производстве в Китае.

Уже упоминавшийся выше видеорегистратор пригодится только в том случае, если сбор информации по одному объекту будет идти из нескольких точек и только после этого отправляться в Сеть. В целом это отдельное устройство, которое размещают в безопасном месте (можно просто в железном ящике), именно оно будет бесстрастно фиксировать всю ситуацию с камер наблюдения. Обычно даже самые простые 4-канальные устройства оснащены полнофункциональным веб-сервером, который обеспечивает просмотр “живого” видео на сетевом компьютере из окна стандартного веб-браузера без установки дополнительного программного обеспечения. Поставляемое с такими устройствами ПО позволяет удаленно настраивать параметры записи индивидуально для каждого канала



Охранные компании часто предлагают комплекты охранных систем — к примеру, видеокamera, совмещенную с датчиком движения (белая коробочка), и контрольную панель

(разрешение, скорость, наличие аудиосопровождения), устанавливать расписание, алгоритмы реакции на тревоги и обновлять внутреннее ПО устройства. Наиболее часто на российском рынке можно встретить видеорегистраторы MicroDigital, BestDVR, Panda, CPCAM, SpyMax, Polyvision, Pelco, BestDVR, “Трал”, Panasonic, Acumen. Управление видеорегистратором осуществляется как с помощью ПО от производителя, так и с помощью “зонтичных” программ сторонних разработчиков: из наиболее известных названий отметим RAS+, VMS, Isnet и т. д.

Постепенно переходят на “беспроводку” и негосударственные охранные центры — многие из них с помощью своих центров мониторинга умеют работать с сигналами от любых IP-камер (подключение к таким системам обеспечивает владелец помещения, поставленного на охрану), а также рекомендуют пользователям установку гибридных датчиков движения с уже вмонтированными туда миниатюрными веб-камерами. По статистике компании “Гольфстрим охранные системы”, решения с передачей видео-

данных по радиоканалу предпочитают до 80% новых частных пользователей. Именно такая комбинация дает возможность наиболее оперативно зафиксировать нарушение периметра и передать кадры со злоумышленниками, если они попадают в зону видимости этих камер.

Пока что операторы мобильной связи осторожно выпускают комплекты для организации удаленного видеонаблюдения — рынок еще до конца не исследован, поэтому только те, у кого есть уверенность в качестве своей мобильной сети, предлагают “коробочные” решения. Одним из первых на рынок вышел “Скай Линк” — сейчас в столичном регионе у него есть “коробка” с немудреным названием “Беспроводная система видеонаблюдения”. В комплекте видеокamera и система видеонаблюдения Smart Vision, зарядное устройство и руководство пользователя. Для организации видеонаблюдения требуется подключить к видеокamera модем AnyData ADU 500/510/520. Сейчас цена составляет 11 тыс. руб., что в три раза меньше, чем пару лет назад. Примерно аналогичное предложение есть и у столичного “МегаФона”, куда входит тариф “ММС-Камера” и само устройство V900 с двумя пультами дистанционного управления и руководством пользователя. Стоимость почти в два раза меньше — порядка 6000 руб., и никакой модем не нужен — он уже есть в самой камере.

Все предварительные настройки такого “железа” обычно делаются при продаже, поэтому пользователю останется только соединить камеру и модем кабелем по рисунку либо (в случае монорешения) включить питание, подсоединить при необходимости внешнюю антенну. После этого можно набрать в строке браузера Web-адрес для просмотра изображения со своей камеры. Чтобы “картинка” появилась на сотовом телефоне, применяются специальные Java-мидлеты. Кстати, подобное “железо” можно соединить с уже уста-

новленными датчиками телеметрической информации (пожарные, температурные, движения и т. д.). Таким образом, в случае их срабатывания всегда можно получить четкое изображение помещения с обозначением критических точек и подключиться с помощью мобильного телефона к той камере, которая ближе всего к источнику опасности.

Еще один вариант видеонаблюдения можно использовать в комплекте с системой наблюдения за местоположением автотранспорта. Самый простой вариант — установка в автомобиле камеры и GPS-трекера, который будет демонстрировать на электронной карте его местоположение. Чтобы не тратить ресурсы попусту, в багажник машины обычно устанавливается не просто мобильный модем, подключенный к бортовой системе машины, а концентратор, который бы связывался с Интернетом по UMTS-сети, а раздавал сигнал по Wi-Fi различным электронным устройствам, установленным в транспортном средстве. Если подключить к этому еще несколько датчиков (движения, топлива и т. д.), то дистанционно вполне можно отслеживать перемещение транспорта в онлайн-режиме и заодно получать картинку из салона, к примеру, автобуса или маршрутного такси.

Системы цифрового видеонаблюдения, работающие с помощью беспроводной сети, имеют вполне значимую перспективу — скоростные сети 3G можно встретить не только на территории крупных городов, но и в областях рядом с ними. Причем специальные тарифные планы для этого есть уже сейчас — к примеру, новое предложение “Телематика” от МТС с ценой мегабайта от 2,8 руб. и округлением трафика по 1 Кб, “Управление удаленными объектами” (стоимость мегабайта от 3,2 руб., порог тарификации 2 Кб) и “Офис в кармане” (порог — 100 Кб) от столичной сети “МегаФон”, а также “Мониторинг” (порог 10 Кб) от “ВымпелКома”. □



С помощью специальных систем видеонаблюдения можно контролировать сигнал с камеры наблюдения

Упрощайте. Сокращайте. Охлаждайте. Совершенствуйте.



АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ВЗГЛЯД НА ИНФРАСТРУКТУРУ

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

На 94% меньше кабелей¹

На 60% меньше пространства²

На 30% меньше расходов на питание и охлаждение³

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 HP.ru
или позвоните нашему партнеру (495) 981-84-84
и посетите www.mersyss.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.



m₃rlion





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.

Монетизация...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

Касперского": "Пользователь ПК скачивает файл видеорекодов, электронных книг, аудиофайлов и т. п., под видом которых скрывается не детектирующийся eхе-файл. Этот файл запускается, после чего пользователь получает предупреждение об опасности от антивирусного ПО (большинство таких решений постоянно находится в оперативной памяти компьютера. — М. Б.). Однако он же уверен, что устанавливает проверенный софт, поэтому игнорирует предупреждение антивируса". В результате заражение системы состоялось.

Кстати, подобные программы-вирусы часто маскируются под бесплатные антивирусные утилиты, а ссылки на сайты-хранилища распространяются путем взлома IM-систем. Кроме того, в последние месяцы наблюдается наплыв "псевдогогальных" программ-блокеров: приложения имеют даже "лицензионные соглашения", где прямым текстом описываются возможности блокировки компьютера. Интересно, что подобные вирусы имеют различную архитектуру. Некоторые вирусы-блокеры запрограммированы на самоудаление (или прекращение деструктивной деятельности) через несколько часов после активации или определенной количества просмотров. Но большая часть подобного ПО живет на машине пользователя до тех пор, пока не будет удалена лечащими утилитами, антивирусным продуктом или кодом деактивации.

В любом случае угроза от зловредов семейства Trojan.Winlock реальна, и тот факт, что проблема носит массовый характер, подтверждает сервер статистики компании "Доктор Веб". "Только за три дня работы нашего специального проекта по борьбе с подобным семейством вирусов его посетили порядка 200 тыс. пользователей, — рассказал Валерий Ледовской. — Мы проинформировали о проблеме операторов "большой тройки". И обсуждаем ее с Управлением "К" МВД РФ".

Разумеется, заявления некоторых игроков рынка о том, что миллионы российских пользователей Интернета пали в январе жертвой эпидемии блокировщиков Windows и их потери исчисляются сотнями миллионов рублей, как минимум несколько преувеличены. И потерпевших, и возможных убытков, большую часть из которых операторы сотовой связи вернут на счета своих клиентов по их заявлению (как это сделать, рассмотрено ниже), меньше как минимум на порядок.

Методика борьбы

Самую активную борьбу с такими "зловредами" ведут, конечно, производители антивирусов. Наиболее полные разделы по борьбе с Trojan.Winlock есть у компаний "Доктор Веб", где представлены утилиты дешифровки и разблокировки для всех версий Trojan.Encoder, Trojan.Locker, Trojan.Winlock и Tro-

jan.Plastix, и "Лаборатория Касперского", предлагающая бесплатный сервис деактивации вымогателей-блокеров: чтобы получить код деактивации, нужно в специальном поле ввести номер телефона, на который просят отправить SMS-сообщение. Кроме того, здесь можно самостоятельно найти информацию по "ручному" удалению подобных троянцев.

Вернуть деньги пользователям, "попавшим" на такой вирус, вполне возможно. Для этого достаточно выполнить всего два действия. Сначала — позвонить в call-центр своего оператора связи и изложить ситуацию. Далеко не всегда в IVR есть отдельный пункт меню по мобильному мошенничеству, поэтому поговорить можно с любым свободным оператором. Скорее всего, вас попросят "сбросить" на службу поддержки контент-агрегатора или контент-провайдера, предоставив соответствующие телефоны. Однако парировать здесь нужно тем, что услуги связи вам предоставляет именно оператор и он же списывает деньги с вашего лицевого счета, так что сообщение о проблеме сотруднику call-центра создавать придется. Назовите оператору короткий номер, куда предлагается отправить SMS-сообщение, а также префикс, который нужно указать в нём. И разумеется, уточните номер созданного оператором сообщения о проблеме: это поможет в дальнейшем обсуждать ситуацию предметно. После проверки факта мошенничества по заявлению абонента в большинстве случаев списанные мошенниками деньги ему будут возвращены в течение пары дней (поскольку перечисляются они контент-провайдеру только при отсутствии жалоб со стороны абонента через месяц-другой после оказания услуг, то время у абонентов вполне есть).

Второе действие для усиления эффекта — звонок в техническую поддержку контент-агрегатора, который владеет коротким номером. В данном случае действует явный принцип: "разберемся, если сообщили". То есть если пользователь по каким-то причинам не получил товар или услугу, равно как отправил SMS-сообщение, будучи введенным в заблуждение неправильной его ценой, то он может оформить заявку на возврат денежных средств (их не будут требовать у оператора). При этом любой агрегатор, работающий на российском рынке, скорее всего, возместит потери абонентов и применит штрафные санкции к недобросовестным партнерам: обычно виновны в нарушениях именно небольшие фирмы-однодневки или ИЧП.

Странное невнимание

Безусловно, было бы недальновидным считать, что рынок SMS-платежей (эти услуги формально называются иначе, но по сути действуют именно таким образом) будет полностью закрыт из-за таких мошеннических действий (фрода). Учитывая тот факт, что, по оценкам российских аналитических компаний, объем мошенничества в мобильных сетях в 2009 г. составлял 8—15% от выручки от

ИТ-расходы будут расти

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

В 2010 г. медленное, но неуклонное восстановление мировой экономики приведет к постепенному росту ИТ-расходов, считает аналитическая компания Gartner. По прогнозу, во всем мире объем затрат на информационные технологии увеличится по сравнению с 2009-м на 4,6% и достигнет 3,4 трлн. долл.

Хотя темп роста невелик, тем не менее подъем — это значительно лучше, чем спад, который наблюдался в прошлом году, когда ИТ-расходы сократились на 4,6%. Предполагается, что положительные тенденции проявятся во всех сегментах ИТ-рынка.

Еще недавно аналитики ожидали, что вернется на уровень 2008 г. объем ИТ-расходов не раньше 2011-го. Но наблюдаемое в последнее полугодие улучшение экономической ситуации

микроплатежей (рынок исчисляется в 300—350 млн. долл.), первостепенное значение приобретает скорость реакции участников рынка (как операторов связи, так и контент-агрегаторов) на сообщения о проблемах, которые поступают от пользователей. Ведь даже при еженедельной выплате партнерского вознаграждения недобросовестное ИЧП или компания, зарегистрированная на подложный паспорт, просто не успеют вывести деньги из системы в те же WebMoney или "Яндекс.деньги", чтобы обналчить на другом конце планеты.

Кроме того, выглядит странной и позиция государственных органов власти. Явно признавая значимость проблемы, еще 22 декабря 2009 г. заместитель министра связи и массовых коммуникаций России Наум Мардер разослал игрокам рынка специальное письмо (копия имеется в распоряжении редакции PC Week/RE), в котором обращал внимание на участвовавшие факты незаконного использования сетей операторов подвижной радиотелефонной связи для рассылки недобросовестной рекламы и совершения мошеннических действий. При этом признавалось, что факты возбуждения правоохранительными и антимонопольными органами дел, связанных с действиями такого рода, весьма редки, а случаев, когда нарушитель был бы обнаружен и доказана его вина, и вообще единицы. Однако для решения этой ситуации предлагалось, среди прочих малодейственных мер, всего-то создать и вести скоординированные базы данных по источникам спамрассылок, а также инициировать обращения в правоохранительные органы с целью выявления и прекращения случаев нарушения действующего законодательства.

По сути эти рекомендации формальные, поэтому создавать, к примеру, разделы на своих веб-сайтах о противодействии мошенникам сотовые операторы, откровенно говоря, не торопятся. А если они и есть, то от-

пустило им предположить, что это произойдет уже в нынешнем году, так как руководители компаний чувствуют себя более уверенно. Опрос более 1500 ИТ-директоров государственных и коммерческих предприятий показал, что в 2010-м ИТ-бюджеты в среднем вырастут на 1,3% по сравнению с 2009-м. А с учетом спроса со стороны потребителей рост ИТ-расходов будет выше. К тому же положительное влияние окажет не только восстановление мировой экономики, но и прогнозируемое снижение курса доллара по отношению к другим валютам.

С территориальной точки зрения лидерами по темпу роста будут развивающиеся страны, причем как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Однако поскольку по объему ИТ-затрат Северная Америка и Западная Европа значительно превосходят ос-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 23 ▶

копать их с первой страницы весьма непросто.

По какой-то странной причине компании мобильной связи весьма слабо отмечают эту ситуацию на официальном уровне и уж точно не выставляют на главные страницы своих сайтов информацию хотя бы о том, как действовать в подобных случаях. И это при том, что рынок SMS-платежей операторами контролируется очень плотно. К примеру, в своё время весьма распространенные сервисы всевозможных "пеленгаторов", "взломщиков SMS" и аналогичных сервисов были оперативно закрыты, как только на то была изъявлена политическая воля операторов. Подобного рвения в ситуации с "программами-вымогателями" почему-то не наблюдается.

Несмотря на рекомендации Минкомсвязи, ни сотовые операторы, ни производители антивирусов, ни контент-агрегаторы в правоохранительные органы не обращаются, постулируя примерно один и тот же тезис: "Обращение должно исходить от пострадавшего лица". Но проблема состоит в том, что "выкуп", который подобные программы требуют от пользователя, как правило, невелик (в районе 300 руб.), поэтому обращения в милицию крайне редки.

Правда, многие опрошенные нами операторы признались, что базы данных по выявленным фактам мошенничества созданы и пополняются (с указанием коротких номеров, префиксов, сайтов, используемых в мошеннических схемах, и партнеров-провайдеров, предоставивших мошенникам короткие номера). Есть и оперативные контакты с милицией. И меры иногда применяются: после тщательной проверки и подтверждения факта мошенничества провайдеру, в зависимости от ситуации, выставляется предупреждение или штраф, блокируется его номер и даже может быть расторгнут договор. Однако система продолжает действовать. □



Сергей Коротков
"Вимм-Билль-Данн"
директор управления
информационных технологий

Светлана
менеджер филиала

Борис
менеджер проекта



Microsoft
**Office SharePoint
Server 2007**



Microsoft | **Объединенные
коммуникации**



Microsoft
Forefront™



Свободное общение, доступ к информации и обмен идеями —
удобно и безопасно.

Иногда необходимая нам информация хранится на жестком диске, иногда — в головах других людей. Разверните единую систему коммуникаций Microsoft® Unified Communications, портал SharePoint® и систему безопасности Forefront™, чтобы сократить расходы и позволить сотрудникам оставаться на связи в любой точке планеты, обеспечив им безопасный доступ к нужной информации. Ваши сотрудники смогут эффективно работать в единой команде откуда угодно, свободно и безопасно обмениваясь идеями и информацией.

Чтобы узнать, как сделать общение и совместную работу более эффективными, безопасными и удобными, посетите www.everyperson.ru/improve

Сайтостроение: островок стабильного роста в море кризиса

ВЛАДИМИР МИТИН

На юбилейной выставке Softool'2009 компании, занимающиеся созданием, оптимизацией и продвижением сайтов, были выделены в специальную экспозицию, получившую название "Web-студия'2009". Из разговоров с представителями фирм, объединенных этой экспозицией и, как правило, являющихся учредителями недавно созданной Ассоциации интернет-разработчиков (АИР, складывается впечатление, что разработка и модернизация сайтов — один из немно-

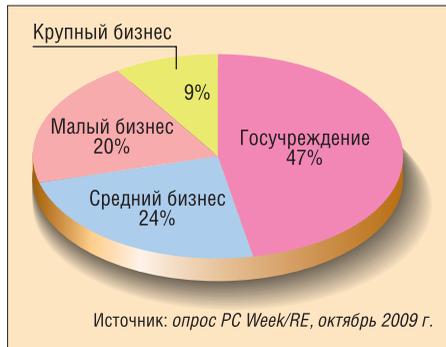


Диаграмма 1. Структура участников опроса "Развитие корпоративных сайтов в условиях сокращения бюджетов"

гих сегментов российского ИТ-рынка, которые даже в кризис демонстрируют положительную динамику. Вообще говоря, в этом нет ничего удивительного: ведь ещё организаторы весенней выставки СеВIT'2009, прошедшей, как известно, под девизом Webscity (акроним словосочетания "The world is becoming a Web society" — "Мир становится сетевым сообществом"), подметили, что сайтостроение, несмотря на непростые экономические условия, находится на подъеме и ныне пронизывает почти все современные ИТ-сервисы. Применительно к нашей стране подкрепим это утверждение фрагментами бесед с руководителями Web-компаний и итогами нашего недавнего онлайн-опроса.

Оценки разработчиков

По общему признанию, самой популярной в России тиражируемой платформой для управления контентом сайтов (в западной терминологии — Content Management System, CMS) является продукт "1С-Битрикс. Управление сайтом". По оценкам разработчика этой системы, в настоящее время на её основе создано свыше 30 тыс. сайтов. По их же оценкам, продукт "1С-Битрикс. Управление сайтом" ныне взяли на вооружение примерно 73% отечественных Web-студий. Кроме студий данный продукт используют фрилансеры и сотрудники, входящие в штат компаний-пользователей. Впрочем, границу между фрилансерами и штатными сотрудниками провести весьма сложно, так как на время разработки сайта фрилансеров нередко зачисляют в штат. Встречаются также случаи, когда фрилансеры создают неформальные группы — своего рода виртуальные Web-студии.

"Каждый месяц этого года объемы наших продаж (в сравнении с аналогичным прошлым годом) растут на 25—30% (в рублях), — утверждает генеральный директор компании "1С-Битрикс" Сергей Рыжиков. — Растут объемы продаж и наших партнеров, на сегодня это свыше 4000 компаний. При этом отметить, что во время кризиса ни один партнер не разорился. В то же время большинство из них отмечает уменьшение стоимости заказов, но увеличение их общего количества".

Похоже, что второй по распространенности CMS-платформой в нашей стране является система управления сайтами NetCat. "Сейчас у нашей компании около 900 партнеров, надеемся, что к концу 2009 г. этот показатель перевалит за тысячу, — говорит генеральный директор NetCat Дмитрий Васильев. — Известным нам внедрений платформы NetCat насчитывается 13 тыс., но есть довольно много таких пользователей, которые не регистрируются в нашей базе данных или работают на старых версиях системы. Поэтому мы предполагаем, что общее количество Web-сайтов, работающих под управлением NetCat, близко к двадцати тысячам. Кризис очень сильно сказался на количестве новых проектов год назад, в ноябре, декабре и январе. С тех пор продажи NetCat лишь росли, и уже в мае мы вышли на докризисный уровень. Сейчас уровень продаж выше, чем когда-либо ранее. Что касается структуры продаж (соотношения продаж редакций, ориентированных на разные типы сайтов: "визитки", корпоративные порталы, интернет-магазины и т. д.), то в период кризиса оно почти не изменилось, что нас очень удивило, так как мы ожидали спада сегмента корпоративных сайтов. Но многие партнеры признают, что за те же бюджеты работать приходится больше, чем до кризиса. По нашим наблюдениям, на общем количестве сайтостроителей кризис, как ни странно, сказался мало. Это объясняется тем, что "схлопнуть" Web-студию до одного-двух человек, переведя остальных на сдельную оплату, довольно просто. Фактически компания почти не дышит, но по телефону отвечает и сайт не закрывает. А вот количество частных разработчиков (фрилансеров) увеличилось ощутимо".



Диаграмма 2. Что вы планируете сделать в отношении сайта своей компании?

Третьей по распространенности CMS-платформой в нашей стране, видимо, является разработка ООО "Юмисофт". Его генеральный директор Сергей Котырев рассказывает: "Нашей компании всего два с половиной года, но, по оценкам аналитиков, на базе наших продуктов — в настоящее время они представлены в двух продуктовых линейках, одна из которых (UMI.CMS SoHo) ориентирована на небольшие Web-студии и индивидуальных разработчиков, а другая (UMI.CMS Pro) предназначена для крупных Web-студий, создающих масштабные высокобюджетные проекты, — уже сделано около 6000 сайтов. Сейчас основными драйверами рынка сайтостроения являются органы государственной власти и учебные заведения, которые стремятся выполнить директивы федеральных и региональных органов. Кроме того, большой рост демонстрируют сайты электронной коммерции (интернет-магазины). Дело в том, что под влиянием кризиса многие традиционные "офлайн-бизнесы", чтобы снизить издержки, по-

шли в Сеть. А покупатели двинулись в Сеть, дабы найти там минимальные цены. Что же касается промышленных предприятий, то большинству из них сейчас не до обновления сайтов. По нашим наблюдениям, в результате нынешнего кризиса больше всего пострадали Web-студии, специализирующиеся на выполнении заказов реального сектора экономики. Это печально, но это факт.



Диаграмма 3. Кто разрабатывает и поддерживает ваш сайт?

В целом же под влиянием кризиса клиенты Web-студий стали более чувствительны к цене и потому стремятся выбрать более экономичные решения. Даже в ущерб качеству. До кризиса наши продажи ежемесячно росли на 20—30% (в сравнении с аналогичным месяцем предшествующего года). В IV кв. прошлого года рост прекратился. А теперь он возобновился. Но с меньшей скоростью: примерно 5—10% в месяц. Сейчас у нас работает столько же ключевых сотрудников, сколько и до кризиса. Причем они получают приблизительно те же деньги, что и раньше. Общее же уменьшение численности персонала под влиянием кризиса в нашей компании составило не более 15%. Но мораторий на наём у нас был только с осени до лета, а теперь мы снова растем численно. По нашим оценкам, в России сейчас примерно 5000 Web-разработчиков. При этом за 2008 г. они сделали не более 75 тыс. сайтов (в основном корпоративных)".

Одним из партнеров "Юмисофта" является сибирское интернет-агентство "Кинетика", занимающееся разработкой и продвижением сайтов. Руководитель данного агентства Алексей Самойлов сообщил нам, что для его компании девять месяцев этого года оказались примерно в полтора раза успешнее предыдущего аналогичного периода как по количеству выполненных заказов, так и по их общей стоимости. "При этом стоимость заказов (мы реализуем их на платформе UMI.CMS) не увеличивалась и по-прежнему находилась в пределах 100 тыс. руб. Для нас нынешний кризис в определенном смысле сыграл даже положительную роль. Дело в том, что многие московские заказчики в поисках лучшей цены стали обращаться к региональным Web-студиям, аппетиты которых, как правило, ниже столичных", — пояснил он.

Не жалуются на уменьшение количества заказов и московские Web-студии, работающие не в самом высоком ценовом сегменте. "Наша компания существует два года, и кризис на объемах её продаж практически никак не сказался, — говорит генеральный директор компании Adamaх Максим Тригуб. — Не изменилась и средняя стоимость создаваемых нами сайтов. Она по-прежнему составляет около 70 тыс. руб." Заметим, что, как

утверждает Сергей Рыжиков, по России средняя стоимость разработки сайта составляет около 3 тыс. долл. (примерно 100 тыс. руб.).

Можно предположить, что четвертой по распространенности CMS-платформой в нашей стране является разработка S.Builder. "К настоящему времени на наших инструментальных средствах создано свыше 4000 сайтов, — отметил генеральный директор S.Builder Дмитрий Новиков.

И далее он выразил своё мнение относительно того, как кризис сказался на создателях и модернизаторах Web-ресурсов: "Многое зависит от того ценового сегмента, в котором конкретный сайтостроитель работает. С одной стороны, существуют фрилансеры (временно нанимаемые по договору люди), готовые создать или модернизировать сайт за 300 долл., а с другой — есть Web-студии с именем, запрашивающие за создание высококачественного сайта с уникальным и эргономичным дизайном десятки, а то и сотни тысяч долларов. Так вот, фрилансеры нынешний кризис практически не почувствовали. В какой-то степени он даже сыграл им на руку. Ведь многие заказчики в условиях кризиса оказались готовы пожертвовать качеством своего Web-представительства, лишь бы сделать его подешевле и побыстрее. А Web-студиям с именем стало тяжелее, так как количество заказчиков, готовых платить безумные деньги за шедевры сайтостроения, уменьшилось".

Дмитрий Новиков заметил, что если в Web-студии его компании уровень клиентов и соответственно сложность проектов и стоимость заказов выросли, то их общее количество стало несколько меньше: "Многие из наших потенциальных клиентов в силу ограниченности своих бюджетов пошли по пути создания более дешевых сайтов силами фрилансеров или собственных сотрудников,

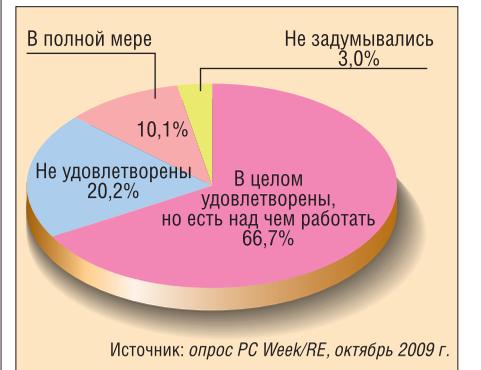


Диаграмма 4. Удовлетворены ли вы своим сайтом?

имеющих опыт Web-проектирования. В то же время под влиянием кризиса численность нашей компании не уменьшилась. Более того — в связи с расширением фронта работ мы активно ищем новых сотрудников".

В то же время глава S.Builder подчеркивает, что от кризиса выиграли далеко не все Web-студии: "Знаю, что у многих дела идут не ахти. Мы, например, получили более крупных клиентов в меньшем количестве, но с большими бюджетами и более сложными задачами, более длинными сроками разработки. Но это удалось далеко не всем. Так что вряд ли можно говорить о том, что все участники рынка Web-разработки сейчас переживают бурный рост. Но в любом случае данный сегмент рынка переносит кризис гораздо легче, чем другие ИТ-сегменты".

Статистика рынка

Вопрос о структуре или хотя бы общем количестве корпоративных сайтов в нашей стране интересен с точки зрения оценки долей рынка, занимаемых теми или иными CMS-платформами. Но внятного ответа на него, увы, не существует. По данным Ru-Center, на начало ноября в доменной зоне .ru, созданной 7 апреля 1994 г., зарегистрировано 2,45 млн. имен. При этом 77% доменов принадлежит фи-

зическим лицам, а 23% — юридическим. Регистрантами в доменной зоне .ru в подавляющем большинстве случаев (95%) являются резиденты России.

“Точных данных о доле госструктур и коммерческих предприятий среди владельцев доменных имен в зоне .ru у нас нет, — сообщили нам в пресс-службе Ru-Center. — Мы можем лишь предположить, что среди этих групп в большинстве находятся коммерческие структуры. Как показывает практика, госучреждения зачастую не уделяют должного внимания регистрации и сопровождению доменных имен (например, забывают продлить срок их регистрации или вообще предпочитают не регистрировать их), а кроме того, нередко регистрируют их через коммерческие предприятия, как, например, было в весьма драматичной ситуации с Пенсионным фондом по Москве и Московской области”. О проблемах, которые нередко возникают из-за невнимательного отношения компаний к регистрации имен своих сайтов, говорят и учредители АИР.

В Ru-Center поясняют: “Получить точные данные о количестве действующих Web-сайтов (в доменной зоне .ru или любой другой) чрезвычайно сложно, так как ситуация постоянно изменяется. К тому же многое зависит от того, что понимать под словом “сайт” — действующий ресурс с регулярно обновляемой информацией или просто страничку со статичными данными и набором ссылок. Косвенно на количество сайтов в домене .ru указывает число делегированных доменов, т. е. тех, которым поставлен в соответствие определенный IP-адрес в распределенной системе доменных имен”. По данным Stat.nic.ru, на сегодняшний день из почти 2,5 млн. зарегистрированных доменов .ru делегировано более 2,2 млн. “В ряде случаев есть смысл быть владельцем недегигированного домена, — отмечают в Ru-Center. — Ведь часто в качестве доменов регистрируются товарные знаки. Такого рода домен регистрируется обладателем товарного знака, чтобы на него (домен) никто другой не посягнул. И в этом случае не важно, делегирован домен или нет. Главное, что он зарегистрирован. И об этом есть запись в соответствующем реестре”.

“Недавно компания iTrack провела исследование, в ходе которого были опрошены все домены в зоне .ru на предмет наличия CMS, счетчиков и т. д., — отмечает Дмитрий Васильев. — Так вот, лишь 44% доменов откликнулись в течение пяти секунд! Это очень мало. Получается, что оставшиеся домены либо не работают, либо работают очень медленно. Я думаю, что для реально действующих сайтов используется не больше двух третей зарегистрированных доменов”. Ещё более низкую оценку количества реально действующих сайтов дает Сергей Котырев: “Да, в зоне .ru в настоящее время уже зарегистрировано свыше 2 млн. доменов. Но всего в России, на наш взгляд, 500—600 тыс. действующих сайтов. Однако большинство из них сделаны не на должном уровне и особой ценности для интернет-пользователей не представляют. Статистикой же того, сколько сайтов следует считать серьезными, никто не располагает...”

Мнения пользователей

Из результатов опроса “Развитие корпоративных сайтов в условиях сокращения бюджетов”, проведенного PC Week/RE в октябре (структура его участников приведена на диаграмме 1), следует, что даже в кризис стремление конечных пользователей создать или обновить свои сайты находится на весьма высоком уровне. Так, например (см. диаграмму 2), лишь 3% участников нашего опроса утверждают, что собираются уменьшить расходы на развитие и поддержку своих сайтов, в то время как 22,2% планируют

его радикальное обновление, а 32,3% — косметический ремонт.

Чьими же силами будет производиться модернизация Web-представительств? Из итогов нашего опроса (см. диаграмму 3) следует, что в основном собственными: 65% респондентов утверждают, что сайты их организаций разрабатываются и поддерживаются собственными сотрудниками. Впрочем, достаточно велико (22%) и количество респондентов, утверждающих, что собственными силами ведётся лишь поддержка сайтов, в то время как их разработку осуществляет сторонняя компания.

Казалось бы, из диаграммы 3 можно сделать вывод, что основными конкурентами Web-студий являются не фрилансеры-демпингаторы, а рабочие группы или отдельные умельцы, находящиеся в штате предприятий-заказчиков. Однако тот факт, что доля организаций, самостоятельно занимающихся разработкой и поддержкой сайтов, согласно итогам нашего опроса, довольно велика (65%), вызывает у руководителей Web-студий недоумение. “Это очень непонятные для меня цифры, — говорит Дмитрий Васильев. — Думаю, что в сегменте больших и средних компаний такого рода респондентов будет очень мало. У нас, например, подавляющее большинство продаж приходится на студии-партнеры и частных разработчиков (фрилансеров, делающих сайты на заказ). И лишь около 10% покупателей — конечные заказчики. То есть картина прямо противоположная”. Выражает сомнение и Дмитрий Новиков: “Да, самостоятельной поддержкой сайтов действительно занимается подавляющее большинство известных нам компаний-пользователей, — говорит Дмитрий Новиков. — А вот для того, чтобы создать новый Web-ресурс, запустить на сайте какие-либо дополнительные возможности или внести в него серьезные изменения, обычно обращаются к услугам Web-студий”.

“Все зависит от того, насколько серьезен бизнес респондентов, — отмечает Алексей Самойлов. — По нашему опыту, серьезные корпоративные клиенты, сделав простые расчёты, понимают, что дешевле отдать 700—1000 долл. в месяц в Москве или 300—500 в Сибири за поддержку сайта на аутсорсинге и иметь возможность привлекать и дизайнера, и программиста, и копирайтера, нежели нести расходы на содержание таких специалистов в штате, что выйдет по крайней мере в три раза дороже”.

Что ж, никакого противоречия тут нет: ведь в нашем опросе большинство респондентов — госучреждения и малый бизнес, а не средний или крупный, который гораздо в большей степени может позволить себе сравнительно недешевые услуги Web-студий.

Представляет интерес диаграмма 4, из которой следует, что в полной мере удовлетворены своим корпоративным сайтом лишь 10,1% наших респондентов. Совершенно неудовлетворенных — ровно вдвое больше (20,2%). Основная же мас-

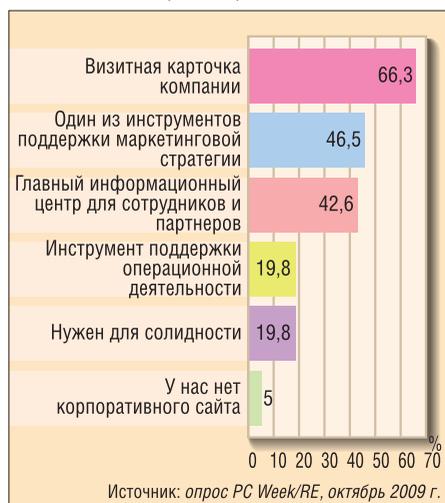


Диаграмма 5. Какую роль играет сайт для вашей компании?

Новое подразделение Emerson сосредоточится на ЦОДах

ИГОРЬ КОНДРАТЬЕВ

В середине января компания Emerson объявила о создании в рамках направления Network Power подразделения, которое сконцентрируется на технологиях, связанных с управлением инфраструктурой центров обработки данных. Новое подразделение формируется на базе поглощенных ранее фирм — Aperture (вошла в состав Emerson в 2008-м) и Avocent. О завершении сделки по покупке последней, обошедшей Emerson в 1,2 млрд. долл., компания объявила в конце минувшего года. С технологической точки зрения создаваемое подразделение объединит разработки Avocent в области систем управления (для обеспечения доступа и контроля за физическими параметрами серверов и сетевого оборудования) с программными приложениями Aperture для управления физической инфраструктурой ЦОДов. Новое структурное образование возглавит Стивен Хассел, прежде занимавший пост вице-президента и директора Emerson по ИТ.

Как рассчитывают в Emerson, в результате проводимой реорганизации бизнеса компания сможет предложить заказчикам более совершенные комплексные решения в области управления инфраструктурой дата-центров и укрепить свои позиции на рынке ЦОДов. Глава нового подразделения заявил, что в настоящее время рынок требует решений по управлению инфраструктурой дата-центров, способствующих повышению эффективности их функционирования и, в частности, обеспечивающих увеличение энергоэффективности ЦОДов. При этом решения по управлению инфраструктурой вычислительных центров логически дополняют продуктовое предложение Emerson Network Power для центров об-



Развертывание флагманского ЦОДа Emerson в Сент-Луисе (США), в котором установлены 5000 серверов, потребовало от компании инвестиций в объеме 50 млн. долл.

работки данных, включающее системы энергоснабжения и кондиционирования (поставляются под маркой Liebert).

Для Emerson связанная с ЦОдами деловая активность составляет довольно существенную долю бизнеса: по итогам 2008 финансового года доход от данного вида деятельности составил примерно 2,6 млрд. долл. (при совокупном объеме продаж компании около 25 млрд. долл.). По оценкам руководителей компании, глобальные инвестиции предприятий в развитие инфраструктуры своих ЦОДов позволят Emerson довести к 2013 г. объем продаж фирменных решений для дата-центров до 4 млрд. долл.

По результатам 2009 финансового года (завершившегося 30 сентября прошлого года) объем продаж Network Power — одного из пяти направлений бизнеса Emerson — составил 5,4 млрд. долл. (это соответствует почти четверти совокупного объема продаж компании за тот же период), что на 15% хуже аналогичного показателя 2008 отчетного года (6,3 млрд. долл.). При этом наибольшее снижение продаж Network Power (на 22%) отмечено в европейском регионе.

са участников нашего опроса (66,7%) придерживается “срединного” мнения: “В целом удовлетворены, но есть над чем поработать”.

А чего ради, собственно говоря, работать? Ответ на этот вопрос дает диаграмма 5. Из неё видно, что в большинстве случаев (66,3% ответов) сайт организации является визитной карточкой компании. И лишь в 19,8% случаев утверждается, что сайт организации является инструментом поддержки операционной деятельности. Очевидно, такое распределение мнений во многом отражает структуру респондентов, среди которых 47% являются сотрудниками госучреждений.

Впрочем, вполне возможно, что именно госструктуры являются сейчас основными потребителями CMS-инструментария. Особенно после выхода в свет распоряжения Правительства РФ № 1555-р от 17 октября 2009 г., в котором утвержден план перехода федеральных органов исполнительной власти к предоставлению государственных услуг и исполнению госфункций в электронном виде. Однако пробиться на рынок госзаказов не просто. “Мы в своё время пытались сузиться на этот рынок, — говорит один из участников выставки Softool’2009. — Но в результате потеряли более 100 тыс. руб. и полгода времени работы. На всех тендерах нас “сливали”. Причина проста: откаты, на которые мы не соглашались”.

Примечательно, что лишь 5% наших респондентов сообщили о том, что их организации вообще не имеют корпоративного сайта. Поэтому можно предположить, что процесс обзаведения сайтами

отечественных предприятий и учреждений завершён и на сегодня главной задачей является повышение качества этих сайтов и расширение их функциональности. В том числе за счет перехода на более мощную CMS-платформу.

Интересный взгляд на эволюцию корпоративных сайтов имеет Сергей Котырев: “Свой первый сайт владельцы компании стараются сделать как можно дешевле — силами собственных сотрудников или студента-сына своего сотрудника. Такой сайт, как правило, получается плохим. Второй сайт стараются сделать лучшего качества и обращаются к недорогим специалистам (или обучают своего сотрудника на курсах). При разработке третьего сайта владельцы компании или её топ-менеджеры обращаются к более опытным и дорогим специалистам, возможно даже к Web-студиям. Судя по вашей статистике (65% респондентов утверждают, что сайты их организаций разрабатываются и поддерживаются собственными сотрудниками), у респондентов еще только первый сайт и они в нем еще не разочаровались”.

А вот мнение сибиряка Алексея Самойлова: “Внутренняя оптимизация сайта — это по сути исправление недочётов тех Web-мастеров, которые в силу узкой специфики своей деятельности не всегда следят за особенностями алгоритмов поисковиков”. Интересно отметить, что посещение мероприятий типа “Как оптимизировать сайт” обходится посетителю в сумму, сопоставимую со стоимостью разработки среднестатистического сайта, которая, как уже говорилось выше, составляет около 100 тыс. руб.

Новый антивирусный продукт от Microsoft

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

В середине декабря Microsoft объявила о доступности для российских домашних пользователей ПК своего нового продукта Microsoft Security Essentials (MSE), обеспечивающего защиту компьютера от вирусов, шпионских программ и других угроз. Его могут бесплатно скачать с сайта корпорации все владельцы лицензионных версий ОС Microsoft (Windows XP SP2 и SP3, Windows Vista, Windows 7 в 32- и 64-разрядных версиях).

Нужно заметить, английская версия этого продукта появилась в сентябре 2009 г., и в тот момент о планах выпуска русского варианта MSE ничего не говорилось. Как выяснилось позднее, поначалу создание MSE для России планировалось на середину 2010 г., но по инициативе московского представительства корпорации график подготовки продукта для нашей страны был пересмотрен в сторону ускорения.

Сам факт появления MSE может поначалу вызвать некоторое недоумение: на рынке имеется довольно большой спектр антивирусных предложений, в том числе и бесплатных. Неужели Microsoft решила всерьез заняться данным сегментом рынка, имея в виду перспективы получения дополнительных доходов? А если это так, то как это повлияет на развитие данного рынка, а сложившиеся тут расклад сил и систему партнерских отношений?

Отвечая на этот вопрос, аналитики сходятся во мнении, что никаких катаклизмов и решительных перемен в области антивирусного ПО ожидать, по всей вероятности, не стоит. И в видимой перспективе вряд ли в планах Microsoft значится выход на доминирующие позиции (что само по себе очень непросто даже для компании такого масштаба). Но в то же время активизация Редмонда может реально способствовать развитию всего антивирусного направления на ИТ-рынке.

В этой связи нужно отметить парадоксальную ситуацию: несмотря на рост внешних угроз в последнее десятилетие (в основном вследствие лавинообразного роста

числа ПК, подключенных к Интернету) и все усилия антивирусных вендоров, антивирусное ПО установлено, по различным оценкам, только на 60% персональных компьютеров. По мнению экспертов, MSE вполне способен обеспечить достаточный для большинства обычных пользователей уровень защиты. «Как свидетельствуют результаты нашего последнего теста, эффективность нового продукта Microsoft выше, чем у многих платных продуктов», — подчеркивает, в частности, управляющий партнер Anti-Malware.ru Сергей Ильин.

Впрочем, Microsoft не является новичком на антивирусном рынке. Свое продвижение в этом направлении компания начала ровно пять лет назад.

В начале 2005-го корпорация публично заявила о том, что намерена серьезно заняться антивирусными делами. И подкрепила это сообщением о начале разработки собственного антивируса для настольных ПК и, что еще важнее, о приобретении заметного игрока этого сегмента Sybari Software (продукт Antigen).

Поначалу данная новость вызвала некоторое смятение в рядах поставщиков антивирусов, но оно быстро рассеялось, и в целом все сошлись во мнении, что ничего страшного для их бизнеса не произойдет. Тем более что приобретенный продукт Antigen был предназначен только для защиты серверов и, главное, представлял собой механизм, позволяющий подключать антивирусные движки и других производителей.

Действительно, в течение первых двух лет никакой особой активности Microsoft на антивирусном рынке не наблюдалось, компания была занята интеграцией Antigen в свое семейство ПО (Antigen получил новое имя Forefront Server Security и развивается в направлении обеспечения защиты почти исключительно серверов Microsoft — Exchange, Sharepoint, Communication).

Продолжение последовало в начале 2007 г., с выпуском Windows Vista, в архитектуру которой Microsoft внесла серьезные изменения, в том числе в плане повышения ее безопасности (улучшение уровня защиты от внешних угроз, снижение риска уязвимостей, управление идентификацией и доступом, шифрование и защита информации). Именно в этой ОС впервые появились интегрированные технологии защиты от внешних угроз. Наиболее существенные новшества — набор механизмов (User Account Control, PatchGuard, Mandatory Kernel Mode & Driver Signing), обеспечивающих повышенный контроль за действиями по модификации системных ресурсов ОС.

Но все же эти средства, как и встроенный сетевой экран Windows, не решали полностью задач защиты от внешних неизвестных угроз. Инструмент же Windows Defender, включенный в состав ОС, был предназначен только для борьбы со шпионским ПО (Spyware). В плане же антивирусной защиты Microsoft предлагала частным пользователям отдельный платный интернет-сервис Microsoft OneCare, запущенный в 2006 г. (в России он был недоступен). Для корпоративных заказчиков корпорация выпустила полнофункциональное решение Forefront Client Security для защиты от широкого спектра вредоносного ПО*.

Однако в ноябре 2008-го Microsoft объявила, что OneCare с 1 июля 2009 г. прекратит свое существование, а вместо него будет выпущен бесплатный программный продукт, который и появился сейчас на рынке под названием MSE.

*Forefront Client Security состоит из двух компонентов: агента безопасности, установленного на серверных, настольных и переносных компьютерах организации, и центрального сервера управления агентами безопасности.

Почему Microsoft решила поменять OneCare на MSE? Редмонд предпочитал не отвечать на этот вопрос, но в целом понятно, что идея платного сервиса в тот момент не оправдала себя. Некоторые эксперты еще год назад говорили о том, что стоимость услуги слишком высока, тем более что многие его функции стали штатными для Windows, а в ряде случаев для их выполнения можно использовать аналогичные бесплатные средства. Возможно, средство Microsoft было просто еще слишком «молодо», чтобы конкурировать на коммерческой основе с лидерами этого рынка.

Для понимания антивирусной активности Microsoft нужно помнить, что все стратегические цели корпорации связаны не с борьбой в нишевых сегментах рынка, а с продвижением платформы Windows в целом. И если иметь в виду повышение безопасности домашних ПК, то вариант бесплатного продукта, конечно, будет более эффективным в плане сокращения доли компьютеров, не обладающих сегодня средствами антивирусной защиты.

Правда, тут возникает другой вопрос: почему Microsoft не включила MSE в состав Windows 7? Скорее всего, загвоздка здесь в том (и это не скрывает сама корпорация), что в этом случае у нее сразу же возникнут проблемы с антимонопольными органами (в том числе и в России). К тому же опциональный вариант поставки данного средства позволяет использовать его в качестве дополнительного стимула для приобретения и установки лицензионных версий ОС на домашних ПК.

По-видимому, с учетом опыта OneCare фокус в MSE сделан на борьбу с вредоносными программами (вирусами, троянами, руткитами и пр.). Корпорация заявляет, что в основе этого бесплатного ПО лежат базовые технологии ее коммерческого решения корпоративного уровня Forefront Client Security. MSE работает незаметно, в фоновом режиме, не снижая производительность компьютера и не отвлекая пользователя от других задач. Информация о новых вирусах и вредоносных программах загружается в базу данных MSE автоматически. Кроме того, в этом решении используется новейшая технология Dynamic Signature Service, гарантирующая немедленную (Zero day) защиту компьютера от

Улучшенные средства безопасности в Windows 7

Windows 7 основана на прочном фундаменте безопасности Windows Vista. Ключевые функции, такие как защита от исправлений ядра, ограниченный режим работы служб, предотвращение выполнения данных, рандомизация загрузки адресного пространства и необходимые уровни целостности, продолжают предоставлять улучшенную защиту от вредоносных программ и атак. Windows 7 задумана и разработана с помощью методологии Microsoft Security Development Lifecycle (SDL) и поддерживает требования Common Criteria для обеспечения соответствия сертификату Evaluation Assurance Level 4 и стандарту FIPS (федеральный стандарт обработки информации) 140-2. Среди целого ряда улучшений Windows 7 в плане безопасности нужно отметить три наиболее важных: аудит и контроль учетных записей (UAC), контроль прикладного ПО, в том числе с помощью механизма AppLocker, функция шифрования диска BitLocker (с введением новшества BitLocker To Go для съемных носителей).

новых видов атак. В продукте также реализован поведенческий анализатор, позволяющий обнаруживать и блокировать активные процессы, которые приводят к потенциально опасным действиям и поведение которых похоже на деятельность вредоносных программ.

MSE был доступен для независимого тестирования с лета 2009-го и в целом получил довольно хорошие отзывы экспертов. Так, в декабре MSE наряду с коммерческим продуктом Forefront Client Security принял участие в сравнительном тесте антивирусных программ на ОС Windows 7, проводимом авторитетным журналом *Virus Bulletin*. Оба антивируса обнаружили 100% вирусов из мировой вирусной коллекции, используемой при проведении теста.

В заключение нужно отметить, что реакция ключевых игроков рынка антивирусных средств на выпуск MSE в целом скорее доброжелательная. Серьезные «антивирусники» считают Редмонд в первую очередь своим партнером, а не конкурентом.

Мнения экспертов



ДМИТРИЙ УСТУЖАНИН, руководитель управления продуктового маркетинга «Лаборатории Касперского»

Вряд ли Microsoft будут воспринимать как серьезного игрока на рынке информационной безопасности. Можно говорить лишь о влиянии MSE на рынок бесплатных антивирусных решений, предоставляющих клиентам ограниченный уровень защиты. Однако вместе с широким распространением своего бесплатного персонального продукта Microsoft может получить возможность обкатывать на домашних пользователях новые технологии, которые затем будут внедряться в бизнес-продуктах. Но нужно также подчеркнуть, что Microsoft активно помогает разработчикам средств безопасности и со своей стороны не только обеспечивает нас всей необходимой информацией, но и организывает специальные совместные мероприятия, на которых разработчики могут делиться опытом.

Если говорить об уровне безопасности Windows 7, то тут особых новшеств по сравнению с Windows Vista не появилось. Однако это ни о чем не говорит: основную проблему и угрозу для пользователей сейчас представляют уязвимости не в самой операционной системе, а в приложениях, в первую очередь в браузерах и различных модулях для них. Большинство модулей производятся третьими компаниями, и именно их продукты являются наиболее атакуемыми. Список самых опасных приложений 2008-го по прошествии года практически не изменился, в него по-прежнему входят Adobe Flash Player, Real Player, Adobe Acrobat Reader и Microsoft Office.



АНТОН КРЯЧКОВ, директор по продуктам Aladdin

Microsoft в своих продуктах давно ориентируется на безопасность и с момента выпуска первых ОС значительно продвинулась в этом вопросе. Тем не менее существует ряд вопросов, связанных со спецификой российского рынка, которые по-прежнему носят открытый характер. В частности, мы уверены в том, что надстройки безопасности, особенно в части возможности использования российской криптографии в составе встроенных защитных механизмов ОС, все же необходимы для применения Windows 7 в отечественных компаниях. Есть и еще один аргумент в пользу применения дополнительных средств безопасности в ОС Windows — он связан с требованиями регуляторов рынка и, в частности, с нормативной базой по защите персональных данных.

НОВОСТИ

ПЕРИФЕРИЯ

Жесткие диски теряют провода

Компания Imation начала в США продажу внешнего накопителя Pro WX (\$450) — первого в мире жесткого дис-



Imation Pro WX — первый в мире внешний жесткий диск с интерфейсом Wireless USB

ка, использующего для подключения к компьютеру беспроводной интерфейс Wireless USB. Диск выполнен в формате 3,5 дюйма, имеет емкость 1,5 Тб, обеспечивает скорость передачи данных до 15 Мб/с и поддерживает стабильное взаимодействие с компьютером, находящимся на расстоянии от 3 до 5 м от накопителя.

Конструкция накопителя Pro WX предусматривает возможность его размещения в горизонтальном и вертикальном положении; на корпусе устройства хранения имеются индикаторы режимов его работы и состояния, кнопки автоматического резервного копирования. Внешний жесткий диск поддерживает режим энергосбережения; он совместим с PC- и Mac-платформами. **И. К.**

ASUS UL30A: мобильное рабочее место

ОЛЕГ ДЕНИСОВ, МАКСИМ БЕЛОУС

Нетбуки стали настоящим вызовом для рынка мобильных компьютеров. Причем им отнюдь не всегда отводится та роль, которую изначально прочили разработчики, — второго, а то и третьего компьютера, необходимого лишь

ПЕРВЫЙ ВЗГЛЯД для того, чтобы обеспечить мобильный, но достаточно комфортный (в сравнении с коммуникаторами и смартфонами) доступ в Интернет. Частенько нетбук приобретает не как веб-терминал, а как замену полноценному ноутбуку. Тем не менее у нетбуков, невзирая на все их достоинства, есть, с точки зрения конечного потребителя, существенный минус: размер экрана. Для продолжительной комфортной работы необходим дисплей покрупнее. В таком случае предпочтительным устройством окажется ноутбук на платформе CULV. Этот компьютер с диагональю экрана около 13 дюймов всё ещё остаётся тонким и лёгким — как раз благодаря применению в нём сверхнизковольтного центрального процессора и маломощного (обычно интегрированного) видеоадаптера. Что, в свою очередь, позволяет оснащать машину не самой объёмистой и энергетически прожорливой системой охлаждения и в итоге продлевать расчётное время работы от аккумулятора стандартной ёмкости.

Именно к классу ноутбуков со сверхнизковольтными процессорами относится одна из новинок модельного ряда ASUS с артикулом UL30A. Его широкоформатный дисплей с диагональю 13,3 дюйма и разрешением 1366×768 точек оборудован светодиодной подсветкой; за формирование изображения отвечает интегрированный графический адаптер Intel GMA 4500MHD. Набор системной логики, на котором построен ноутбук, — Intel GS45 с южным мостом ICH9M, а процессор — Intel C2D SU7300. Паспортная тактовая частота ЦП составляет 1,3 ГГц, однако в режиме энергосбережения, в котором



Ноутбук ASUS UL30A

(учитывая предназначение CULV-ноутбука) процессор и станет проводить большую часть рабочего времени, частота понижается до 800 МГц.

Компьютер даже внешне производит впечатление устройства, которое предназначено постоянно сопровождать своего владельца. Он достаточно лёгкий — 1,8 кг с аккумулятором на 5600 мА·ч, плюс ещё 0,19 кг, если захочется взять с собой внешний адаптер для электросети.

Внешний вид ASUS UL30A производит отрадное впечатление: в отличие от бесчисленного сонма глянцевых ноутбуков, которые моментально покрываются отпечатками пальцев пользователя, крышка этой модели отделана под шлифованный алюминий. Единственная глянцевая деталь во всём ноутбуке — монолитная серебристая кнопка-качелька под тачпадом, нажатия на края которой соответствуют нажатиям на левую и правую кнопки компьютерной мыши.

Клавиатура ASUS UL30A выполнена в модном до сих пор «Apple-стиле»: плоские невысокие клавиши располагаются на заметном расстоянии одна от другой, едва выступая над верхней поверхностью корпуса. Нажимать на клавиши тем не менее вполне удобно: они сделаны из шероховатого чёрного пластика, палец с них не соскальзывает. Отклик клавиш на

нажатие — упругий, уверенный, невзирая на сравнительно небольшой ход. Можно утверждать, что длительная работа на такой клавиатуре не превратится в мучение.

Ноутбук оснащён универсальным пишущим DVD-приводом, веб-камерой и микрофоном, портом Ethernet 10/100, модулем беспроводной связи Intel 5500BG (работа в сетях стандарта 802.11g и WiMAX), модулем Bluetooth 2.1, тремя портами USB 2.0, парой стандартных аудиоразъёмов (для микрофона и наушников), адаптером для карт памяти SD/MMC/MS/MS Pro. Видеовыходов — два: типичный для ноутбуков VGA и приобретающий всё большее распространение HDMI. Тачпад ASUS UL30A способен воспринимать и обрабатывать множественные касания.

Производитель даёт на свою модель двухлетнюю гарантию. Экземпляр, доставшийся нам на тестирование, был оснащён ОС Vista Home Basic, что и до выпуска Windows 7 было не лучшим выбором. Будем надеяться, в более свежих поставках этот компьютер будет сопровождать уже новейшая версия операционной системы Microsoft.

Согласно данным утилиты CPU-Z version 1.52, на борту этого компьютера установлено 3 Гб ОЗУ DDR3 1066; по максимуму ноутбук можно оснастить двумя модулями ОЗУ по 2 Гб каждый. Тайминги ОЗУ находятся на вполне приемлемом уровне — 6.0-6-6-15. В образце, доставшемся нам на тестирование, установлен жёсткий диск Hitachi HTS545025B9A30 форматированным объёмом 233 Гб.

Тест SiSoft Sandra 2009 Lite выявил значение пропускной способности памяти Int/Float Buff'd SSE2 на уровне 4,5/4,5 Гб/с, а в тесте Cache and Memory этот показатель достиг 13 Гб/с. Величина Memory Latency (Random Access) сравнительно велика, но всё же остаётся в пределах разумного: 142 нс. В то же время параметры Processor Arithmetic Dhrystone iSSE4.2 /Whetstone iESS3 оказались равными

11,5/10,0 GIPS/GFLOPS — весьма неплохие показатели для CULV-ноутбука.

По данным тестового пакета Futuremark 3DMark06, показатели 3DMark Score SM2.0 Score/HDR/SM3.0 Score/CPU Score составили 858/267/342/1226 баллов соответственно. ВAPCO SYSmark 2007 Preview 1.06 продемонстрировал для ASUS UL30A интегральный рейтинг на уровне 89 баллов, а MobileMark 2007 1.06 того же разработчика выявил показатель Office productivity 2002SE: Performance (в режиме Power Saver), равный 133. По данным другого теста из того же пакета, продолжительность работы компьютера от батареи в режиме Power Saver составляет 732 мин — величина невероятная, но вполне соответствующая реальности.

ASUS UL30A с уверенностью можно рекомендовать в качестве мобильного рабочего места: лишь немногим крупнее и тяжелее нетбука, он оказывается гораздо производительнее, предоставляет возможность работы в сетях WiMAX и обладает чрезвычайно ёмким аккумулятором.

НОВОСТИ

ГИС

Бесплатная навигация от Nokia

Компания Nokia сделает бесплатными все пешеходные и автомобильные навигационные сервисы, работающие на смартфонах этого производителя. Расходы будут необходимы только для доступа в Интернет, при этом можно загрузить векторные карты и перейти в офлайн, постоянное подключение не требуется.

Как сообщается, новая версия карт Ovi будет включать функции пешеходной и автомобильной навигации и предлагать услуги голосового сопровождения для 74 стран на 46 языках. При этом бесплатные детальные карты доступны для территорий 180 стран; также будут предоставляться сведения о правилах дорожного движения типа предупреждения о максимальной разрешенной скорости.

С марта 2010 г. новая версия карт Ovi будет предустанавливаться на все новые модели Nokia с GPS-приемниками. **О. Б.**

Atom'ное обновление Intel

ИГОРЬ КОНДРАТЬЕВ

Компания Intel объявила о выпуске новых процессоров семейства Atom, а также чипсета NM10 Express. Пополнение семейства состоит из одноядерного чипа Atom N450, предназначенного для использования в нетбуках, а также двух процессоров, служащих основой для создания компактных настольных ПК начального уровня (почему-то Intel теперь избегает называть их «неттопами») — одноядерного D410 и двухъядерного D510 (некоторые характеристики новых процессоров приведены в таблице).

Важным отличием новых процессоров от чипов Atom предыдущего поколения являются интегрированные в процессорное ядро контроллеры памяти и графики. Более высокая степень интеграции элементов позволила сократить число используемых при создании компьютерной платформы микросхем: вместо ранее использовавшихся трех чипов (центральный процессор, микросхемы северного и южного мостов) теперь остались только два (процессор и контроллер ввода-вывода).

По утверждению Intel, платформы, построенные на базе новых процессоров, обеспечивают более высокую по сравнению с предшествующим поколением производительность при решении



Как утверждают в Intel, новые процессоры Atom обеспечат создание более компактных и энергоэффективных систем

задач, связанных, в частности, с обработкой графики, более низкие энергопотребление (а значит, более продолжительное время работы от батарей) и тепловыделение, а также уменьшение габаритов.

С помощью нового поколения процессоров Atom компания Intel рассчитывает

на расширение присутствия на динамично растущем рынке нетбуков. По сведениям корпорации, уже продано более 40 млн. процессоров Atom (напомним: Intel анонсировала первые Atom в июне 2008 г.), а в 2011—2012 гг. рассчитывает преодолеть 100-миллионную отметку.

На сегодняшний день разработано более 80 вариантов нетбуков на платформе Intel Atom. Ряд компаний, в том числе Acer, Asus, Dell, Fujitsu, Lenovo, MSI, Toshiba, Samsung, уже сообщили о разработке нетбуков на базе новой платформы Atom. Безусловно, внимание пользователей смогут привлечь, например, обновленные нетбуки Asus Eee PC Seashell, которые — по заявлениям производителя — будут способны обеспечить до 14 ч непрерывной работы от батарей (без подзарядки). Правда, уже размещенные в Интернете первые тесты новых нетбуков, в том числе Eee PC 1005PE (примерная цена — 380 долл.), свидетельствуют все же о более скромных возможностях — 10,5 ч.

Многие поставщики нетбуков предоставляют потребителям право выбора ОС: Intel предусмотрела возможность комплектации нетбуков операционными системами Microsoft Windows 7 Starter или Home Basic, Moblin (мобильным вариантом Linux для x86-компьютеров) и даже Windows XP Home.

Помимо традиционного компьютерного канала сбыта продажи нетбуков осуществляются сегодня и через телекоммуникационные компании, и Intel ожидает в этом сегменте также увеличения объемов

продаж в связи с выходом новой платформы Atom.

Кроме того, корпорация рассчитывает и на повышение спроса на основанные на процессорах Atom недорогие компактные настольные компьютеры с пассивным охлаждением и системы категории «всё-в-одном».

Как сообщает Intel, поставки процессоров и чипсета начнутся в январе, тогда же будут объявлены и цены.

Потенциальных игроков много

По оценкам ABI Research, в ближайшие пять лет среднегодовые темпы прироста рынка нетбуков составят 47%, и в 2013 г. на мировой рынок будет поставлено 140 млн. нетбуков. Производители компактных мобильных устройств данного класса имеют возможность выбирать в качестве основы для своих систем не только процессоры Intel, но и более дешевые интегрированные чипы i.Mx (Freescale), Tegra (Nvidia), SnapDragon (Qualcomm), OMAP (Texas Instruments), Armada (Marvell Technology). Многие из этих микросхем при производительности и функциональности, сравнимых с Atom'ом, потребляют гораздо меньше энергии, что особенно важно для мобильных устройств. Так, объявленный в середине декабря компанией Marvell Technology интегрированный чип Armada 300, базирующийся на ядре ARM, работает на тактовой частоте 2 ГГц и потребляет менее 2 Вт. Правда, в самой компании считают, что, хотя ее процессоры семейства Armada и могут применяться в мобильных и настольных ПК, основные сферы их применения — это смартфоны, устройства для чтения электронных книг, планшеты.

Новые процессоры семейства Atom

НАЗВАНИЕ МОДЕЛИ	ТАКТОВАЯ ЧАСТОТА, ГГц	ЧИСЛО ЯДЕР	ОБЪЕМ КЭШ-ПАМЯТИ ВТОРОГО УРОВНЯ	ТИП ПОДДЕРЖИВАЕМОЙ ОПЕРАТИВНОЙ ПАМЯТИ	ТЕРМОПАКЕТ, Вт
N450	1,66	1	512 Кб	DDR2 667 МГц	7
D510	1,66	2	1 Мб	DDR2 800/667 МГц	15
D410	1,66	1	512 Кб	DDR2 800/667 МГц	12

“Требования к антивирусу должен формулировать ИБ-директор”

Российский рынок антивирусов не претерпевал каких-либо существенных перемен на протяжении нескольких лет. О своем видении того, как он переживает пору экономического кризиса и “шоковой терапии”, проведенной

ИНТЕРВЬЮ госрегуляторами в виде принятого закона “О персональных данных”, научному редактору еженедельника PC Week/RE Валерию Васильеву рассказывает управляющий директор “Лаборатории Касперского” в России Сергей Земков.

PC Week: Как вы оцениваете полноту продуктовых предложений и зрелость спроса на российском антивирусном рынке?

СЕРГЕЙ ЗЕМКОВ: Сегодня у нас в стране представлены все ведущие мировые производители антивирусов, и в этом наш антивирусный рынок ничем не отличается ни от европейского, ни от североамериканского. Продуктов много — покупателям есть из чего выбирать: нишевые игроки предлагают антивирусы, а вендоры-лидеры продвигают еще и комплексные решения для обеспечения ИБ.

Сегодня, если верить статистике, антивирусы применяют примерно 98% корпоративных пользователей. С этой стороны спрос на них можно считать зрелым. Если же рассматривать стадию выбора продукта, формирование бюджетов на антивирусную защиту, организацию самой защиты, то поведение российских компаний не всегда адекватно рискам, связанным с вирусными заражениями. К тому же компании часто забывают, что антивирусная защита — это процесс, который необходимо постоянно поддерживать. Поэтому нет-нет да, проскочит в СМИ сообщение о заражении.

PC Week: А что можно сказать о конкуренции между вендорами?

С. З.: Большая часть ведущих иностранных разработчиков к настоящему времени уже имеет в России свои представительства, которые активно занимаются здесь продвижением их продуктов и технологий.

К сожалению, случаются и одиозные проявления конкуренции. Пример — недавняя рассылка компанией ESET по партнерам сообщения об уникальности ее продуктов, связанной с наличием у них сертификатов, обеспечивающих их пользователям соответствие закону “О персональных данных”: якобы тому, кто не будет использовать эти единственные “правильно” сертифицированные продукты, грозит уголовная ответственность. В данном случае ESET было несложно уличить в нечестности. Прокатившаяся по рынку волна сертификаций антивирусов никак не повлияла на их свойства защищать пользователей от заражений. Считаю, что для вендора, претендующего на лидерство и высокий уровень экспертизы в области антивирусной защиты, недопустимо делать такие сомнительные заявления, вводящие потребителей в заблуждение.

Производители антивирусов работают в области ИБ, где этика между всеми имеющими к ней отношение сторонами — будь то регулятор, разработчик, пользователь, интегратор или консультант — ценится особенно высоко. Здесь не следует ставить во главу угла сиюминутные интересы. Клиенты ждут адекватной оценки экспертами рынка свойств поставляемых продуктов. От поступков, подобных тому, который допустила компания ESET, проигрывает вся отрасль, так как подрывается доверие ко всем производителям.

PC Week: Какого подхода в области антивирусов придерживается ваша компания?



Сергей Земков

С. З.: Современный антивирус стал сервисом, возросла роль технической поддержки пользователей (о ее отсутствии, кстати, нужно помнить тем, кто все еще пытается работать с нелегальными вариантами антивирусов), и мы не забываем об этом. Разработчику также важно опережать конкурентов в способности реагировать на новые угрозы, поэтому мы постоянно совершенствуем качество технологий, используемых в наших продуктах, и активно внедряем новые. Первые обновляются наши продукты для индивидуальных пользователей. Это дает нам возможность обкатать нововведения на большом количестве инсталляций перед их внедрением в корпоративные версии. Такой подход нам кажется оправданным, поскольку риски компаний, связанные с внедрением новых технологий, существенно выше, чем у отдельных пользователей.

Одна из недавних наших новинок, реализованная в комплексном антивирусном продукте Kaspersky Internet Security 2010, — “песочница” (Sandbox). Она позволяет безопасно для пользовательской системы запускать приложения и веб-сайты, от которых может исходить угроза, в изолированном виртуальном пространстве. Появилась в наших продуктах и технология Host-based Intrusion Prevention System (HIPS) — серверная система предотвращения вторжений, позволяющая разделять приложения на доверенные и недоверенные. Для проверки приложений она использует данные, поступающие от наших клиентов, подключенных к системе Kaspersky Network Security. Все эти технологии существенно снижают риск заражения даже теми вредоносными, о которых пока нет сведений у специалистов по защите.

PC Week: Справедливым ли было судебное вмешательство ФАС в политику формирования цен вашей компании в середине 2009 г.?

С. З.: Закон суров, но это — закон: мы внесли в свою партнерскую программу уточнения, которые полностью исключают двусмысленное толкование пунктов о ценовой политике нашей компании. Согласно новым условиям программы, цены, указанные в прайс-листе “Лаборатории Касперского”, являются рекомендованными. Антимонопольная служба учла это и вынесла решение о прекращении дела по частям 1 и 2 статьи 11 закона “О защите конкуренции” ввиду отсутствия состава правонарушения.

Кстати, совсем недавно антимонопольное законодательство США (которое активно используется на практике) претерпело существенные изменения в связи с тем, что не всегда координация отноше-

ний между субъектами финансово-хозяйственной деятельности (в чем по сути нас и компанию “Доктор Веб” обвиняла ФАС) негативно сказывается на экономике. В США теперь не преследуют компании в том случае, если последствия координации признаются положительными.

Ваш вопрос дает мне повод сказать еще несколько слов о конкуренции. Согласно закону 94-ФЗ о госзакупках, ключевую роль для победы в тендерах, объявляемых госструктурами, играет цена. Этим активно пользуются нечестоплотные поставщики. Тогда, как опыт показывает, более разумно было бы выдвигать в тендере на поставку требования о совместимости поставляемого продукта с имеющейся инфраструктурой, о наличии необходимых сертификатов, обеспечении соответствующего уровня поддержки, обучении персонала и т. д. Низкая цена не должна быть более важным фактором, чем совокупное качество заказа.

Мне кажется, рынок только выигрывает, когда вендор мотивирует партнеров продавать свои продукты по более высоким ценам, имея в виду высокое качество предлагаемого продукта, уровень обслуживания, возможность развития для партнеров. Работая с минимальной рентабельностью, невозможно выстроить “средний класс” ИТ-компаний, который только начал у нас формироваться. Ведь им нужно инвестировать средства в разработку, в открытие центров компетенции, в обучение специалистов...

PC Week: С чем можно связать повышение активности в России некоторых европейских производителей антивирусов во второй половине 2009 г.?

С. З.: Никаких кардинальных изменений за последние полгода на российском антивирусном рынке, не произошло. Может быть, внимание тех вендоров, что проявили такую активность, обратил на себя спровоцированный экономическим кризисом переход части пользователей на бесплатные антивирусы, который привел к заметному росту числа пользователей бесплатных антивирусов avast! или AVG Anti-Virus.

К слову, бесплатные антивирусы — не самое плохое, что может случиться с пользователем: некоторые из них (в частности, упомянутые) относительно неплохо защищают индивидуальные компьютеры. И было бы хуже, если бы пользователи переключились на нелегальное ПО, после чего перевести их обратно на лицензионное становится куда сложнее.

Для обеспечения корпоративной антивирусной безопасности качества бесплатных продуктов, конечно, недостаточно. Тогда как в российском сегменте корпоративных и платных консьюмерских антивирусов доля вендоров, которые наряду с платными производят и упомянутые бесплатные антивирусы, осталась незначительной.

PC Week: Какие изменения претерпят антивирусы в ближайшем будущем — в части технологической защиты, новых способов доставки антивирусов, стоимости продуктов и услуг?

С. З.: Мы видим перспективность технологии SaaS и развиваем услугу антивирусной защиты по подписке. Это направление, на наш взгляд, выгодно и вендору, и провайдеру ИТ-услуг, и пользователям. Провайдеры, внедряя такие услуги, повышают средний доход с абонента, у пользователей появляется гибкий выбор между разными продуктами и тарифами, а для вендора это дополнительный канал сбыта. Сегодня проникновение Интернета в России оценивается всего в 30—40 млн. пользователей, что говорит о перспективах роста популярности этой услуги.

Объявление о технологических новинках от “Лаборатории Касперского” мы

отложим на II квартал 2010 г. Сейчас могу сказать, что наши продукты развиваются в направлении реализации полной защиты: в рамках единого решения мы собираемся предложить шифрование данных, управление паролями, защиту от утечек и ряд других технологий.

PC Week: Дайте, пожалуйста, нашим читателям свои рекомендации по подходу к выбору корпоративного антивируса.

С. З.: Только отчасти соглашусь с тем, что выбор корпоративного антивируса следует начинать с отчетов тестовых лабораторий. Дело в том, что есть тесты на детектирование, но комплексных тестов антивирусов под корпоративные задачи я не видел. Корпоративному заказчику сначала следует узнать о реализованных в продукте технологиях, позволяющих обнаруживать разные угрозы, оценить, как тот или иной продукт интегрируется в его ИТ-среду, насколько он удобен в развертывании, в управлении, можно ли его объединить со средствами корреляции ИБ-событий и аналитики, каков уровень технической поддержки продукта, соответствует ли он требованиям регуляторов, посмотреть, есть ли среди пользователей этого антивируса равные по размеру бизнеса заказчики. И если на последнем этапе обнаружится, что у выбранного по перечисленным основным характеристикам продукта показатели детектирования находятся на среднем уровне, этому можно не придавать определяющего значения.

Главные требования к антивирусу должен формулировать ИБ-директор, отвечающий за архитектуру защиты корпоративной ИТ-среды, а показатели детектирования важны для ИБ-инженера. Там, где ИБ выделена в отдельное направление, со своим штатом и руководством (в России это только очень крупные компании), обращают внимание на упомянутые мной главные свойства антивирусов. Там же, где такого структурирования нет, на первый план выходят результаты тестов.

PC Week: Инициативная группа специалистов отрасли ИБ и представителей организаций АЗИ, СоДИТ и RISSPA выступила недавно с предложением об организации в России “Союза директоров информационной безопасности”. Как вы относитесь к этой инициативе?

С. З.: Впервые слышу об этой инициативе, хотя “Лаборатория Касперского” является членом СоДИТ, а Евгений Касперский входит в его попечительский совет. Мне кажется, такой союз так же важен, как и СоДИТ, объединяющий директоров ИТ. Понятно также, для чего такая организация нужна, однако для образования союза в российских компаниях нет столько директоров, которые занимаются именно информационной безопасностью.

Проблема нынешних ИБ-специалистов в том, что они не всегда умеют находить общий язык с бизнесом, и порой бизнес не понимает, зачем нужно инвестировать в ИБ. Эту же проблему несколько лет назад переживали ИТ-директора. Главная задача организаций, подобных будущему союзу, заключается в том, чтобы в рамках цеха сформулировать, что ИБ должна давать бизнесу, что тот вправе с нее требовать и как донести это понимание до бизнеса. Пока же бизнес воспринимает ИБ как источник затрат и ограничений.

Потребность в общении бизнеса с представителями ИБ обострилась вследствие действий регуляторов, прежде всего с принятием закона “О персональных данных”. Как результат, на ИБ-специалистов сегодня ложится большая ответственность: они должны определить связанные с защитой персональных данных (ПД) риски, описать модели угроз, выбрать адекватные средства защиты... Сегодня требования закона формализованы ▶

Человек — самое слабое звено в ИБ

ВАЛЕРИЙ ВАСИЛЬЕВ, ДМИТРИЙ СЕРГЕЕВ

О том, что самым слабо защищенным звеном в любом процессе или системе является человек, известно с докомпьютерных времен. Поэтому среди прочих киберкриминальных ситуаций преобладают те, в которых как компонент информационной системы атаке подвергается именно он — человек. Атакуя его, киберпреступники активно используют приемы социальной инженерии: согласно данным корпорации Symantec, почти 70% успешных атак связаны с нею.

“Плохие парни” давно поняли, что, вместо того чтобы искать уязвимости в коде и “железе”, гораздо эффективнее использовать человеческие слабости, будь перед ними рядовой пользователь или искушенный системный администратор. Знание психологии и личная изобретательность при таких атаках зачастую играют более важную роль, нежели глубокие технические познания. Некоторые эксперты вообще определяют социальную инженерию как “метод атак без использования технических средств”, хотя на самом деле так случается редко, и к средствам коммуникации — телефону, электронной почте и т. п. — хакеры прибегают повсеместно.

Риски и потери

Конечной целью атак, в которых используются приемы социальной инженерии, сегодня является материальная выгода преступников. Стремление к сомнительной славе крутого взломщика уже несколько лет как уступило место в криминальной киберсреде жажде наживы. Коммерциализация киберпреступности приносит “черным” хакерам богатые плоды. Так, согласно данным корпорации Symantec, ущерб организаций и частных лиц от успешных компьютерных атак составил в 2008 г. около 600 млрд. долл. Чаще всего крадут пароли доступа к информационным системам, коммерческую и техническую информацию (например, о том, как строится защита компании, — политики и процедуры организации ИБ, версии используемых программных продуктов, данные об ИТ-инфраструктуре и т. п.).

Среди главных связанных с киберпреступностью рисков для компаний можно назвать следующие: затраты на восстановление потерянной информации и выведенного из строя оборудования; оплату претензий со стороны клиентов, пострадавших от утечек информации; иски со стороны регулирующих органов; снижение инвестиционной привлекательности; удар по репутации. Схожим образом страдают от

недостаточно, руководящие документы противоречат друг другу, и только взаимодействие и опыт всех тех, кто представляет интересы операторов ПД, может помочь привести ИТ в соответствие с требованиями закона. Несмотря на то что уже существует ряд организаций ИТ-специалистов, необходимо профессиональное объединение “безопасников”, где современные ИБ-директора смогли бы решать свои профессиональные задачи. Объединившись, можно пытаться влиять на решения регуляторов, чтобы либо отсрочить полномасштабное действие закона, либо получить уточнения по поводу механизма его исполнения регуляторами. Пока же не ясно, будет ли закон обязательным для всех структур или только для бизнеса, тогда как сегодня в основном госструктуры подвергаются угрозе утечки персональных данных, которые затем незаконно продаются компьютерными пиратами.

PC Week: Благодарю за беседу.

кибератак и частные граждане, которые тоже несут прямые и косвенные финансовые убытки и моральные потери. Проводимые два раза в год исследования Unisys Security Index обновляют так называемый индекс безопасности, в основе которого лежат представления рядовых граждан о национальной, финансовой, личной и информационной безопасности на текущий временной период. Организаторы недавних очередных исследований для определения текущего Unisys Security Index установили, что число респондентов, не испытывающих страха перед интернет-угрозами, примерно равно количеству людей, вообще не выходящих в Сеть; иными словами, почти каждый пользователь Интернета считает его опасным, и прежде всего он боится утечки своих идентификационных данных.

Приемы социальной инженерии в ИБ

Теми, на кого обрушиваются психологические атаки компьютерных злоумышленников, движут обычные человеческие свойства: беспечность, жадность, страх, любопытство... Никак не претендуя на полноту описания, остановимся на самых главных и наиболее новых приемах криминальных социальных инженеров, использующих упомянутые выше качества.

По-прежнему активно применяется фишинг. Только через Интернет и электронную почту фишеры умудряются выливать на наши головы мутные потоки своей “информации”. Однако не стоит думать, что отключив компьютер от сети, вы избавите себя от фишеров — помните о телефоне и даже о простом, не опосредованном какими-либо техническими средствами, общении.

На крючки фишеров попадают не только “чайники”. Например, системному администратору могут предложить прибегнуть к “тайным” знаниям и изменить ключи в реестре ОС Windows “для повышения её быстродействия” или воспользоваться утилитами для автоматизации этого процесса. С помощью этого метода авторы вредоносного ПО производят перенастройку системы безопасности ОС и внедряют в неё троянские программы.

Набирает популярность фарминг, когда посредством зловредного ПО пользователь перенаправляется на мошеннические сайты, где их поджидают фишинговые ловушки. Фарминг зачастую связан с кражами репутации — подменой добропорядочных информационных ресурсов зловредными. Исследователи Cisco зафиксировали в 2008 г. 90%-ный рост количества атак, исходящих из добропорядочных доменов Интернета.

Достаточно большой популярностью пользуются рассылки якобы от имени администрации социальных сетей, которые на деле никакого отношения к ним не имели. Включенные в эти письма ссылки вели на подставные сайты, распространяющие вредоносный код. Там пользователям под разными предложениями предлагалось ввести свои персональные данные — параметры доступа к банковским счетам, логины и пароли платного интернет-сервиса и т. п. Подобным фишинг-атакам подвергались клиенты JPMorgan Chase Bank, RBC Royal Bank, Google AdWords, PayPal, eBay и др.; в России это были Альфа-Банк и платежная система “Яндекс.Деньги”.

Прогноз компании Cisco говорит о том, что в текущем году социальный инжиниринг станет более изощренным и целенаправленным. По оценкам Cisco, сегодня целенаправленный фишинг составляет не более 1% от общего числа фишинг-атак, однако его доля будет расти по мере того, как преступники станут делать спам все более персонализированным и настроенным на нормальное общение конкретного пользователя.

По данным Microsoft Security Intelligence Report v7, в первой половине 2009 г. наблюдался всплеск распространения ложного антивирусного ПО, также известного как Rogue Security Software. Для этого используются вредоносные программы, известные под названием “scareware” (ПО для запугивания). Его применяют также для оповещения о ложных заражениях вирусами в надежде вынудить пользователя скачать поддельный антивирус, который в лучшем случае окажется бесполезным, а в худшем сразу установит на компьютер вредоносный код или снизит общий уровень безопасности системы для последующих атак.

Чтобы вынудить людей загружать фальшивые программы, мошенники размещают на веб-сайтах объявления, играющие на страхе пользователя перед компьютерными угрозами. Как правило, тексты таких объявлений предупреждают: “Если вы видите эту надпись, значит, ваш компьютер подвергается угрозе заражения вирусом”. Далее пользователю предлагается перейти по некоторой ссылке, чтобы просканировать компьютер или установить программу для удаления “вируса”.

Закачанные и установленные фальшивые ИБ-программы обходятся доверчивым пользователям в 30—100 долл. Однако мошенническая операция не заканчивается установкой ложного антивируса. Некоторые из этих программ сразу внедряют в систему вредоносный код, который делает компьютер уязвимым для других угроз; некоторые требуют от пользователя понизить действующий уровень безопасности для своей бесконфликтной “работы по защите компьютера” и уже после этого вводят в систему вредоносное ПО или блокируют доступ к веб-сайтам производителей настоящих антивирусов.

Чтобы исключить подозрение со стороны пользователей, разработчики фальшивых антивирусов стараются создавать для своих программ заслуживающий доверие интерфейс. Часто они подстраивают его под внешний вид настоящих антивирусов. Поддельные средства защиты нередко распространяются через веб-сайты, которые внешне не вызывают опасений. Многие легальные сайты, хотя и не имеют связи с мошенниками, демонстрируют информацию об их ПО в качестве рекламы. Некоторые мошеннические сайты используют реальные системы онлайн-оплаты кредитными карточками, а их жертвам направляются электронные сообщения о поступлении платежа, в которых содержится информация о серийном номере продукта и коде сервисного обслуживания.

Согласно исследованиям Symantec, пяттерка самых известных поддельных антивирусов выглядит так: SpywareGuard 2008, AntiVirus 2008, AntiVirus 2009, Spy-

wareSecure, XP AntiVirus. Сообщается, что 93% фальшивых антивирусов распространяются через специально созданные для этого веб-сайты, 52% из них продвигаются через интернет-рекламу.

Защита от атак, использующих социальную инженерию

Защита от атак, основанных на социальной инженерии, по мнению специалистов Microsoft, одна из самых сложных задач обеспечения ИБ. Они полагают, что здесь не помогут сами по себе никакие программные или аппаратные средства, даже самые лучшие, а выручит только комплексный подход.

По оценкам SANS Institute, среднее время нахождения незащищенного компьютера в Интернете до заражения сегодня измеряется минутами, поэтому ИБ-специалисты рекомендуют как обязательный, базовый компонент комплексного подхода использовать известные технологии, такие как контроль сетевого трафика на уровне провайдерских и корпоративных шлюзов; репутационную фильтрацию сайтов, файлов и приложений (которую сегодня предлагают ведущие ИБ-вендоры); современный (разумеется, не фальшивый) антивирус на рабочей станции, обеспечивающий комплексную защиту от вредоносного ПО конечной точки сети.

Данные, полученные компанией Deloitte в финансовом сегменте, хорошо согласуются с исследованиями в других отраслях, свидетельствуют о том, что среди прочих угроз безопасности главной для себя компании считают утечки данных, причем произошедшие по вине персонала, а не из-за внешних атак. Именно поэтому рынок средств обнаружения и предотвращения утечек данных (DLP) развивается сегодня темпами, опережающими среднеотраслевые по ИТ, и в контуре защиты этими системами пользуются наиболее зрелые в области ИБ компании.

DLP-системы защищают как от злонамеренного инсайда, так и от непреднамеренного нарушения корпоративных политик ИБ. Но поскольку на долю последних, согласно данным Gartner, приходится 80—90% утечек, компаниям есть прямой резон пересмотреть организацию корпоративной ИБ, сосредоточив на этой проблеме дополнительные усилия. Для этого прежде всего следует классифицировать обрабатываемую в компании информацию (что является обязательным стартовым этапом внедрения DLP-технологии), наладить ролевой доступ персонала к информационным ресурсам и поддерживать его системами строгой идентификации и аутентификации пользователей. Стоит также помнить, что сохранность конфиденциальной информации, как считают специалисты по вопросам ИБ, на 80% зависит от правильного подбора, расстановки и воспитания персонала, а это — прямые задачи кадровой службы компании.

ВКРАТЦЕ

ЦОДы

“Зеленым” дата-центрам — зеленый свет

Нынешний экономический спад будет содействовать более активному внедрению так называемых “зеленых” центров обработки данных, считают эксперты аналитической фирмы Frost & Sullivan.

Хотя свое стремление “позеленеть” многие компании объясняют прежде всего экологическими соображениями, на самом деле главный мотив подобного изменения имиджа — экономический, и связан он с намерением уменьшить затраты на эксплуатацию ИТ-инфраструктуры. Однако в настоящее время соответствующие операционные расходы компаний близки к их капитальным затратам на создание этой инфраструктуры.

Владельцы ЦОДов, в частности, заинтересованы в технологиях и решениях, рас-

ширяющих их возможности с точки зрения экономии энергии. К таким средствам эксперты Frost & Sullivan, в частности, относят виртуализацию, облачные вычисления и управление энергопотреблением.

Правда, “зеленые” ЦОДы сопряжены с высокими затратами на их развертывание. Их проектирование является трудоемкой и дорогостоящей задачей; приобретение новых серверов, поддерживающих виртуализацию, источников бесперебойного питания, систем кондиционирования также требует значительных инвестиций. По оценкам Frost & Sullivan, затраты, связанные со строительством современного ЦОДа, могут превысить 200 млн. долл. Поэтому в нынешнее кризисное время даже немногие крупные компании в состоянии инвестировать столь большие средства, ну а малые и средние предприятия тем более не имеют для этого необходимых ресурсов.

И. К.

“Информационная безопасность становится зоной ответственности разработчиков ПО”

Прибыльность киберпреступлений, по наблюдениям аналитиков, сегодня превалирует над доходностью от незаконного оборота наркотиков и оружия. Именно туда, в область применения компьютеров и средств связи, переориентируется свои ресурсы организованная преступность, формирует индустрию криминального использования ИКТ и направляет ее на кибератаки организаций, предприятий, отдельных людей. Зачастую для этого используются уязвимости ПО, и бороться с их последствиями приходится на стадии эксплуатации ПО с помощью традиционных средств ИБ-защиты.

ИНТЕРВЬЮ Вместо того чтобы “бить по хвостам”, используя антивирусы, межсетевые экраны, VPN и другие аналогичные ИБ-средства, уязвимостям ПО можно противостоять на стадии разработки кодов — там, где они порождаются. Об этом научно редактору PC Week/RE Валерию Васильеву рассказывает **Стивен Робинсон**, вице-президент по продажам продуктов IBM Rational.

PC Week: Насколько актуальна сегодня проблема разработки безопасного кода?

СТИВЕН РОБИНСОН: До недавнего времени безопасность ПО оценивалась только после завершения процесса его производства. Теперь обеспечение безопасности ПО включают непосредственно в процесс его разработки, и это становится зоной ответственности не только специалистов по ИБ в компаниях, но и разработчиков ПО. Ведущие вендоры ПО уделяют этому направлению все больше внимания и активно скупают технологии разработки безопасных кодов.

Влияние на бизнес проблем безопасности кода может оказаться более сильным, чем влияние проблем его эффективности, ведь наличие уязвимостей открывает путь к кражам данных, мошенничеству, подрыву репутации компании.

Ваш сайт, к примеру, можно подвергнуть тесту на проникновение. Это так называемое тестирование BlackBox, которое по сути представляет собой оценку безопасности ПО, поддерживающего работу сайта, на стадии эксплуатации. Так, например, работает наш сканер IBM Rational AppScan. Вместе с этим сегодня появляются инструменты тестирования WhiteBox, которые позволяют оценивать безопасность программного кода (в том числе и того же ПО, которое обслуживает ваш сайт) уже на этапе его разработки. В прошлом году, после покупки решений Onsec Labs, у нас появились и такие инструменты.

Для определения этих двух подходов разработчики ПО к обеспечению безопасности кода используют также термины “статический” и “динамический”. Главное требование к инструменту анализа безопасности кода в обоих подходах — постоянное их развитие с позиций учета в них новых уязвимостей ПО и возможностей новых хакерских атак.

PC Week: Разработчики ПО утверждают, что в процессе разработки можно думать либо об эффективности решения кодом возложенной на него главной функциональной задачи, либо о

безопасности кода. Как разрешить это противоречие?

С. Р.: Действительно, задача эффективности кода стоит для программистов на первом месте, и традиционно проблемы безопасности кода в их задачи не входили. Мы в IBM сегодня стараемся максимально автоматизировать процесс анализа кода с позиций как его эффективности, так и безопасности. Мы полагаем, что влияние на бизнес проблем безопасности кода может оказаться более сильным, чем влияние проблем его эффективности, ведь наличие уязвимостей открывает путь к кражам данных, мошенничеству, подрыву репутации компании, то есть к потерям, которые могут оказаться зачастую несравненно значительнее.

PC Week: Каковы современные этапы, механизмы, критерии контроля корпоративной безопасности?

С. Р.: На первом рубеже ИБ находятся разработчики ПО — они внедряют стратегию безопасности разработки ПО, которую можно (в самых общих чертах) представить следующим образом. Как только код написан, его проверяют на наличие ошибок, используя накопленную базу данных об ошибках в аналогичных кодах. Затем его тестируют на наличие уязвимостей от известных атак.

Компании также включают понятие безопасности и ее оценки непосредственно в свои бизнес-процессы. Так, сегодня на предприятиях все чаще можно встретить директора по безопасности (CSO), в задачи которого входит обеспечение комплексной безопасности предприятия. Но прежде всего он обязан выделить критически важную для бизнеса компании информацию и обеспечить ее защиту.

PC Week: Каким в компании должен быть баланс между вкладом в общую безопасность со стороны средств разработки безопасного ПО и “традиционных” средств обеспечения ИБ (антивирусов, межсетевых экранов, систем IPS, DLP...)?

С. Р.: Говоря об обеспечении корпоративной безопасности, мне кажется, не стоит проводить такое разделение средств обеспечения интегральной безопасности и искать между ними баланс. Главный критерий в обеспечении ИБ — риски и их последствия для бизнеса. Подход к обеспечению ИБ и объем вкладываемых в это направление средств существенно зависят от характера бизнеса компании. К примеру, стало общепринятой практикой для государственных и муниципальных организаций и предприятий выдвигать поставщикам ПО четкие требования, выполнение которых подразумевает прохождение регламентированных процедур тестирования ПО, в том числе по критериям безопасности.

Когда компании задумываются о том, какими у них должны быть процессы обеспечения ИБ, мы рекомендуем им начинать с разработки стратегии ИБ, целью которой должны стать выход на адекватный бизнесу уровень ИБ и его постоянная поддержка. Единых рекомендаций для всех компаний, увы, не существует — всё зависит от природы бизнеса и его организации. Одним компаниям нужно уделять больше внимания статической безопасности, другим — динамической. Например, тому, кто занимается коммерческой деятельностью через Интернет, в первую очередь важно, чтобы были мак-



Стивен Робинсон

симально защищены его сайт и его хостинг-провайдер. На месте руководства такой компании для покупки ПО, обеспечивающего работу сайта, я бы разработал критерии и тесты проверки его надежности и подверг бы им это ПО, перед тем как установить его на сайт. Компании же, чей бизнес связан с разработкой ПО, следуют включить обеспечение ИБ в основу своих бизнес-процессов, т. е. непосредственно в разработку кодов.

PC Week: Достаточно ли внимания компании уделяют сегодня вопросам ИБ, в том числе и безопасности ПО?

С. Р.: Хочу отметить, что расходы компаний на ИБ, как свидетельствуют отчеты аналитических фирм, растут примерно на 30% в год. Это высокий показатель, и рынок ИБ сегодня можно отнести к растущим, причем этот рост происходит в условиях ограниченности ресурсов.

Вместе с этим нужно иметь в виду, что ИБ-риски являются для компаний всего лишь частью их общих бизнес-рисков. Организации сами должны определять политику работы с общими рисками и ставить ИБ-риски на один уровень со всеми, не преувеличивая и не преуменьшая их значимость для своего бизнеса. Например, я знаю сильные команды разработчиков ПО, которые считают, что им вообще можно не думать о безопасности, потому что риски, связанные с ИБ, для них минимальны. Однако они не всегда учитывают, что исправление ошибок в ПО, связанных с ИБ, после завершения процесса разработки кодов обходится примерно в шесть раз дороже, чем обеспечение безопасной разработки кодов.

Если же рассматривать последствия ошибок в ПО не на стадии его разработки, а уже в процессе эксплуатации, то их влияние на бизнес и связанные с ними бизнес-риски трудно заранее оценить количественно, но обязательно следует иметь в виду, что они могут обойтись компании очень дорого, вплоть до потери бизнеса. Поэтому, как мне кажется, внимание компаний к ИБ растет, и свидетельством этому являются в том числе все более широкое распространение на предприятиях должности CSO, а также высокое развитие и повсеместное использование традиционных средств обеспечения ИБ. Что же касается рынка продуктов разработки безопасного кода, то, по моим оценкам, сегодня он находится в стадии формирования, однако через два-три года здесь произойдет сильное оживление.

PC Week: Используют ли в IBM технологии Rational при разработке ПО? Как можно оценить эффективность ваших подходов к разработке ПО с позиции обеспечения безопасности кодов?

С. Р.: Конечно, мы используем их с того самого момента, когда IBM приобрела в 2004 г. компанию Rational. Сегодня они работают более чем в 700 наших проектах по всему миру. Эти инструменты заметно ускоряют запуск решений в эксплуатацию, причем с предсказуемым качеством в том числе и по безопасности. Отмечу, что в

IBM одна из самых сложных сред разработки, поскольку мы обязаны поддерживать огромное количество аппаратных и программных платформ, и наше ПО должно поддерживать 23 языка. При этом мы не скрываем нашу “кухню” разработки безопасного кода от клиентов. Инструменты Rational не требуют от компаний больших затрат и высокой квалификации обслуживающего персонала. С их помощью можно тестировать любую часть кода, на любой стадии разработки, вплоть до начала эксплуатации. На основании формируемых этими инструментами отчетов компании можно делать выводы о количестве “дыр” в коде и о возможных последствиях эксплуатации кодов с этими “дырами”.

PC Week: Как влияет использование технологий разработки безопасного кода на процесс сертификации ПО в соответствии с требованиями разных стран? Упрощает ли эта технология сертификацию?

С. Р.: Не стоит думать, что использование инструментов разработки безопасного кода гарантирует получение сертификатов. Для этого нужны еще хорошо отстроенные процессы разработки ПО и большая практика. Однако, как я уже упомянул, использование продуктов Rational упрощает процесс достижения стадии соответствия критериям, выдвигаемым заказчиками, будь то правительство США или России. Продукты Rational позволяют выстроить хорошо документированную цепочку разработки кода, и эта документация помогает тестовым лабораториям в разных странах в процессе сертификационных проверок “видеть” процесс разработки ПО насквозь.

PC Week: Какие коды, по вашему мнению, безопаснее — проприетарные или открытые?

С. Р.: Существует стереотип, что за открытыми кодами стоит огромная интернациональная армия разработчиков совершенно разной квалификации, которая в итоге делает довольно рыхлый код. Мой опыт разработки свидетельствует, однако, о том, что большое количество проектов разработки ПО на базе открытых кодов выполняется совсем небольшими коллективами, производящими качественный, безопасный код.

Разумеется, если дело касается разработки ПО для космической или атомной индустрии, то все-таки следует иметь в виду проприетарный код, у которого безопасность гораздо выше. Но в итоге руководство каждой компании должно понимать то, что не выбор кода — проприетарного или открытого — определяет результирующую безопасность ее бизнеса. Это, как я уже говорил, определяется построенной в компании стратегией безопасности, оперирующей тем максимальным уровнем рисков, который она может себе позволить и который за нее ни один консультант не определит.

Важно также помнить, что объем инвестиций при использовании открытых кодов зачастую ничуть не меньше инвестиций в проприетарное ПО. Нужно учитывать, что в случае зависимости вашего бизнеса от открытого кода вам придется поддерживать сообщество его разработчиков, инвестировать в него, помогать определять направление развития, и эти расходы следует закладывать прямо на этапе выбора ПО.

PC Week: Благодарю за беседу.

Семь золотых правил внедрения ERP-системы

АЛЕКСАНДР НИЗНИК

Для начала я хотел бы дать определение ERP-проекту. Это такой проект, во время реализации которого создается и запускается в эксплуатацию ERP-система, призванная в дальнейшем служить инструментом для управления конкретным бизнесом.

РЕКОМЕНДАЦИИ

В ходе выполнения проекта всегда происходит процесс построения бизнеса под систему, а системы — под бизнес. То есть, с одной стороны, система настраивается так, чтобы она могла реализовать различные бизнес-требования компании, а с другой — меняются и бизнес-процессы компании, чтобы соответствовать концепциям системы. Это сложный процесс, требующий участия руководства практически во всех его фазах, особенно при старте, формировании проектной команды, выборе руководителя проекта, программного продукта, партнера по внедрению и при определении стратегии автоматизации.

Рекомендации руководству компаний, приступающих к внедрению ERP-систем, существуют с давних пор. Еще в 1980 г. было опубликовано довольно много статей, где говорилось о методологии внедрения систем и об основных требованиях к проекту. Например, академик Виктор Глушков в своей статье “Эффект системности”, опубликованной в первом номере журнала “Наука и жизнь” за 1975 г., пишет: “При выработке технического задания и проектировании АСУ [...] необходимо помнить и выполнять несколько основных принципов, выведенных как из отечественного, так и зарубежного опыта”. Далее академик их перечисляет: принцип новых задач, первого руководителя и комплексного (системного) подхода к созданию АСУ. И несмотря на то что вот уже 20 лет эти правила известны и широко обсуждаются в разных вариациях, ошибки все равно совершаются, заказчики остаются недовольными и теряют деньги, а компании-внедренцы не получают положительных рекомендаций.

В известном проектом треугольнике, вершины которого составляют качество, время и деньги, заказчик может жестко задать только два из этих трех параметров. Обычно клиенты выбирают качество и деньги, так как не хотят жертвовать качеством и платить слишком много. Таким образом, остается лишь один параметр, которым можно управлять, — это время. Но и по времени проект нельзя затягивать, поскольку иначе это отразится на его стоимости. Для того чтобы проект внедрения прошел успешно, т. е. не выходя за рамки определенных сроков и выделенного бюджета и при этом удовлетворив и превзойдя ожидания руководства и пользователей системы, необходимо соблюдение определенных правил. На основе своего опыта и опыта моей компании я сформулировал *семь золотых правил*, следование которым гарантирует успешность проекта для обеих сторон — заказчика и внедренца.

Правило 1. Необходимо привлечь к работе над проектом опытного и компетентного партнера по внедрению

Обязательное условие успешного проекта — это наличие высококвалифицированного менеджера проекта со стороны консалтинговой компании и опытных внешних консультантов.

Внешний руководитель проекта должен знать бизнес-процессы отрасли, иметь как минимум опыт работы в трех-четырех проектах внедрения ERP и многие успешные референции, обладать авторитетом у проектной команды и руководства, владеть инструментами управления проектами.

Внешние консультанты должны знать бизнес-процессы отрасли заказчика,

иметь за спиной опыт участия не менее чем в двух-трех полноценных проектах внедрения ERP-системы, отлично знать свой модуль ERP-системы и тесно связанные с ним модули, владеть методикой внедрения программного продукта. Такая методика помогает провести внедрение ERP-системы с должным качеством, максимально эффективно с точки зрения экономики времени и человеческих ресурсов.

Правило 2. Руководство компании должно уделять проекту пристальное внимание

Высшее руководство предприятия должно декларировать высочайшую приоритетность проекта и заявить о полной поддержке работающей над ним команды. Цели и задачи проекта в контексте решения критически важных для предприятия вопросов должны быть поставлены перед группой внедрения достаточно четко, поскольку без этого они не могут быть измерены. Руководство должно также понимать, что внедрение ERP-системы — это организационный проект, затрагивающий все бизнес-структуры компании, а не рядовой ИТ-проект. Назначение руководителем проекта внедрения директора по ИТ автоматически ставит проект под огромный риск, минимизировать который можно лишь в случае полной передачи директором по ИТ обязанностей по управлению ИТ-департаментом своему заместителю. Руководителю проекта должны быть даны широкие полномочия, в том числе и поощрению членов команды — это необходимое условие успеха.

Целями проекта, как правило, являются следующие: повышение управляемости и имиджа компании; устранение зависимости от собственных программистов; использование лучшего мирового опыта; достижение прозрачности компании; подготовка IPO. Последнее в период кризиса уже менее актуально.

При этом взаимоотношения заказчика с консалтинговой компанией должны строиться на взаимном доверии и уважении бизнеса друг друга, обе стороны должны стремиться создать ситуацию, когда выигрывает как клиент (получив успешно выполненный проект и налаженные бизнес-процессы), так и внедренец (пополнив свое портфолио еще одной историей успеха).

Правило 3. Нужно подобрать опытную проектную команду со стороны клиента

Успех внедрения информационной системы зависит от способности руководства превратить персонал в своего партнера. Правило подбора команды внедрения со стороны заказчика: из каждого подразделения назначить по одному представителю, в том числе и из подразделений, которые являются будущими пользователями системы. Естественно, что такой представитель выбирается по двум принципам: во-первых, организация может позволить себе выделить его под проект, а во-вторых, руководитель подразделения хочет видеть его в группе внедрения. Члены команды внедрения должны отлично знать бизнес-процессы своего подразделения и уметь мыслить шире, чем в рамках своей профессиональной деятельности.

Руководитель проекта со стороны клиента должен быть основным лицом, обеспечивающим “физическое” продвижение проекта, а также посредником между предприятием и консалтинговой компанией. Он координирует взаимодействие между проектной группой и остальными подразделениями предприятия, регулирует разрешение внутренних и внешних конфликтов. В связи с этим менеджер проекта должен быть очень гибким и дисциплинированным; уметь быстро овладевать новыми знаниями, оперативно

принимать правильные решения и стимулировать работу других сотрудников; быть сильным политиком; иметь хорошее образование.

К профессиональным качествам, необходимым руководителю проекта, я бы отнес следующие: знание бизнес-процессов компании, авторитет у проектной команды и руководства, владение инструментами управления проектами и — последнее, но не обязательное — знание ERP-системы.

Важное требование к руководителю проекта заключается в том, чтобы все свое рабочее время он посвящал только проекту. Совмещение этой деятельности с выполнением других обязанностей в значительной степени повышает риск неудачи проекта. Менее жесткие требования ставятся лишь в случае внедрения преднастроенных решений, когда руководителю достаточно уделять проекту лишь половину своего рабочего времени.

Правило 4. Обеспечить интенсивное обучение внутренней проектной команды

Развитие компетентности персонала — одно из главнейших условий успешного внедрения ERP-системы. Люди — это единственное конкурентное преимущество, которое есть сегодня у компаний. Чем выше уровень образования и навыков персонала, тем больше отрыв компании от конкурентов.

При организации обучения необходимо учитывать следующие важные параметры: обучение должно быть системным, целенаправленным и практичным, а преподаватели — компетентными.

Западные компании не экономят на обучении сотрудников перед началом проекта. Для них естественно, когда вся команда на месяц-полтора направляется на курсы по освоению ERP-системы. Но так как для систем класса “А” курсы, как правило, довольно дороги и могут обойтись компании-клиенту в несколько десятков тысяч евро, многие российские фирмы пытаются на этом сэкономить. В таком случае вопрос может быть решен путем организации обучения в офисе заказчика, которое будет направлено на освоение лишь той функциональности, которая будет внедряться на предприятии и которая необходима данным пользователям.

Большая проблема, типичная для российских компаний, — неподготовленная проектная команда со стороны заказчика. Очень редкий случай, когда к началу реализации проекта в проектной команде со стороны заказчика имеются опытные консультанты в области конкретной ERP-системы.

Правило 5. Наладить коммуникативную связь между всеми участниками проекта

Коммуникации должны быть организованы на трех уровнях: между руководителями компаний заказчика и подрядчика, руководителями проекта со стороны заказчика и подрядчика, между членами проектной команды.

На уровне руководителей компаний, которые входят в управляющий совет, безусловно, первостепенным является личное общение и взаимное доверие. Могу сказать, что я, как генеральный директор, всегда поддерживаю тесный контакт с нашими клиентами. Мой мобильный телефон находится в открытом доступе и известен всем заказчикам. Некоторых это удивляет, но доступный телефон генерального директора внедряющей компании — это ее дополнительный ресурс, позволяющий при необходимости оперативно принимать важные решения в сложных ситуациях. А проектов без сложностей не бывает — это аксиома.

Руководители проекта работают в постоянном ежедневном взаимодействии.

Организационной составляющей их общения являются ежемесячные отчетные встречи, на которых подводятся итоги проделанной работы, отслеживается выполнение планов, вносятся коррективы, предусматриваются риски.

Со стороны проектных команд преодоление возможного барьера непонимания достигается путем презентации системы, ведения разъяснительной работы по представлению задач и этапов проекта, документального закрепления обязанностей. Обучение внутренней команды и развитие компетентности персонала — одно из главнейших условий успешного внедрения ERP-системы, поскольку это снимает недоверие и уменьшает коммуникационный барьер между членами проектной команды. Наиболее эффективной является та модель, при которой внешняя проектная команда обучает только ключевых пользователей, а далее ключевые пользователи обучают конечных пользователей системы. Это создает дополнительное доверие к системе и способствует ее более позитивному восприятию всеми сотрудниками.

Я считаю, что любые проблемы можно устранить, когда люди начинают разговаривать друг с другом. Иногда бывает так, что два сидящих рядом человека общаются по электронной почте или через Skype. На мой взгляд, это неправильно: живое общение, в том числе по мобильному телефону, предпочтительнее переписки по почте. Именно поэтому вместо почтового адреса я предлагаю номер мобильного телефона.

Правило 6. Необходимо организовать активное управление изменениями проектных целей и требований к проекту

Если в ходе внедрения выявляется бизнес-требование, которое ERP-система не реализует своими стандартными возможностями, то поступают по одному из двух сценариев: либо бизнес-требование отклоняется, либо система дорабатывается до реализации бизнес-требования.

Процесс доработки и внесения изменений невозможен без централизованного и четкого управления. Руководство проекта и компании должно понимать, где запросы на изменения (change requests) являются необходимыми для развития бизнеса, а где — исключительно желаниями пользователей, которые не хотят ничего менять в своей деятельности. Очень важно правильно расставить приоритеты. То, что изменения происходят, — это нормально. Не меняется бизнес только у компаний, объявивших о банкротстве. Если компания движется и развивается, то, естественно, должны изменяться и бизнес-процессы. Этими изменениями нужно внимательно управлять, их надо документировать, иначе рано или поздно наступит такой момент, когда никто не будет знать, что и в какое время было изменено.

Правило 7. Права на проект принадлежат клиенту

Права на проект и результат проекта внедрения являются собственностью клиента. Консалтинговая компания оказывает только свои услуги. При этом права на методологию внедрения информационной системы принадлежат консалтинговой компании, а права на сам программный продукт — вендору. Таким образом, следует различать три вида интеллектуальной собственности при проекте внедрения:

- интеллектуальная собственность вендора — это сам программный продукт, защищенный законом об авторском праве;
- интеллектуальная собственность интегратора — это методология внедрения

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 23 ▶

Dassault Systemes: мы вступили в век инноваций

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

“Прошедший XX век был веком изобретений и открытий. Нынешний же будет веком инноваций”, — без тени сомнения провозгласил на открытии ежегодной конференции European Customer Forum

КОНФЕРЕНЦИИ

компании Dassault Systemes (DS) ее вице-президент по региону EMEA Сильван Лоран. Вряд ли он хотел тем самым поставить под сомнение саму возможность новых открытий в начавшемся столетии, но тем не менее следует признать, что большая часть самых впечатляющих достижений последних лет, таких как мобильная связь или Интернет, базируется на давно известных технологиях, доведенных в процессе своего развития до рекордных рубежей по производительности, миниатюризации и степени распространения. Еще одна особенность инноваций — их нацеленность на практическую реализацию и востребованность обществом. Это, по мнению президента и исполнительного директора DS Бернара Шарлеса, радикально меняет процесс разработки и проектирования новых продуктов: если раньше в него были вовлечены лишь технические специалисты, то теперь к ним все чаще присоединяются представители научных и общественных организаций, поставщики дополнительных решений и даже будущие пользователи проектируемых изделий. Фактически это означает, что в основе инноваций лежат не новые знания, а нестандартные конфигурации и сочетание известных элементов и функций. Не случайно Бернар Шарлес призвал в союзники Альберта Эйнштейна, заявившего в свое время: “Воображение важнее, чем знание”.

Платформой для такой модели разработки, опирающейся на сообщества и социальные сети, призван стать пакет PLM V6, выпущенный в прошлом году и объединяющий средства автоматизированного проектирования (продукт CATIA), управления инженерными данными (ENOVIA), компьютерного моделирования (SIMULIA), фотореалистической трехмерной визуализации (3DVIA). На его разработку ушло пять лет и было затрачено 2 млрд. долл. Чтобы проиллюстрировать новую парадигму проектирования, глава DS разыграл вместе со своим помощником, выступавшим в роли удаленного конструктора (на самом деле он, разумеется, сидел на той же сцене), простенькую сценку заказа настольной лампы. С помощью iPhone заказчик запустил на внешнем сервере поиск, выбрал из полученного иллюстрированного списка наиболее подходящую ему модель и, повертев ее на экране мобильного, связался с “далеким” неизвестным конструктором и высказал свои пожелания. Конструктор сразу же стал их исполнять на своей рабочей станции, причем все изменения формы и цвета изделия в реальном времени отображались и на экране iPhone. После того как заказчик увидел устраивающий его результат, заказ был принят и отправлен на производство. Не обошлось, правда, и без заранее заготовленной хорошей шутки: когда демонстрация закончилась, “конструктор” достал из-под своего стола настоящую настольную лампу точно той же формы и цвета, которые только что все видели на экране, и торжественно вручил ее “заказчику”.

Этот пример наглядно демонстрирует ту социально-сетевую ориентацию

процессов проектирования, которую DS пропагандирует сегодня. Но насколько разумно объединять стохастические по своей природе процессы взаимодействия людей в социальных сетях с традиционными детерминированными корпоративными бизнес-процессами? С этим вопросом я обратился к ви-



Бернар Шарлес демонстрирует с помощью iPhone новую парадигму проектирования, в которой активную роль играет заказчик

це-президенту DS по исследованиям и разработкам Доминику Флораку. “Мы у себя в компании очень часто и подолгу обсуждали этот вопрос”, — рассказал он. — И в конце концов пришли к общему мнению: успешной может стать лишь та организация, которой удастся сочетать эти две модели взаимодействия сотрудников — стохастическую и детерминированную. Особенно такое сочетание присуще процессам, характерным для подразделений R&D. В отличие от концепции PLM, существовавшей несколько лет назад, сегодня мы развиваем подход PLM 2.0, который предполагает не столько интеграцию всех данных, имеющих отношение к жизненному циклу изделия, сколько предоставление специалистам среды для взаимодействия с коллегами и потенциальными потребителями, получающими возможность высказать свое мнение о проектируемом изделии, наблюдая только его виртуальную модель. Образно говоря, это



Доминик Флорак: “Успешной может стать лишь та организация, которой удастся сочетать две модели взаимодействия сотрудников — стохастическую и детерминированную”

социальная сеть вроде Facebook, дополненная контентом и специфическими процессами”.

Средства для реализации данной концепции регулярно добавляются в новые релизы V6, выпускаемые компанией дважды в год. Очередной такой релиз V6R2010x был приурочен к нынешней конференции, и в нем наряду с “социальной” функциональностью появились инструменты для переноса ряда функций в облачную среду. По-видимому, основные шаги в этом направлении будут сделаны позднее: DS сейчас начинает бета-тестирование облачной редакции своей PDM-системы ENOVIA. “С ее помощью клиенты смогут, не развертывая подобную систему на своей площадке, получить доступ ко всем ее функциям”, — пояснил Доминик Флорак. — При этом доступ к ним будет возможен как с традиционных ПК, так и с различных мобильных устройств. Мы намерены предоставлять такой облачный сервис и сами, и через своих партнеров. Мы убеждены, что 90% небольших компаний не хотят формировать собственную ИТ-инфраструктуру и нанимать квалифицированных специалистов для решения задач PLM. Им будет гораздо проще получить всю необходимую функциональность такого рода в виде сервиса. Это компании, создающие, к примеру, новые модели одежды. Им облачная сре-

да необходима не только как арендуемый PLM-сервис, но и как площадка для организации взаимодействия между собственными сотрудниками, а также с внешними организациями, поставщиками и заказчиками”.

Несмотря на очевидные достоинства V6, большинство заказчиков DS до сих пор используют предыдущие версии (V4 и V5). Дело в том, что миграция на V6 потребует определенных усилий и затрат, а делать их, не понимая в полной мере, каков будет экономический эффект, сегодня никто не хочет. Стимулировать этот процесс должны положительные примеры первопроходцев, и некоторые такие референс-клиенты были приглашены на European Customer Forum. Одному из них — известному производителю мобильных телефонов Sony Ericsson нужно было решить



Оливер Колмард: “После внедрения V6 у Renault появилась единая PLM-система, диктующая общие стандартизированные бизнес-процессы всем структурным подразделениям”

непростую задачу: существенно увеличить число моделей, кастомизированных под требования разных групп пользователей. Это потребовало централизации всех данных об изделиях и организации доступа к ним всех проектных и производственных подразделений. И если производство сосредоточено на трех предприятиях (в Китае и Японии), то восемь центров разработки разбросаны по трем континентам (два в Швеции, два в США и по одному в Китае, на Тайване, в Индии и Японии). Результатом проекта S.P.A.S.E (Sony Ericsson Product and Collaboration Environment) по внедрению системы V6 стало десятикратное расширение номенклатурного ряда, реализация глобальных и общих для всех подразделений бизнес-процессов, включение всех проектных департаментов в процедуры распределенной разработки и многократное использование проектных и дизайнерских решений в разных изделиях.

В роли еще одного образцового заказчика, внедрившего V6, выступила известная автомобильная корпорация Renault, представляющая для нас особый

интерес в связи с ее предполагаемым участием в реструктуризации крупнейшего российского производителя — “АвтоВАЗа”. Уже сегодня она владеет 25% акций “АвтоВАЗа” и, как предполагают некоторые аналитики, может расширить свой портфель до 50%. Пока что речь идет об инвестициях в размере 300 млн. евро, которые будут переданы “АвтоВАЗу” в виде технологий. Поскольку набор этих технологий еще не определен, вполне вероятно, что в их числе могут оказаться и элементы новой PLM-системы Renault. При таком развитии событий “АвтоВАЗ” может стать первым российским предприятием, внедрившим V6.

В настоящее время в структуре Renault есть три производственных бренда (Dacia, Renault и Renault Samsung Motors), альянс

Renault-Nissan и “АвтоВАЗ”, пребывающий в статусе стратегического партнера. Любопытно, что на предприятиях, контролируемых Renault, в 2008 г. трудилось 129 тыс. человек, что близко к численности “АвтоВАЗа” (100 тыс. сотрудников), но при этом концерном было выпущено 2,4 млн. автомобилей, а его выручка составила 37,8 млрд. евро. Как рассказал вице-президент Renault Оливер Колмард, еще три года назад в компании эксплуатировались три разные PDM-системы, каждая из

которых контролировала ограниченный объем информации, данные в них не были согласованы друг с другом, а совместная скоординированная работа шести инженерных подразделений, расположенных в Европе, Азии и Латинской Америке, была практически невозможной. Сегодня после внедрения V6 у компании есть единая PLM-система, диктующая общие стандартизированные бизнес-процессы всем структурным группам и позволяющая инженерным подразделениям вести совместные разработки, согласуя их в реальном масштабе времени.

ГИС и медицина катастроф

ОЛГА БЛИНКОВА

Писать о применении ГИС в области медицины катастроф грустно и отчасти тревожно, ибо катастроф на самом деле не хотелось бы. Гораздо приятнее темы об оптимальной доставке, например, пиццы. С другой стороны, человек способен с оптимизмом относиться даже к самым печальным вещам, что подтверждает широкое распространение анекдотов типа: “К списку номеров экстренного вызова помимо 01, 02, 03 и 04 добавился номер 05 — срочная доставка бутылки портвейна емкостью 0,5 л”.

В целом ГИС в здравоохранении может применяться гораздо шире, чем иногда принято полагать. Первое, что приходит в голову на тему “медицина и ГИС”, — это оптимальное управление мобильными бригадами и спецтранспортом, а также выявление пространственных закономерностей в распространении заболеваний. Но это лишь верхушка айсберга. В издательстве Taylor & Francis/CRC Press готовится к выходу книга Рика Скиннера “ГИС в здравоохранении и медицине катастроф”. Этот труд анализирует множество потенциальных возможностей и систематизирует весь накопленный опыт в этой сфере.

Ужасы — в массы

В случае массовых катастроф ГИС, задачей которой в общем случае является ответ на вопросы типа “что?” и “где?”, способна помочь не только с определением ближайшего лечебного учреждения с учетом пробок, оползней, землетрясений, завалов и выбросов вредных химических веществ. Решение также дает возможность выявить, какие лечебные учреждения все еще принимают пациентов. Другими словами, где еще есть свободные места и персонал. Также учитывается специализация лечебного учреждения.

Помимо этого система может применяться для определения того, что ждет само лечебное учреждение в ходе масштабной катастрофы. В частности, попадет ли клиника в зону затопления или под воздействие вредных выбросов в ближайшие несколько часов.

Немаловажной задачей является управление сведениями о медицинском персонале. Так, существует возможность и необходимость наносить на карту места жительства врачей и медсестер, дабы в случае надобности быстро обеспечить их транспортировку к месту работы. Система также может сигнализировать персоналу о необходимости изменить привычные маршруты проезда к работе в

Перспективы рынка PLM

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

По оценке аналитической компании CIMdata, в 2008 г. мировой рынок PLM вырос на 8%. Рост наблюдался во всех сегментах и в течение всего года, кроме последнего квартала, когда промышленные предприятия ощу-

ОБЗОРЫ тили негативное влияние экономического кризиса. По прогнозу, в 2009-м на рынке PLM ожидается спад, который продлится и в первой половине 2010-го. Но во втором полугодии 2010-го, как ожидается, начнется подъем, который продолжится до 2013-го.

Аналитики объясняют такой оптимизм важной ролью технологий PLM — предприятия вынуждены инвестировать в эти системы для получения краткосрочных преимуществ, например улучшения управления затратами и повышения эффективности текущих операций, которые имеют большое значение для выживания в трудные времена. К тому же многие компании продолжают вкладывать средства в PLM для реализации долговременной стратегии, направленной по повышению конкурентоспособности после завершения кризиса.



Рис. 1. Рынок комплексных PLM-систем

Проводя оценку рынка, CIMdata рассмотрела две его части: комплексные (comprehensive) и массовые (mainstream) PLM-системы. К первым относятся продукты, охватывающие весь жизненный цикл изделий (включая механические, электронные и программные компоненты) во всех отраслях промышленности, которые относятся и к дискретному, и к непрерывному производству. Ко вторым — часть рынка комплексных систем: средства, предназначенные для автоматизации проектирования механических устройств (Mechanical Computer Aided Design, MCAD); цифрового производства; моде-

лирования и анализа; подготовки программ для станков с ЧПУ; управления инженерными данными и поддержки коллективной работы (сPDM).



Рис. 2. Рынок массовых PLM-систем

Рост продаж комплексных систем замедлился во второй половине 2008-го из-за сокращения спроса на новые лицензии. Однако услуги оставались востребованными, потому что предприятия продолжали ранее начатое внедрение PLM. В 2009-м в этом сегменте ожидается спад на 2,1% по сравнению с 2008-м, но в 2010-м рынок начнет опять расти в среднем на 3,5% в год и к 2013-му достигнет примерно 31 млрд. долл. (рис. 1). В сегменте массовых систем спад в 2009-м составит 1,6%, а последующий рост — 3,5%. Прогноз на 2013-й — около 20 млрд. долл. (рис. 2).

С точки зрения технологий CIMdata делит рынок PLM на три основных сегмента:

- инструментальные средства, включающие САПР и другое ПО для создания данных о продукте (системы автоматизированного проектирования механического оборудования — CAD, электронных приборов — EDA, строительных объектов — AEC, инженерного анализа — CAE, подготовки к производству — CAM, приложения для публикации технической информации и т. д.);
- средства коллективной работы с инженерными данными, управления ими и визуализации (collaborative Product Data Management, сPDM);
- системы цифрового производства (Digital Manufacturing), предназначенные для моделирования, проверки и оптимизации технологических процессов.

Отслеживание инфекций и защита персонала

Эта задача является классической для медицинских ГИС. Рик Скиннер утверждает, что вероятность массового инфицирования тяжелым заболеванием населения в современном западном мире невелика, но она тем не менее существует. В таком случае медицинские ГИС дают возможность собирать информацию об очагах заболевания, контролировать наличие работоспособного медицинского персонала и оптимально распределять ресурсы, в частности вакцину и другие препараты при их нехватке.

Что касается защиты и обеспечения безопасности медицинского персонала, выезжающего по вызовам, то автор признает, что это — значительная проблема. Задачей ГИС здесь является хранение всех данных о случаях нападения на медиков с выделением опасных районов и тенденций, с тем чтобы отправляющиеся по вызову врачи были предупреждены о вероятности осложнений.

Таким образом, поле применения ГИС в медицине обширно и пока еще недостаточно освоено, что открывает большие перспективы для сотрудничества медиков и геоинформатиков. □

Традиционно по объему лидирует первый сегмент, а по темпам роста — второй. Однако в прошлом году первым по темпу роста стал третий сегмент. Как отмечают аналитики, технология цифрового производства особенно важна для интеграции PLM-систем с производственными процессами. Без этих систем невозможно получить максимальные преимущества PLM в долгосрочном плане.

В 2008-м предприятия инвестировали в инструментальные средства даже больше, чем прогнозировали аналитики, — 17,3 млрд. долл. В 2009-м продажи снизятся, но в 2010-м опять начнут расти в среднем на 3% в год, и к 2013-му объем этого сектора достигнет 19,6 млрд. долл.

В сегменте сPDM рост в 2008-м оказался несколько ниже, чем предполагалось, — 8,9%, а объем продаж составил 8,2 млрд. долл. В 2009-м ожидается небольшой спад, а потом подъем возобновится со средним темпом 4,2% в год и к 2013-му объем этого сегмента превысит 10 млрд. долл.

Сектор цифрового производства в 2008-м вырос на 9% и достиг 530 млн. долл. В 2009-м ожидается спад на 2%, а затем — подъем в среднем на 4,4% в год. К 2013-му объем продаж составит 630 млн. долл.

Продукты для PLM выпускают многие компании. Но большинство из них сосредоточены на разных направлениях PLM

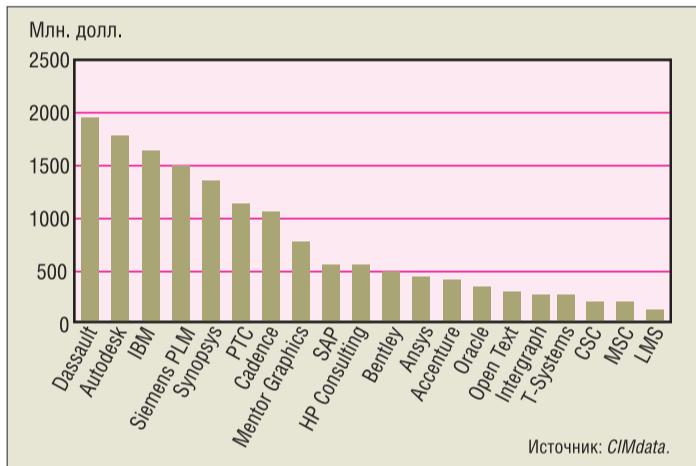


Рис. 3. Доходы поставщиков продуктов и услуг в 2008 г.

и поэтому мало конкурируют друг с другом. Поскольку спрос на PLM растет, увеличиваются и доходы игроков. Так, в 2008-м семь из них заработали больше 1 млрд. долл. (рис. 3)

Однако лишь немногие компании занимают на рынке лидирующие позиции. CIMdata выделила ведущую пятерку игроков с точки зрения дохода и вклада в развитие технологий: Dassault Systemes, Oracle, PTC, SAP и Siemens PLM Software. Эти поставщики PLM продвигают продукты и услуги как своими силами (получая прямой доход), так и с помощью партнеров (консультантов, реселлеров и системных интеграторов). Комбинация прямых и партнерских финансовых результатов позволяет оценить влияние поставщика на рынок PLM (рис. 4).

В 2008-м первое место, как и раньше, заняла компания Dassault Systemes, причем значительный вклад в ее успехи внесла IBM, которая продвигает услуги по внедрению продуктов Dassault. Фирмы PTC, SAP и Siemens PLM Software также увеличили степень влияния за счет развития партнерских программ.

Что касается прямых доходов, то и здесь чемпионом стала Dassault Systemes. Но в 2008-м обороты выросли и у других членов ведущей пятерки. При этом основной вклад по-прежнему вносят инструменты, однако продажи средств управления данными (сPDM) растут быстрее, и поэтому их доля увеличивается. Этим воспользовалась Siemens PLM Software, заняв первое место в сегменте сPDM и по прямым, и по непрямым доходам.

С точки зрения географического распределения лидером в области сPDM стал регион EMEA (39,4%), на втором места — Америка (37,5%), а на третьем — Азиат-



Рис. 4. Доходы лидеров рынка PLM

ско-Тихоокеанский регион (23%). Из отраслей главный вклад в сегмент сPDM внесла индустрия автомобилестроения, далее следуют ИТ/электроника, машиностроение и авиастроение. Эти отрасли традиционно были пользователями технологий сPDM, однако в последнее время число ее приверженцев увеличивается, так как сPDM-системы начинают применять предприятия и из других отраслей, такие как производители продуктов питания и напитков, компании розничной торговли, финансовые и инвестиционные фирмы и госсектор.

Рассматривая перспективы на будущее, аналитики подчеркивают, что, несмотря на спад, рынок PLM находится в стабильном состоянии и до 2013-го будет расти. Хотя сейчас из-за экономических неурядиц доходы всех игроков снижаются, заказчики продолжают инвестировать в те продукты, которые обеспечивают повышение эффективности работы и прибыли, и спрос на PLM начнет увеличиваться. При этом наибольший рост ожидается в сегменте сPDM и по некоторым инструментальным средствам, так как предприятия наращивают

инвестиции для улучшения управления информацией о продукции и производстве на протяжении всего жизненного цикла изделия — от концепции до изготовления, обслуживания и поддержки. Развитие технологий повысит важность PLM для предприятий и подстегнет спрос на продукты и услуги. □

ВКРАТЦЕ

АНАЛИТИКА IDC: ГИС как часть рынка ПО для бизнес-аналитики

Аналитическое агентство IDC, подготовившее прогноз о рынке ПО для бизнес-аналитики в 2009—2013 гг. и обнародовавшее данные о распределении долей между основными игроками этого рынка, включило в рейтинг и ГИС-компанию. В частности, фирмы ESRI и Intergraph расположились во втором и третьем десятке списка. Первое же место досталось Oracle, которая также предлагает развитый инструментальный для бизнес-картографирования. При этом десять компаний, занявшие первые места рейтинга, в целом заняли 66% всего мирового рынка ПО для бизнес-аналитики. Рынок ПО этого типа, согласно отчету, вырос в 2008 г. на 10%. В последующие пять лет, как ожидается, он будет в среднем расти на 7,2%.

По оценкам IDC, общий мировой объем рынка ГИС в этом году составит 3,19 млрд. долл. Эта цифра включает только стоимость ПО и поддержки, без рынка данных и услуг по интеграции продуктов. При этом доля рынка аналитического ПО для бизнес-картографирования составит 717 млн. долл. — это доходы поставщиков ПО, опять же без стоимости данных и без доходов компаний-интеграторов.

О. Б.

“CIO должен играть роль дирижера в сфере ИТ”

Мы продолжаем знакомить наших читателей с руководителями ИТ-подразделений компаний, активно применяющих современные технологии для повышения эффективности и конкурентоспособности бизнеса.

ИНТЕРВЬЮ На сей раз своим опытом работы в качестве СТО и СIO поделился **Владислав Рысин**, ныне возглавляющий ИТ-департамент инвестиционной компании “Тройка Диалог”. В беседе с научным редактором PC Week/RE **Ольгой Павловой** он рассказал об основных задачах, которые приходится решать ИТ-директору на своем посту, принципах разработки корпоративной ИТ-стратегии, а также о той роли, которую должно играть государство в целях развития и совершенствования ИТ-рынка в стране.



Владислав Рысин

PC Week: Вы являлись ИТ-руководителем во многих компаниях. С чем в основном была связана ваша деятельность?

ВЛАДИСЛАВ РЫСИН: Если рассматривать весь мой предыдущий опыт, то я работал в двух видах компаний: либо это стартап, либо крупная финансовая организация, такая, как, например, Credit Suisse. Там я некоторое время работал в качестве СТО (Chief Technology Officer), отвечающего за электронную торговлю долговыми обязательствами и деривативами. Другая моя должность в этой компании была связана с внедрением новых технологий.

До этого я занимал пост главного архитектора (Chief Architect) в известной нью-йоркской фирме, занимающейся управлением активами. Перед этим я был вице-президентом по технологиям в стартапе также в Нью-Йорке.

В “Тройке Диалог” я работаю с июня 2008 г. на посту ИТ-директора (Chief Information Officer, СIO). Для меня выбор данной компании был интересен тем, что она представляет собой уникальную комбинацию: с одной стороны, это одна из ведущих инвестиционных компаний на российском рынке, а с другой — по своему духу является настоящим стартапом.

PC Week: Получается, что практически вся ваша карьера связана с финансовой сферой. Почему вы выбрали именно её?

В. Р.: Как мне представляется, в России недостаточно хорошо известно, что финансовые компании находятся на передовом рубеже технологического развития — и по уровню использования ИТ, и по требованиям к технологиям. Более того, в течение последних нескольких десятилетий в финансовых компаниях зачастую конкурентное преимущество достигалось как раз за счет технологий. Одни были вынуждены активно применять их, чтобы завоевать позиции лидеров, а другие — просто чтобы не отставать от них.

PC Week: Вам приходилось работать на разных постах, включая СТО и СIO. В чём, на ваш взгляд, основная разница между этими двумя должностями?

В. Р.: Я считаю, что ролевая структура технологических подразделений или технологических компаний всегда находится в стадии формирования. Такая позиция, как СТО, связанная с решением вопросов развития и использования технологий, возникла в эпоху бума доткомов. Человек, находящийся на посту СIO, должен обеспечивать ведение ИТ-хозяйства в целом: отвечать и за технологии, и за организацию, и за разработки, и, в конечном счете, за результат.

Я сравнил бы мой должностные обязанности ИТ-директора с функциями дирижера. Я, безусловно, активно включен в принятие всех технологических реше-

ний, поскольку они составляют основу бизнеса нашей компании. Вместе с тем я должен понимать все аспекты самого бизнеса. С моей точки зрения, даже технические специалисты, которые удалены от решения задач бизнеса, обязательно должны разбираться в нём. Например, не просто поддерживать работу сети, а обеспечивать функционирование критически важной для бизнеса функции электронной торговли, где большую роль играют задержки, скорость обмена информацией и пр. Кроме того, когда люди работают, не зная, к чему приводит их труд, то результаты труда оставляют желать лучшего.

PC Week: А как можно стимулировать технических специалистов, чтобы они осваивали бизнес? Здесь, наверное, необходимо наличие других знаний и навыков?

В. Р.: Я являюсь приверженцем концепции, которая была высказана еще в 1970-х годах в известной книге Фредерика Брукса “Мифический человек-месяц”. Там есть такое понятие, как “10X-человек”. Десять — это приблизительное число, но оно говорит о том, что некоторые люди могут добиваться на порядки больших результатов, чем другие, потому что они делают правильные вещи правильным образом. Они обладают особым талантом: им достаточно просто показать направление развития, не мешать и помочь, когда нужно, остальное они сделают сами. В течение всей своей карьеры я всегда старался активно привлекать в свою команду именно таких талантливых людей.

У нас созданы самодостаточные команды, отвечающие за определенные сервисы. В нашем ИТ-департаменте нет начальников, а есть ответственные за работу, главная задача которых — не командовать определенным числом сотрудников, а отвечать за то или иное направление бизнеса.

PC Week: Часто говорят, что в функции ИТ-директора должна входить выработка стратегии в области ИТ. Как у вас это происходит в компании?

В. Р.: ИТ-стратегия — это результат коллективного труда, но этой деятельностью надо руководить. В компании “Тройка Диалог” ИТ-стратегия неразрывно связана со стратегией и целями бизнеса и сформирована по трем основным направлениям. Первое — это организационная структура (как мы ее строим, какие у нас процессы, какой карьерный путь у наших сотрудников и т. д.). Второе — это информационная архитектура (какие сервисы предоставляет ИТ-подразделение бизнесу или клиентам нашего бизнеса, как эти сервисы соотносятся с ИТ-системами). И наконец, третье, не менее важное направление — это технологии.

С точки зрения размера и расходов в мировом масштабе “Тройка Диалог” — компания сравнительно небольшая, поэтому для того чтобы делать столько же, сколько большие организации, а может, и больше и лучше их, мы обязаны придерживаться инновационного подхода по всем трем направлениям стратегии.

Для реализации нашей стратегии мы придерживаемся разработанной в свое время в Японии компанией HP модели стратегического планирования Hoshin (“Хошин”).

PC Week: А кто должен быть инициатором внедрения инновационных технологий — ИТ или бизнес?

В. Р.: Как правило, в наиболее продвинутых организациях внедрение инновационных технологий и практик иницируется ИТ-департаментом исходя из инновационных требований бизнеса. Именно поэтому СIO должен хорошо понимать бизнес и предлагать ему инновационные подходы, которые бы давали новые бизнес-возможности.

У меня есть хороший пример из компании, где я прежде работал. К концу 1990-х годов на финансовых рынках электронная торговля облигациями уже шла во всю, что объяснялось наличием достаточно простых инструментов, а также удобного протокола FIX. Но на долгом рынке его не было, а используемые инструменты были очень сложны. В результате бизнес велся по телефону, по почте, что остро ставило задачу автоматизации этого процесса. Поэтому я обратился от лица Credit Suisse к рабочему комитету протокола FIX с предложением создать вариант данного протокола для долгового рынка и рынка деривативов. В результате внедрения нового протокола и соответственно перехода к электронной торговле бизнес Credit Suisse в данной области увеличился в пять раз с первого дня использования.

PC Week: Таким образом, можно сказать, что ключевая роль ИТ-директора заключается в том, чтобы обосновывать перед руководством внедрение новых технологий. А какие еще задачи он должен решать?

В. Р.: С моей точки зрения, ИТ-директор играет в компании такую же роль, как и руководитель любого бизнес-подразделения. Его деятельность связана с решением прямых и косвенных задач бизнеса: получение прибыли, повышение эффективности работы, оптимизация стоимости предоставляемых услуг, создание внутрикорпоративной культуры. Кроме того, очень важно, чтобы ИТ-деятельность была прозрачной, занимала правильное место в организации, а ключевые руководители понимали стратегическое значение ИТ, а не просто рассматривали их как функцию поддержки. И я считаю, что достижение этих целей также зависит от активной позиции ИТ-директора.

PC Week: Одна из перечисленных вами задач — это снижение ИТ-затрат, сегодня она особенно актуальна для многих компаний. Как она решается у вас?

В. Р.: Мне странно слышать, когда люди говорят, что сейчас, в кризис, нужно экономить деньги. На мой взгляд, это необходимо делать всегда, чтобы быть эффективной компанией.

ИТ-подразделение “Тройки Диалог” оказалось подготовлено к кризису. В первую очередь благодаря тому, что мы сумели провести рационализацию портфеля ИТ-проектов и сервисов, соотнеся наши потребности с имеющимися ресурсами. Кроме того, мы разработали целый ряд сценариев наших действий в различных кризисных ситуа-

циях. За прошедшие полтора года мы смогли оптимизировать наши расходы так, чтобы не отказываться при этом от многих проектов и задумок. Мы изменили оргструктуру, внедрили экосистему и интеграционную платформу, разработали внутренний протокол для обмена информацией между системами. Мы также провели полную инвентаризацию и лицензирование ПО (в периоды роста эта задача обычно упускается из виду).

Однако нам пришлось заморозить ряд долгосрочных проектов, связанных с ростом бизнеса. И я считаю, что это было верное решение, поскольку оно дало нам возможность подготовиться — развернуть правильные технологические платформы. И вот сегодня некоторые из этих проектов начинают “оживать”.

PC Week: Получается, выход из кризиса будет сопровождаться внедрением самых прорывных технологий. А как вы вообще относитесь к нововведениям в сфере ИТ?

В. Р.: Да, действительно, мы сейчас строим планы на будущее, ориентируясь на самые последние технологические новинки. Однако, к сожалению, существует ошибочное мнение, что использование новых технологий — это либо дорого, либо ненадежно. Также очень часто с новизной ассоциируются и высокие риски. Но жизнь нам обычно доказывает обратное. Тем не менее ИТ-руководителям следует быть осмотрительнее и не “бросаться” на каждую новую технологию, выделяя из всего многообразия именно те, которые нужны его организации. Именно в этом и состоит отчасти искусство ИТ-директора.

PC Week: Должно ли государство регулировать сферу ИТ?

В. Р.: Безусловно, те или иные прорывы в области технологий создаются в частном бизнесе. Но это отнюдь не означает, что государство не должно ничего делать в данной области. Наоборот, я уверен, что государству, претендующему на достойную позицию в мировой экономической системе, надо уделять большое внимание ИТ, выделив в качестве приоритетов несколько направлений.

В первую очередь государство должно поднять престиж технологического образования. Страны, где это было сделано, стали мировыми лидерами в области ИТ. Среди них Индия, Сингапур и сегодня еще Китай.

Второе направление связано с изменением системы налогообложения технологических компаний. ИТ-сфера преимущественно состоит из работников умственного труда. Поэтому когда ИТ-компании облагаются таким же налогом, как и другие виды бизнеса, то это фактически получается налог на зарплату. И я считаю, что для стимулирования развития ИТ-индустрии государству следует в данной сфере использовать налог на персональный доход.

Кроме того, государство должно участвовать в создании технопарков, используя разные экономические механизмы. На Западе это достаточно распространенное явление — есть крупнейшие технопарки в Индии, подобные зоны организованы в Бостоне, Новой Каролине. Правительство Сингапура предоставляет налоговые скидки технологическим компаниям, открывающим свой бизнес в стране.

И наконец, государство могло бы внести свой вклад благодаря стимулированию развития ИТ в военной сфере. Это позволило бы не только повысить технологический уровень обороны страны, но и способствовать формированию будущих ИТ-лидеров для своей страны.

А вы научились управлять документооборотом?

ДЕННИС МАК-КАФФЕРТИ

Если организация эффективно создает и использует свой контент и документы, то содержащаяся в них информация может сэкономить время и деньги и даже приносить доход. Но верно и обратное: при неэффективной постановке процесса это может означать потерю дохода и продуктивности — и даже юридические проблемы, если никак не удастся найти нужный документ.

Поэтому неудивительно, что многие компании ищут новаторские способы управления своими деловыми документами и контентом. По оценке Gartner, мировой оборот рынка управления корпоративным документооборотом составляет сегодня свыше 3,4 млрд. долл. по сравнению с 2,6 млрд. долл. в 2006 г.

Grange Insurance — одна из компаний, внедряющих такие решения. Имея свыше миллиарда долларов годового дохода, она должна справляться с никогда не иссякающим потоком бумажных документов — полисов на страхование автомобилей, домашнего имущества, жизни и фермерских хозяйств от тысяч своих клиентов. Компании нужно было найти способ, как помочь сети независимых агентов быстро сообщать клиентам варианты страхования и тарифы, отвечать на вопросы и оперативно обрабатывать заявления.

Сегодня Grange успешно использует решение IBM Enterprise Content Management, которое позволяет сканировать почти 60 000 документов ежедневно. Агенты компании могут быстро найти нужную информацию через Интернет и сообщить ее клиентам по электронной почте или по телефону. В результате клиенты обслуживаются быстрее и получают свои уточненные заявления, новые варианты полисов и детали страхования в считанные минуты вместо часов и даже дней, как раньше. Такой уровень сервиса помог страховщику расширить свой бизнес, не нанимая новых агентов.

“Это лучшее решение, какое мы когда-либо приняли, — говорит ведущий компьютерный аналитик Джерри Валентайн. — Система служит теперь основой хранения и обработки нашей корпоративной информации”.

Как показывает опыт, управление документооборотом и контентом часто включает в себя перевод бумажных архивов в цифровой формат. Но оно может охватывать и другие области: безопасность, аварийное восстановление, коллективную работу, электронный поиск и управление печатью.

Забота о пациентах

Caris Healthcare, хоспис с отделениями по всему штату Теннесси, имеет на своем попечении более тысячи неизлечимых больных ежегодно. Понятно, что родственники этих пациентов могут находиться в подавленном состоянии, особенно в момент приема больного, когда персонал Caris встречается с ними, чтобы лучше узнать историю болезни, требуемые ле-

карства, получить контактную и финансовую информацию и т. п.

Вся эта информация помогает врачам, консультантам-психологам, капелланам и другому персоналу обеспечить должный уход, а администрации хосписа — составить соответствующий договор об услугах. Раньше такие сведения собирались в виде бумажных документов, что было утомительно и для родственников, и для персонала.

Теперь Caris упрощает весь процесс, переводя практически все бумажные документы в цифровой формат. “Мы стремились облегчить доступ к документам, — говорит ИТ-директор хосписа Трой Чемберс. — А кроме того, хотели сократить издержки, устранив бумажную работу, и иметь систему, включающую надежный план аварийного восстановления”.

Caris обратилась к Eastman Kodak, чтобы разработать решение на базе Web, которое снизило бы затраты и упростило сбор документов при приеме пациентов. У Kodak есть компания-партнер FileWorks с решением, преобразующим изображения со сканеров Kodak в электронные документы форматов PDF, DOC и JPEG. Четыре отделения Caris уже переведены на новую систему, а к концу года ее будут использовать все семнадцать.

Поначалу руководство думало, что могут быть сложности с преобразованием документов, требующих подписи врача. Но потом выяснилось, что в штате Теннесси разрешено использовать фотокопию подписи врача, и во все электронные документы стали вставляться отсканированные подписи. Решение отвечало также требованиям шифрования в соответствии с законом о переносимости и подотчетности документации о страховании здоровья.

Персоналу хосписа разрешено (в пределах полномочий) запрашивать документы в соответствии с их должностными обязанностями. У сотрудников главного офиса более широкие возможности, а персонал на местах обычно имеет доступ только к документам, касающимся пациентов их отделения.

Система является достаточно защищенной, чтобы получать документы дистанционно, что очень важно для компаний, имеющей семнадцать отделений. “Это экономит время и деньги нашим аудиторам, — говорит Чемберс. — Вместо того чтобы колесить по всему штату, собирая документы из разных отделений, наши аудиторы могут просто запросить их через систему из главного офиса. Для них не имеет значения, работать ли с электронным документом или бумажным”.

Требование обеспечить надежное аварийное восстановление также было удовлетворено. “Всё это архивируется, а где, мне даже не говорят, и меня это устраивает”, — сказал Чемберс. Чем меньше известны такие вещи, тем надежнее защищена информация, считает он.

“Чистое” решение из мира вики

Являясь руководителем в отрасли возобновляемых источников энергии, Брендон Стаффорд часто прибегал к помощи сайта Wikipedia.org как для потребностей бизнеса, так и лично для себя. И вот два года назад ему пришла в голову мысль, которая в конечном итоге изменила весь уклад жизни в его офисе: почему бы компании не работать так же, как работает вики?

Речь идет о фирме GreenMountain Engineering из Сан-Франциско, где Стаффорд является главным инженером, а работает в офисе, находящемся в Бостоне. GreenMountain разрабатывает устройства для отрасли “чистых технологий”. Недавно

компания создала робота, который берет длинные панели солнечных батарей и нарезает их на элементы по четыре квадратных дюйма (примерно 26 см²). Такие проекты могут быть технически сложными, и разработчики часто составляли обширные отчеты, используя Microsoft Word.

“Обычно мы начинаем с документа, который называем, скажем, SolarReport, — поделился Стаффорд. — Потом кто-то правит его и переименовывает в SolarReport_Edits. Потом подключается кто-то еще и переименовывает в SolarReport_TomEdits. И так далее. И когда затем вы просматриваете этот отчет, то понятия не имеете, кто что исправлял и когда. Поэтому очень трудно проследить изменения и общую эволюцию отчета”.

По оценке Gartner, мировой оборот рынка управления корпоративным документооборотом составляет сегодня свыше 3,4 млрд. долл. по сравнению с 2,6 млрд. долл. в 2006 г.

Чтобы устранить это неудобство, GreenMountain решила приобрести Web-инструмент коллективной работы фирмы Socialtext, позволяющий ежедневно совместными усилиями дорабатывать такие отчеты, используя технологию вики. Любой сотрудник может вызвать документ и работать с ним — в любое время и в любом месте. Все внешние изменения отслеживаются с указанием того, кто и когда их сделал. Система включает также функции управления с обновлением базы данных и средствами безопасности.

“Когда мы используем этот инструмент для внутренних отчетов, приложение позволяет нам определить, кто потрудился над конкретным местом и продемонстрировал знания, не известные нам раньше, — пояснил Стаффорд. — В результате мы узнаём, кто из наших сотрудников разбирается в той или иной области. При этом Socialtext вселяет чувство защищенности и общего удобства управления. А нам нужно было что-то простое для пользователей. Мы хотели редактировать отчеты по принципу WYSIWYG, а не впечатывать кучу специальных символов, чтобы выделить жирным шрифтом слово или фразу”.

GreenMountain так довольна этим продуктом, что расширила его использование. “Мы собирались упростить составление отчетов и создание библиотеки, в которой должно храниться всё, что сделала наша компания, — говорит Стаффорд. — Но на проверку выяснилось, что это нечто гораздо большее. Например, мы можем составить список всех компаний, которые работают в нашей области”.

Дело об электронной почте

Юридическая фирма Whitelaw Twining из Ванкувера специализируется на страховых случаях — от легких столкновений автомобилей до пожаров на судах и составления исков о возмещении убытков. ИТ-менеджер Ричард Жиру часто вынужден был напоминать коллегам-юристам, что у них слишком много писем в ящике входящей почты (кое-кто хранил буквально десятки тысяч сообщений по делам, которые находятся на рассмотрении).

И тогда Жиру убедил руководство фирмы внедрить решение Novell Groupwise, которое облегчило группам юристов, работающих над одним и тем

же делом, обмен информацией по электронной почте. Все письма, относящиеся к конкретному правовому спору, снабжаются кодом по номеру дела и хранятся в центральном архиве, к которому имеют доступ только штатные юристы Whitelaw Twining, работающие по данному делу.

Поскольку письма находятся в отдельных папках, они занимают меньше места на сервере, чем если бы хранились в обычных ящиках входящей почты сотрудников. А после закрытия дела все они выгружаются на компакт-диск.

“Это позволяет группам работать сообща и без лишних разговоров знать, чем занимается каждый сотрудник, — говорит Жиру. — Раньше им приходилось создавать документ Word, чтобы следить за продвижением дела, но такого рода документ требовал особого внимания”.

“В нашей работе вам не платят за управление ходом дела. Платят за успешный результат. И система позволяет нашим юристам посвятить больше времени самой работе”, — добавил он.

Рассылка счетов — это непросто

Компания Siemens Healthcare застолбила новую процветающую нишу, внедрив жизненно важную систему для двухсот с лишним больниц в США: доставку счетов пациентам.

За многие годы работы разнообразные форматы электронных документов, которые использовали больницы, чтобы передать в Siemens сведения об услугах по уходу за пациентами и о выставленных счетах, стали создавать трудности. Некоторые приходили как текстовые файлы, другие в виде XML, а еще больше — в самых разных форматах. Что еще хуже, каждый документ нужно было обрабатывать отдельно, так как счета распечатывались с логотипом, адресом, номером телефона и другой информацией конкретной больницы.

Это отнимало много времени и обходилось недешево: счета отсылались в отдельных конвертах, и Siemens часто упускала возможность получить значительные скидки за отсылку больших партий.

“Нам нужна была система, которая позволила бы прогонять все эти файлы документов зараз”, — говорит Кори Рафф, инженер-программист, отвечающий за систему биллинга Siemens Healthcare в США.

Решение фирмы ISIS Papyrus America позволило достичь именно этого. Теперь Siemens может все биллинговые данные взять из файлов разных форматов и одновременно обработать их. Встроенный WYSIWYG-редактор позволяет разработать шаблоны счетов, создать отдельные квитанции для клиентов с логотипами нужного цвета и внести данные для оплаты с кредитных карт. Раньше компания за один раз могла отослать 2000 счетов, теперь это число выросло до 56 000, и скидка на большую партию может составить до десяти центов за счет. Учитывая, что компания рассылает 2 млн. счетов в месяц, экономия, которая переходит на клиентов, получается значительной. Система Papyrus помогает легко передать биллинговую информацию сторонним вендорам, которые обслуживают электронные платежи пациентов, не прибегая к услугам обычной почты. “Бумажные документы постепенно уходят из жизни, — говорит Рафф, — и мы теперь имеем все возможности для полного перехода на электронный биллинг и электронные платежи”.

Конечно, есть множество других ИТ-решений, готовых удовлетворить потребности управления документооборотом. Главное — найти именно то, что нужно вашей организации.

► **PC Week: А какую роль здесь могли бы сыграть сообщества ИТ-директоров?**

В. Р.: Я считаю, что некоторые коллективные образования действительно могут принести пользу. Но при этом я с сожалением отмечаю, что российская ИТ-среда отличается от зарубежной, особенно в части партнерских взаимоотношений. Это, в свою очередь, негативно влияет на эффективность всего ИТ-бизнеса. Данная ситуация естественна для определенного этапа развития индустрии, и ускорение перехода на новый качественный уровень в руках ИТ-лидеров.

PC Week: Спасибо за беседу.

ШПД нужен всем

ПЕТР ЧАЧИН

Широкополосный доступ (ШПД) привлекает все большее внимание и администрации связи страны, и телекоммуникационных операторов, и сервис-провайдеров, и рядовых пользователей. Более того, если верить заявлениям официальных лиц, то сегодня ШПД уже рассматривается как критическая технология развития информационного общества в России. С ней в определенной степени связываются инновационное развитие страны, повышение качества жизни населения, обеспечение национальной безопасности, развитие дистанционного образования и медицины и т. д.

Между тем рынок ШПД в РФ еще далек от насыщения: на конец первого полугодия 2009-го лишь около 23,6% всех домохозяйств в стране имели широкополосный доступ в Интернет (по прогнозу J'Son & Partners, по итогам года данная цифра должна вырасти до 28,1%). Об этом сообщалось на проведенном в декабре в Москве компанией АНConfereces форуму Broadband Conference 2009, участники которого обсудили разнообразные аспекты развития ШПД в России.

Как обычно, «разбор полетов» начался с анализа проводных технологий ШПД. По данным Виталия Солонина, ведущего консультанта J'Son & Partners, общий объем российского рынка домашнего проводного ШПД в 2008 г. составил 33,4 млрд. руб., его прогноз на 2009 г. — 46,3 млрд. руб., на 2013-й — 82,8 млрд. руб. При этом ежемесячный доход на одного абонента упадет с 320 руб. в 2008 г. до 250 руб. в 2013-м.

Причины этого называют разные — от плодотворного влияния конкуренции на снижение тарифов до появления новых высокоэффективных технологий. Например, Михаил Ланцов, советник генерального директора компании «Акадо-Столица», рассматривая три наиболее широко используемые ныне технологии кабельного ШПД (ADSL, DOCSIS и MetroEthernet), счел ADSL (Asymmetric Digital Subscriber Line) тупиковой, а DOCSIS (Data Over Cable Service Interface Specification), наоборот, весьма перспективной: смена нынешнего протокола DOCSIS 2.0 на DOCSIS 3.0 позволяет повысить скорость доставки информации с 50 до 400 Мбит/с, что полностью отвечает самым взыскательным требованиям клиентов. К тому же оборудование DOCSIS имеет низкую стоимость владения, чем выгодно отличается от MetroEthernet.

Впрочем, на проводном доступе свет клином не сошелся, и практически все эксперты сегодня делают ставку на беспроводной (главным образом мобильный) ШПД. «Интернету нужна новая сеть доступа, и он ее нашел», — уверяет Евгений Соломатин, директор по развитию компании «Коминфо Консалтинг». — Интернет «пришел» в мобильный телефон. Бизнес-модели Интернета перетекают на мобильный рынок». По данным UBS, мобильный ШПД в среднем по Европе занимает 10% рынка ШПД, а в ряде стран, таких как Португалия и Австрия, — до 30%. Одна из причин этого успеха состоит в том, что средняя цена беспроводного ШПД часто ниже фиксированного, что и ускоряет рост сегмента.

Одной из самых перспективных технологий беспроводного ШПД Дмитрий Костров, директор по проектам корпоративного центра МТС, считает WiMAX (Worldwide Interoperability for Microwave Access). К концу 2010 г. корпорация Samsung планирует начать поставки оборудования для сетей WiMAX Release 2, разработка которого начинается сейчас. WiMAX Release 2, он же IEEE 802.16m, обеспечивает в четыре раза более высокую скорость передачи данных, чем нынешний стандарт 802.16e.

Впрочем и WiMAX при всех его достоинствах имеет немало уязвимостей и слабых мест, которые надо учитывать при проектировании сетей.

К тому же WiMAX — далеко не единственная и отнюдь не доминирующая беспроводная технология. Более существенное место на рынке занимают технологии мобильной связи третьего поколения (3G) CDMA2000 1X EV-DO Rev.A (Evolution — Data Optimized), UMTS (Universal Mobile Telecommunications System) и Wi-Fi (Wireless Fidelity). По данным Вита-

Подавляющее большинство отечественных абонентов (около 85%) имеют узкополосный доступ со скоростью передачи не более 128 кбит/с.

лия Солонина, коммерческие сети третьего поколения и 3G-сети, технически готовые к коммерческому запуску, по состоянию на конец ноября прошлого года присутствовали у «ВымпелКома» в 86 субъектах РФ, у «МегаФона» — в 51-м, у «Скай Линка» — в 32-х и у МТС в 29 регионах России. Уже сейчас 3G-операторы пытаются конкурировать с проводными поставщиками услуг доступа в Интернет.

Вместе с тем, по данным J'Son & Partners, пока подавляющее большинство отечественных абонентов (около 85%) имеют узкополосный доступ со скоростью передачи не более 128 кбит/с. И вопрос, способен ли Wireless Access помочь преодолеть «цифровое неравенство», не такой уж беспочвенный, других вариантов как-то и не видно.

Что касается Wi-Fi-доступа, то, по утверждению г-на Солонина, бесплатная (имиджевая) модель хотспотов себя не оправдала, строительство крупных городских Wi-Fi-сетей заморожено, да и региональные Wi-Fi-проекты развиваются слабо. Тем не менее Wi-Fi продолжит «жить» в домах и офисах, где будет служить для организации локальных сетей, а также использоваться для «разгрузки» сетей 3G/4G, в то время как платный Wi-Fi будет сдерживаться развитием 3G/4G, несмотря на продвижение нового стандарта 802.11n.

Было отмечено, что рынок фиксированного WiMAX находится в подвешенном состоянии, но перспективы мобильного WiMAX весьма значительны: по прогнозу J'Son & Partners, его абонентская база в России достигнет к концу 2010 г. почти 1,7 млн. подписчиков. Примерно до 2015 г. эта технология имеет хорошие перспективы роста, но затем ей придется конкурировать с LTE (Long Term Evolution).

Но далеко не все эксперты в восторге от возможностей широкополосного беспроводного доступа (ШБД). Взять хотя бы оптимистичные прогнозы развития рынка WiMAX последних лет. Евгений Пикерсгиль, коммерческий директор компании «Гарс Телеком», которая обслуживает корпоративных клиентов, говорит, что пока не сбывался ни один из них. «Беспроводные решения будут проигрывать традиционным по скорости, и это останется одним из наиболее критичных факторов при переходе корпоративного сектора на ШБД», — отмечает он. — ШБД не получил развития в корпоративном секторе и продолжает играть роль нишевого решения».

Каковы факторы, препятствующие переходу российских компаний на широкополосные беспроводные технологии? Опрос коммерческих предприятий, проведенный аналитическим управлением «Гарс Телекома» в 2008 г., показал следующие результаты: 16,1% респондентов считают эту связь ненадежной и ссылаются

на обрывы сигнала; 14,6% сетуют на недостаточное покрытие территории страны; 13,1% убеждены, что такой сервис не замещает основной (привычный); 12,1% отмечают неудовлетворительную скорость передачи данных.

На экономический фактор ссылаются 9,8% опрошенных клиентов — их сдерживает высокая стоимость владения; 7,9% смущает отсутствие единого стандарта; 7,2% респондентов мешают законодательные ограничения; 7,1% находят недостаточным предложение оборудования; 6,8% не уверены в безопасности таких решений и ссылаются на риск потери данных и на опасность несанкционированного доступа и т. д.

По прогнозу «Гарс Телекома», фиксированная связь непобедима. Корпоративные мобильные решения будут быстрее развиваться в части передачи данных. Наиболее вероятна миграция в сторону IP- и Mobile WiMAX/LTE-технологий, но не ранее чем в период после 2014—2015 гг. Единственным преимуществом GSM/CDMA-технологий остается покрытие: корпоративные продукты на их основе перейдут в узкий сегмент дешевых голосовых сервисов.

Технология Wi-Fi, по мнению представителя «Гарс Телекома», ориентирована на розничный рынок. Для ее полноценного использования в корпоративных целях приходится инвестировать в дополнительное оборудование, в результате чего такие решения становятся неэффективными по стоимости владения. «Отсутствие национальной стратегии в отношении беспроводных стандартов и неопределенности в мировой экономике делают прогнозы аналитиков не более чем предсказаниями», — считает г-н Пикерсгиль.

Еще более консервативную точку зрения можно было услышать от операторов спутникового широкополосного доступа. Ведь все эти игры в 3G/4G хороши для крупных городов и федеральных авто-трасс, но мало подходят для российской глубинки. Давайте вспомним, как нелегко порой давался школьный Интернет в регионах: во многих деревеньках местным властям проще было закрыть школу

под благовидным предлогом, чем организовать там интернет-доступ.

«Люди из города и люди из «тайги» имеют разную ментальность», — говорит Сергей Пехтерев, генеральный директор компании «Сетьтелеком». Он считает, что аппаратно технологии 3G, WiMAX, LTE в лучшем случае еще подходят для ближайших пригородов, но не очень применимы для сельской местности. С учетом стоимостных факторов операторской деятельности он провел зонирование технологий ШПД в зависимости от расстояния до центра субъекта федерации. По его оценке, на дистанциях до 5—10 км преимущество на стороне FTTx (Fiber-To-The-Home/Building/Curb), на интервале 15—25 км — на стороне WiMAX и 3G, а на более дальних расстояниях — целесообразно применение спутниковых технологий на основе VSAT (Very Small Aperture Terminal).

По результатам проведенной им работы г-н Пехтерев делает вывод, что зона экономически эффективного использования беспроводных радиотехнологий составляет 5—25 км от города. В сельской местности, удаленной от города более чем на 25 км, WiMAX/3G/LTE-технологии в большинстве субъектов Российской Федерации нерентабельны для их операторов.

«Зона далее 25 км вне федеральных трасс останется «вотчиной» VSAT, — считает г-н Пехтерев. — Цифровое неравенство (прежде всего ценовое) пройдет по технологическому разделу WiMAX&3G/VSAT. Станции VSAT для многих регионов — это последний выбор!»

Правда, если посмотреть на карту внедрения VSAT в стране, то окажется, что большинство станций спутниковой связи установлено отнюдь не в Сибири или в Заполярье, а всё в той же Московской области. И работает здесь совсем другая экономика: «богатенькие Буратино» по достоинству оценили все возможности спутниковых коммуникаций и денег для этого не жалеют. А в удаленные сельские регионы станции VSAT, скорее всего, придут лишь тогда, когда ШПД станет частью универсальной услуги связи. Но будет это очень нескоро, поскольку Минкомсвязи к такому повороту событий еще не готово. Так что пока оборудование VSAT по-прежнему будет идти не туда, где нет связи, а туда, где есть люди и фирмы, способные за них платить. □

Япония не отказалась от суперкомпьютерной гонки

ИГОРЬ КОНДРАТЬЕВ

15 декабря японское информационное агентство «Кёдо» сообщило о существенном сокращении бюджетных расходов страны на реализацию амбициозного национального проекта по созданию самого мощного в мире суперкомпьютера нового поколения. Соответствующие работы финансируются министерством образования, культуры, спорта, науки и техники Страны восходящего солнца (МEXT).

Решение о замораживании 26,7 млрд. иен (около 300 млн. долл. по текущему курсу обмена), которые запрашивались из бюджета на реализацию проекта в 2010 г., было принято министерством в середине декабря, после того как состоявшаяся за месяц до этого правительственная дискуссия, призванная изыскать возможности для снижения нагрузки на госбюджет, признала национальный суперкомпьютерный проект расточительным.

Стремление к сокращению избыточных бюджетных расходов вполне естественно, особенно с учетом нынешних неблаго-

приятных экономических условий. Но только через три года после старта проекта японские чиновники задались в общем-то законным вопросом: «Почему будущий суперкомпьютер непременно должен быть самым быстрым в мире?» Другой возникший у них вопрос более прагматичен: «Что такой суперкомпьютер может внести в каждодневную жизнь людей?»

Похоже, руководители и исполнители проекта не смогли убедительно ответить на эти простые вопросы. Возможно, в Японии поняли также, что поставленная цель изначально трудно достижима в условиях, когда другие страны, в первую очередь США, тоже работают над созданием сверхмощных суперкомпьютеров.

В последнюю версию Top500 входят 16 высокопроизводительных систем из Страны восходящего солнца. Наиболее мощная из них — Earth Simulator SX-9/E/1280M160 — занимает только 31-ю позицию в рейтинге и уступает по производительности самым продвинутым системам из США, Китая, России и Франции.

Сокращение финансирования — это не первая сложность, возникшая на пути реа-

Юридические итоги 2009 г. для ИТ-отрасли

ПАВЕЛ САДОВСКИЙ

Для юристов, защищающих интересы фирм, разрабатывающих ПО, 2009 год (особенно ноябрь) оказался достаточно богатым на различные законодательные акты. Главными из них, на мой взгляд, являются пять. Перечислю их в хронологическом порядке.

ПРАВО 1. В марте было принято совместное постановление Пленума Верховного Суда РФ № 5 и Пленума Высшего Арбитражного суда РФ № 29 от 26.03.2009 “О некоторых вопросах, возникших в связи с введением в действие части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации”. Данный документ больше известен в связи с активной дискуссией на тему параллельного импорта, однако в нем нашли отражение и вопросы, касающиеся регулирования прав на ПО. Так, например, в этом постановлении:

- даны разъяснения относительно соотношения права на неприкосновенность произведения (статья 1266 Кодекса) и права на его переработку, являющуюся одним из способов использования произведения (подпункт 9 пункта 2 статьи 1270 ГК РФ). Как известно, частным случаем переработки произведения является модификация программы для ЭВМ или базы данных;

- даны разъяснения относительно права совершения в отношении программы для ЭВМ или базы данных действий, предусмотренных статьей 1280 ГК РФ (“Свободное использование ПО”). Тем не менее ничего не сказано о других вопросах, часто возникающих в связи с реализацией права на свободное использование: всегда ли лицу, правомерно владеющему экземпляром программы для ЭВМ, нужен лицензионный договор, или возможно использование только на основании ст. 1280 ГК РФ в силу факта законного приобретения экземпляра программы/базы данных? Возможно ли использование экземпляра программы, приобретенного по договору поставки без лицензионного договора на основании ст. 1280;

- уделено внимание вопросам, связанным с так называемой “оберточной” лицензией (shrink-wrap license): указано, что лицензиатом по “оберточной” ли-

цензии не может быть лицо, приобретшее экземпляр программы для ЭВМ или базы данных не для самостоятельного использования, а для перепродажи его третьему лицу. В то же время в постановлении ничего не сказано о возможных правовых подходах к регулированию “электронных лицензий” (click-wrap license), хотя давно пора уже “легализовать” этот вид лицензионных договоров, получивший широкое распространение в последнее время.

Особое внимание уделено регулированию объектов интеллектуальной собственности в цифровой среде, или, в “информационно-телекоммуникационных сетях”

2. В мае появился первый проект развития гражданского законодательства Российской Федерации, включающий раздел, посвященный регулированию интеллектуальной собственности. Сейчас эта концепция существует в варианте, одобренном Советом при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства 7 октября 2009 г. Особое внимание в ней уделено регулированию объектов интеллектуальной собственности в цифровой среде, или, как сказано в концепции, в “информационно-телекоммуникационных сетях”. В частности, было указано на то, что “существует потребность в определении правовой характеристики интернет-сайтов и иных сложных информационных ресурсов, в обеспечении возможности распоряжения правами на объекты, объединенные в составе таких ресурсов, в едином комплексе”.

Также в указанной концепции содержится тезис о том, что для случаев использования объектов авторских и смежных прав в электронной форме целесообразно предусмотреть дополнительные возможности распоряжения правами на такие объекты — в частности, разработать механизм выдачи правообладателем

разрешений на свободное использование конкретных результатов интеллектуальной деятельности в указанных им пределах. По мнению авторов концепции, это позволит избежать необходимости заключать лицензионные договоры при использовании таких результатов интеллектуальной деятельности в информационно-телекоммуникационных сетях в случаях, когда правообладатель хочет разрешить обществу свободно использовать объект в очерченных им пределах.

В концепции предлагается скорректировать круг ограничений исключительного права с тем, чтобы установить точный перечень случаев и условий свободного использования объектов авторских и смежных прав в информационно-телекоммуникационных сетях. Предложено также приравнять использование объектов авторских и смежных прав в информационно-телекоммуникационных сетях к случаям их передачи в эфир или по кабелю. По всей видимости, такая идея связана с тем, что в силу четвертой части Гражданского кодекса РФ (ст. 1244) аккредитованные организации по управлению авторскими правами на коллективной основе не могут давать “бланкетные” лицензии на использование произведений в сети Интернет. То же самое касается и использования произведений в цифровом телевидении (IPTV — Internet Protocol Television).

Не обойдена вниманием в концепции и “модная” сейчас тема ответственности хостинг-провайдеров, т. е. лиц, обеспечивающих доступ к сети Интернет, функционирование ресурсов в сети и размещение на них соответствующих объектов. Предлагается предусмотреть ответственность провайдера за размещение в сети без согласия правообладателя соответствующего результата интеллектуальной деятельности, но только при четком определении в законе условий применения такой ответственности. Данный подход в полной мере согласуется с позицией Высшего Арбитражного Суда РФ, выраженной в постановлении Президиума ВАС РФ от 23 декабря 2008 г. по делу ООО “Контент и право” vs. ЗАО “Мастерхост”.

3. 21 сентября 2009 г. Федеральная антимонопольная служба России (ФАС РФ) вынесла Решение о прекращении рассмотрения дела в отношении корпорации Microsoft. ФАС РФ рассматривала ситуацию, сложившуюся на рынке программного обеспечения, а именно операционных систем семейства Microsoft Windows, на предмет прекращения производства и поставок на территорию Российской Федерации корпорации Microsoft — дистрибутивов ОС Windows XP — и сокращения поставок данной ОС в качестве предустановленной (ОЕМ-версии) при продаже нового компьютерного оборудования (в частности, ноутбуков, нетбуков).

Корпорация Microsoft указала на то, что в настоящее время приобрести Windows XP можно пятью разными способами, т. е. в настоящее время Windows XP все еще доступна для потребителей на территории Российской Федерации, и прекращение продаж ОС в рамках других каналов и среди мелких производителей с 1 сентября 2009 г. не противоречит российскому законодательству. ФАС России согласилась с данными доводами. Кроме того, Комиссия Федеральной антимонопольной службы пришла к выводу о том, что прекращение производства ОС Windows XP было инициировано с целью совершенствования производства и стимулирования технического прогресса.

Также стоит отметить, что 16 ноября Федеральная антимонопольная служба России прекратила рассмотрение антимонопольного дела в отношении произво-

дителей ноутбуков Acer, ASUSTeK Computer, Toshiba, Hewlett-Packard, Samsung Electronics, Dell, которое было возбуждено по признакам согласованности в действиях компаний, которые усматривались, в частности, в том, что производители ноутбуков предустанавливают операционную систему одного и того же производителя на ноутбуки, покупателями которых являются потребители, не имеющие возможности в большинстве случаев выбрать и приобрести необходимую модель ноутбука без предустановленной операционной системы либо отказаться от использования навязываемой вместе с покупкой продукции (операционной системы корпорации “Майкрософт”).

4. 23 ноября Госдума приняла в первом чтении проект поправок в закон “О персональных данных” (ЗоПД). Согласно внесенным ею изменениям срок приведения информационных систем в соответствие с данным законом переносится на один год — до 1 января 2011 г. Напомним, что в соответствии с действующей редакцией ЗоПД информационные системы

Комиссия Федеральной антимонопольной службы пришла к выводу о том, что прекращение производства ОС Windows XP было инициировано с целью совершенствования производства и стимулирования технического прогресса.

персональных данных, созданные до дня вступления в силу настоящего федерального закона, должны быть приведены в соответствие с требованиями этого закона не позднее 1 января 2010 г. (ст. 25 ЗоПД).

В пояснительной записке к законопроекту указано на то, что приведение информационных систем в соответствие с законом о персональных данных требует от бизнеса и госорганов значительных затрат, которые не планировались и сложно осуществимы в условиях кризиса. Кроме того, документ исключает обязательное требование использовать криптографические средства защиты персональных данных.

5. 25 ноября началась так называемая приоритетная регистрация доменных имен в кириллической зоне .rf. Предполагалось, что первыми зарегистрировать домены могут государственные организации и компании — владельцы совпадающих с доменным именем товарных знаков. Такой порядок должен был предотвратить массовую регистрацию популярных доменных имен киберсквотерами.

Однако в первый же день около двух десятков “красивых” доменов удалось получить одной компании — Центру эффективных технологий и информационных систем (ЦЭТИС). Согласно базе доменных имен РосНИИРОС, на эту компанию записаны домены банк.rf, недвижимость.rf, ипотека.rf, секс.rf, знакомства.rf, кино.rf, стриптиз.rf, хостинг.rf, досуг.rf, паркет.rf и т. д. На все указанные домены в базе товарных знаков Роспатента были найдены соответствующие их названиям документы о регистрации. Например, товарный знак “секс” зарегистрирован на ЦЭТИС по классу товаров “сумки женские, пляжные, чемоданы...”, а знак “кино” — по классу “водонагреватели, светильники, фонари...”.

С руководителем российской группы IP/ITMT международной юридической фирмы Magisters Павлом Садовским можно связаться по адресу: psadovsky@magisters.com.

лизации национального суперкомпьютерного проекта. Напомним, что из числа участников проекта вышли компании NEC и Hitachi, в результате чего его руководству пришлось оперативно менять конфигурацию создаваемой высокопроизводительной системы. Отказавшись от участия в амбициозном проекте, NEC в ближайшее время будет заниматься в области суперкомпьютерных технологий решением более скромных по масштабам задач.

В середине ноября, в частности, было объявлено о заключении партнерского соглашения между NEC и Intel в сфере высокопроизводительных вычислений. В ходе первого этапа сотрудничества усилия обеих компаний будут сконцентрированы на разработке программных и аппаратных решений, призванных расширить пропускную способность подсистемы памяти, и на улучшении масштабируемости платформ, базирующихся на процессорах Intel Xeon. NEC должна привнести в решение этих проблем свой многолетний опыт создания компьютерных систем, основанных на векторных вычислениях.

Секвестирование бюджета японского суперкомпьютерного проекта, естественно, должно сказаться и на сроках его завершения: представители МEXT высказали предположение, что США разработают свою вычислительную систему, эквивалентную по производительности будущему японскому суперкомпьютеру, раньше. Одновременно чиновники ми-

нистерства заявили о том, что альтернативой самому мощному суперкомпьютеру нового поколения может стать масштабная вычислительная система, связывающая в единую сеть уже действующие в стране суперкомпьютеры, — своего рода “виртуальный супервычислитель”. Построить такую сеть МEXT намеревается поручить национальным университетам и исследовательским учреждениям.

Однако в сообщении “Кёдо” от 17 декабря говорится о новом (а скорее возвращении к старому) сценарии развития проекта создания суперкомпьютера: министр финансов и другие члены японского правительства все-таки согласились выделить в 2010-м на него 22,8 млрд. иен (т. е. на 5 млрд. иен меньше запрашивавшейся суммы), правда с оговоркой об исключительности ситуации. Данное решение кабинета министров принято в ответ на критические выступления авторитетных ученых страны, в том числе лауреатов Нобелевской премии, и представителей деловых кругов, которые считают создание суперкомпьютера нового поколения важным условием грядущего развития Японии.

Правда, критически настроенные наблюдатели отмечают, что столь быстрое изменение позиции правительства в отношении национального суперкомпьютерного проекта свидетельствует лишь об отсутствии у руководителей страны четкого понимания реальных потребностей японского общества.

PC WEEK RUSSIAN EDITION

КОРПОРАТИВНАЯ ПОДПИСКА

Уважаемые читатели!

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

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

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

Название организации: _____

Почтовый адрес организации:
 Индекс: _____ Область: _____
 Город: _____
 Улица: _____ Дом: _____
 Фамилия, имя, отчество: _____

 Подразделение / отдел: _____
 Должность: _____
 Телефон: _____ Факс: _____
 E-mail: _____ WWW: _____

(Заполните анкету печатными буквами!)

1. К какой отрасли относится Ваше предприятие?

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

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

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

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

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

7. ИЧП (индивидуальное частное предприятие)

- 8. Иное (что именно) _____

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

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

5. Ваш должностной статус (отметьте только один пункт)

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

6. Ваш возраст

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

7. Численность сотрудников в Вашей организации

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

8. Численность компьютерного парка Вашей организации

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

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

9. Какие ОС используются в Вашей организации?

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

10. Коммуникационные возможности компьютеров Вашей организации

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

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

- Да Нет

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

- Да Нет

13. Сколько серверов в сети Вашей организации?

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

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

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

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

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

16. Какое прикладное ПО используется в Вашей организации?

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

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

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

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

- Да Нет

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

- Да Нет

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

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

14. Не использую

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

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

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

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

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

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

Программное обеспечение

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

Средства разработки программ

- 41. Средства разработки программ
- 42. CASE-системы
- 43. САПР (CAD/CAM)
- 44. Системы управления проектами
- 45. ПО для архивирования

Внешние сервисы

- 46. _____
- 47. _____

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

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

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

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

Дата заполнения _____
 Отдайте заполненную анкету представителям PC Week/RE либо пришлите ее по адресу: **109147, Москва, ул. Марксистская, д. 34, корп. 10, PC Week/RE.**
 Анкету можно отправить на e-mail: info@pcweek.ru

Итоги и планы...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

расширение деятельности компании в нашей стране во многом идет за счет дальнейшего проникновения в регионы: только за последние полгода (с 1 июля 2009-го) число региональных офисов увеличилось с 34 до 58, а в течение ближайших шести месяцев должно появиться еще шесть.

Улучшение экономической ситуации в стране нашло наглядное отражение в динамике продаж Microsoft: во второй половине 2009 г. объем поставок вырос на 19% по сравнению с первым полугодием (см. рисунок). Но отметим, что в долларовом измерении увеличение было не столь значительным (с учетом падения курса доллара получается, что близко к нулю).

На рисунке хорошо видно, что быстрее восстанавливается сегмент малого и среднего бизнеса, корпоративный рынок пока еще находится в состоянии спада. Основной же прирост да-

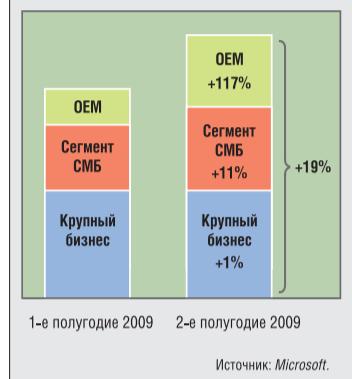
* Это очень близко к прогнозу Мининформсвязи (23%), обнародованному летом 2007 г.

** Получается, что наше отставание от этих стран по производительности труда почти точно совпадает с соотношением показателя «проникновение ПК».

ло направление OEM-поставок (117%), упрощенно говоря — предустановленных Windows. Отметим, что эти данные во много отражают и динамику продаж ПК в целом.

Безусловно, главным событием года для Microsoft (конечно,

Изменение объемов продаж Microsoft в России в 2009 г.



не только в России и не только для этой корпорации, но и для ИТ-рынка в целом) стал выпуск новой версии ОС. Сейчас именно этот продукт является своеобразным локомотивом, который помогает компании преодолеть кризисный спад. Николай Прянишников назвал первые итоги продаж Windows 7 за два с половиной месяца по-

сле официального объявления продукта. За это время продано в семь раз больше коробочных версий, чем Windows Vista за тот же период три года назад; доля предустановленной Windows 7 в общих поставках предустановленной Windows составляет 77,8% для компьютеров российских производителей и почти 100% для иностранных поставщиков (эти данные не учитывают нетбуки). По сведениям Microsoft, более 50% крупных корпоративных заказчиков уже приступили к внедрению Windows 7.

Планы развития бизнеса Microsoft в России во многом базируются на поддержке со стороны штаб-квартиры корпорации: напомним, что во время своего визита в апреле прошлого года генеральный директор Microsoft Стив Балмер заявил о намерении в течение ближайших трех лет инвестировать в нашей стране около 300 млн. долл. (www.pcweek.ru/themes/detail.php?ID=118853). Со своей стороны руководитель московского представительства сообщил, что эти планы остаются в силе и что значительная часть этих средств будет потрачена на продвижение ИТ в систему образования, повышение общей компьютерной грамотности населения, а также на поддержку стартап-проектов.

Семь золотых...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 15

ния и преднастроенные решения на базе программного продукта вендора, позволяющие получить ERP-систему в более короткие сроки и с меньшим сроком написания концептуального проекта;

- интеллектуальная собственность клиента — это информационная система конкретного предприятия, которая в отдельных случаях также может быть защищена законом об авторском праве. Даже при внедрении преднастроенных решений остается некоторый небольшой объем дополнительных настроек, специфичных для конкретного предприятия. И в результате клиент имеет систему, которая не похожа ни на одну из существующих систем и уникальна именно для его предприятия. Права пользования системой, внесения в нее изменений, тиражирования системы на собственные подразделения всегда принадле-

жат клиенту. Но не права продажи.

Бывают ситуации, когда в процессе реализации проекта разрабатывается новый функционал (например, печатные формы или формы отчетности), который может улучшить качество преднастроенного решения. В таких случаях консалтинговая компания договаривается с заказчиком, что данный функционал пополнит пакет преднастроенного решения, и финансирование данной части проекта обеспечивается уже совместно — в соотношении 50/50 или другом, устраивающем обе стороны. В противном случае это является интеллектуальной собственностью клиента, и консалтинговая компания не имеет права предлагать этот же функционал другим заказчикам.

В заключение хочу отметить, что эти правила, безусловно, не являются единственно важными при выполнении проекта. Для успеха также необходимо найти баланс между длительностью проекта, его качеством и стоимостью. И только тогда, при соблюдении всех этих требований,

консалтинговая компания сможет достичь положительных результатов: профессионально выполнить проект, оправдать ожидания клиента, получить от него отличные отзывы и, возможно, даже подписать новый контракт на внедрение уже других необходимых клиенту систем.

Автор статьи — генеральный директор российского подразделения международной консалтинговой компании CIBER.

Gartner...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 6

ральные страны, развитые рынки внесут существенный вклад в общемировой рост.

Ожидается, что быстрее всего расходы на ИТ будут расти в развивающихся регионах (за исключением Центральной и Восточной Европы и некоторых стран Персидского залива): в Латинской Америке рост составит 9,3%, на Ближнем Востоке и в Африке — 7,7%, а в Азиатско-Тихоокеанском регионе — 7%. В Западной Европе, США и Японии

подъем будет более медленным: 5,2; 2,5 и 1,8% соответственно.

Аналитики подчеркивают, что хотя мировая экономика будет восстанавливаться медленно, тем не менее в течение ближайших полутора лет мировой ВВП будет расти, что положительно отразится на потребительском спросе и доступности кредитов, а образовавшийся во время кризиса отложенный спрос со стороны предприятий приведет к росту ИТ-бюджетов. Поставщикам ИТ-продуктов и услуг следует учесть складывающуюся ситуацию, чтобы воспользоваться открывающимися возможностями.

РАСПРОСТРАНЕНИЕ PC WEEK/RUSSIAN EDITION

Подписку можно оформить в любом почтовом отделении по каталогам:

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

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

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

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

Альтернативная подписка в агентствах:

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

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

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

ВНИМАНИЕ!
Для оформления бесплатной корпоративной подписки на PC Week/RE можно обращаться в отдел распространения по тел. (495) 323-1455 или E-mail: deliver@skpress.ru.
Если у Вас возникли проблемы с получением номеров PC Week/RE по корпоративной подписке, пожалуйста, сообщите об этом в редакцию PC Week/RE по адресу: editorial@pcweek.ru или по телефону: (495) 974-2260. **Редакция**

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

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ

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

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Тел./факс (812) 962-91-89

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В КАЗАХСТАНЕ

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

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

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

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

ЭТОТ НОМЕР ВЫПУСКАЛИ

Выпускающий редактор:
Игорь Лапинский

Ответственный за компьютерную графику и верстку:
Алексей Мануйлов



№ 3 (705)

БЕСПЛАТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОТ ФИРМ!

ПОЖАЛУЙСТА, ЗАПОЛНИТЕ ПЕЧАТНЫМИ БУКВАМИ:

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

- 1C** 1
- HEWLETT-PACKARD** 5
- MICROSOFT** 7

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

ВЫБЕРИ

ЧЕВИДНОЕ!



ПОДПИШИСЬ

НА 2010 ГОД

Я подписываюсь

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

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

Копия квитанции об оплате от _____ с отметкой банка прилагается



Стоимость подписки:

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

Чтобы оформить подписку Вам необходимо:

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

Журнал высылается заказной бандеролью.

Цена подписки включает в себя стоимость доставки в пределах РФ.

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

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

Редакционная подписка осуществляется только в пределах РФ.

Деньги за принятую подписку не возвращаются.

Условия подписки:

- * Минимальный период подписки — 3 месяца.
 - ** Начало доставки — следующий месяц за месяцем, в котором оплачена подписка.
 - *** Оформляя подписку, подписчик соглашается, что его персональные данные могут быть предоставлены третьим лицам для выполнения доставки издания.
- Справки по телефону: +7 (495) 974-2260, доб. 1736; e-mail: distribution@skpress.ru.

ИЗВЕЩЕНИЕ	ИНН 7707010704 КПП 770701001 ЗАО «СК Пресс»	получатель платежа	
	Учреждение банка 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:	
	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
КВИТАНЦИЯ	Плательщик:	Всего:	
	Подписка на журнал «PC WEEK»		
	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	
Кассир	Плательщик:	Всего:	
	Подписка на журнал «PC WEEK»		