

PC WEEK RUSSIAN EDITION



№ 7 (792) • 20 МАРТА • 2012 • МОСКВА

<http://www.pcweek.ru>

РЕГИОНАЛЬНЫЕ КОНФЕРЕНЦИИ РЕШЕНИЯ 1С ДЛЯ БИЗНЕСА

КРАСНОДАР 9–10 апреля
 РОСТОВ-НА-ДОНУ 12–13 апреля
 ТЮМЕНЬ 24–25 мая
 ЕКАТЕРИНБУРГ 28–29 мая
 ЧЕЛЯБИНСК 31 мая–1 июня

1С ФИРМА "1С" www.1c.ru
regconf@1c.ru

О чём Владимир Путин беседовал с представителями ИТ-бизнеса

ВЛАДИМИР МИТИН

Как известно, Россия уже давно занимает одно из первых мест в мире по темпам снижения уровня пиратства. Немалая заслуга в этом принадлежит Некоммерческому партнерству поставщиков про-

ГОСРЕГУЛИРОВАНИЕ

граммных продуктов (НП ППП), создание которого позволило решить ряд практических вопросов, связанных с защитой прав производителей и поставщиков ПО. Важными событиями в жизни НП ППП являются общие собрания борцов с компьютерным пиратством в канале продаж. Они проводятся два раза в год. При этом обсуждаются наиболее острые проблемы, рассматриваются результаты работы по предотвращению распространения компьютерного пиратства, принимаются новые члены, решаются организационные вопросы и т. д.

Очередное собрание НП ППП (ныне его членами являются 306 компаний из более чем 60 регионов России, из Бело-

руссии, Украины, Казахстана, Молдавии и Эстонии) состоялось в марте этого года. Выступая перед собравшимися, директор некоммерческого партнерства Дмитрий Соколов и его заместитель Анна Лавринова продемонстрировали 64 слайда. На одном из них был запечатлен рабочий момент встречи Владимира Путина с представителями российского компьютерного бизнеса в рамках состоявшегося 17 февраля в Технопарке новосибирского Академгородка совещания о повышении эффективности государственного управления с использованием ИТ. Среди этих представителей был и президент НП ППП Борис Нуралиев, который, естественно, поделился с собравшимися своими впечатлениями об этом совещании. Среди прочего он отметил, что данное совещание



Борис Нуралиев: "По ряду причин в настоящее время в нашей стране сложилась такая ситуация, что создатели тиражируемого ПО имеют меньше льгот, чем разработчики заказного софта"

длилось около трех часов и проходило в формате круглого стола. От ИТ-индустрии в нем участвовали также Наталья Касперская (Infowatch), Владимир Бала-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 8 ►

IBM обновляет System X

ЛЕВ ЛЕВИН

Компания IBM первой среди западных вендоров представила 12 марта в Москве свои двухsocketные серверы стандартной архитектуры из серии System X, построенные на базе новейших процессоров

СЕРВЕРЫ

Intel Xeon E5-2600 (кодовое название — Sandy Bridge EP) и чипсета Intel C600 (Patsburg). В этом процессоре Intel используется новая архитектура, поэтому несмотря на то, что, как и его предшественник Xeon 5600, он изготовлен по технологии 32 нм, в нем доведено до восьми максимальное число процессорных ядер, увеличены поддерживаемый максимальный объем ОЗУ и скорость обмена данными с подсистемой ввода-вывода сервера, а также реализованы более эффективные функции снижения энергопотребления и тепловыделения.

IBM анонсировала два новых стоечных сервера с процессором Xeon E5-2600 и один башенный. Флагманская модель x3650 M4 в стоечном конструктиве 2U может оборудоваться 16 жесткими дисками уменьшенного форм-фактора либо шестью полноразмерными жесткими дисками и шестью картами расширения подсистемы ввода-вывода с интерфейсом

PCI Express Gen 3. Как опция эта модель может использовать до 32 твердотельных дисков (SSD) с форм-фактором 1,8 дюйма, объединенных в массив exFlash. Сервер x3650 M4 рассчитан на обслуживание облачных вычислений, Web-сайтов и баз данных, на внедрение виртуализации серверных приложений и десктопов (VDI), предоставление сервисов файлового хранилища и сетевой печати, а также на миграцию приложений с Unix-систем начального уровня.

Второй стоечный сервер x3550 M4 использует одноюнитовый корпус, поэтому предоставляет меньше возможностей для расширения, чем x3650 M4: в нем помещается только восемь 2,5-дюймовых жестких дисков или три полноразмерных вин-

честера и всего лишь два слота PCI Express. Этот сервер ориентирован на тот же круг задач, что и флагманская модель серии стоечных двухsocketных System X. Как и большинство современных башенных серверов, x3500 M4 можно с помощью специального комплекта установить в стойке, где он занимает пространство в 5U. За счет больших размеров корпуса данный сервер превосходит свои стоечные аналоги по числу внутрен-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 8 ►



С помощью специального монтажного комплекта башенный x3500 M4 превращается в стоечный пятиюнитовый сервер

В НОМЕРЕ:

- Третье поколение iPad **2**
- Проблемы "больших данных" **10**
- Роль ИТ в бизнесе **16**
- 2011-й — "год взломов" **17**
- ИТ-аутсорсинг в России **18**
- Четыре мира ЕСМ **19**

IBS Group в шаге от миллиарда

ИГОРЬ ЛАПИНСКИЙ

В отличие от большинства российских фирм, финансовый год которых совпадает с календарным, у IBS Group, одной из немногих российских публичных ИТ-компаний, он завершается 31 марта, и пока она может лишь прогнозировать свои окончательные итоги на основе результатов первых трех кварталов. Согласно такому прогнозу, озвученному недавно президентом IBS Group Анатолием Карачинским, консолидированная выручка группы за 2011 финансовый год должна составить 835—850 млн. долл. В этом случае рост по сравнению с результатами 2010 финансового года, в котором IBS Group, насчитывающая ныне в своем штате свыше 8300 человек, фактически вышла на докризисный уровень, составит 27—30%.

Если в III квартале текущего финансового года наибольший рост — до 187,1 млн. долл., или на 30,8% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, — был отмечен по направлению ИТ-услуг (сфера IBS IT Services), то по результатам девяти месяцев наиболее быстро развивающимся оказалось направление разработки ПО (Luxoft): согласно неаудированным финансовым данным, выручка Luxoft за три квартала составила 198,5 млн. долл., что на 37,9%

выше, чем годом ранее. Столь активное развитие бизнеса компании (в Европе — на 43%, в Северной Америке — на 14%), специализирующейся в области аутсорсинга разработки ПО, привело к некоторому увеличению той доли выручки IBS Group, которая приходится на дальнейшее зарубежье. Так, при общем росте бизнеса группы за девять месяцев 2011 финансового года в России и СНГ на 22,8% (до 444,2 млн. долл.) его доля в консолидированной выручке снизилась с 71,8% в предшествующем году до 70,1% в текущем. Подобная тенденция, как считают в IBS Group, может сохраниться и в недалеком будущем. "Пока нам кажется, что темпы роста международного бизнеса (Luxoft) в ближайшие пару лет будут колебаться в диапазоне 25—30%. А для IBS мы считаем, что хорошая цифра — 15—20%. И тогда каждый год зарубежная доля будет увеличиваться на 2—3%. Однако мы живем в очень волатильный период, и как оно будет на самом деле, сказать сложно", — сказал Анатолий Карачинский.

Судя по комментариям высших руководителей IBS Group, за последние 15 лет Luxoft накопил серьезную и во многом уникальную экспертизу в самых разных отраслях экономики. "У нас огромный объем международной экспертизы на уровне лучших компаний мира, — заявил г-н Карачинский. — По крайней мере, они с удовольствием пользуются нашими услугами. Мы одна из самых крупных структур по разработке финансового софта в нашей стране, и подозреваю, что и в Европе тоже".

По представленным компаниям данным, финансовый сектор обеспечивает IBS Group четверть всего оборота. В частности, только на Deutsche Bank в течение уже нескольких лет трудятся 1100 специалистов Luxoft в режиме полного рабочего дня. При этом, как выясняется, в России банковская экспертиза Luxoft востребована в гораздо меньшей степени. Для Сбербанка, например, компания делает, по словам Дмитрия Лощинина, вице-президента IBS Group и генерального директора Luxoft, лишь небольшой проект.

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 22 ►



Анатолий Карачинский: "Вы не представляете, какой объем знаний сегодня накоплен в нашей компании: мы знаем, как сделаны самые лучшие самолеты в мире, как построены системы для лучших автомобилей, как устроена мировая энергетика..."



Apple представила "новый iPad"

СЕРГЕЙ СТЕЛЬМАХ

Седьмого марта в Сан-Франциско компания Apple представила вот уже третье поколение своих планшетных устройств iPad. Прежние слухи о том, что новый планшет Apple будет называться iPad HD либо iPad 3, не подтвердились. Нужно уточнить, что данное устройство впервые было протестировано специалистами из The Verge и надпись на тыльной стороне свидетельствует, что планшетное устройство будет носить имя "iPad", хотя оно было представлено как "The new iPad".

Новый планшет представил главный исполнительный директор Apple Тим Кук, предваривший свое выступление рассказом об эре "пост-ПК", отчет которой был дан с выходом первого поколения iPad весной 2010 г. Устройства, которые Apple классифицирует как устройства эры "пост-ПК", — iPod, iPhone и iPad — были проданы в прошлом году в количестве 172 млн. штук и принесли компании 76% общей выручки. Еще из последних достижений г-н Кук упомянул, что всего в мире под управлением мобильной ОС Apple — iOS — было продано 315 млн. устройств и 62 млн. из них — в последнем квартале. В магазине приложений компании — App Store —

доступно для скачивания 585 тыс. программ, а количество их скачиваний уже перевалило за отметку в 25 млрд. Кук напомнил о сервисе iCloud, которым уже пользуется около 100 млн. человек, а также о персональном помощнике Siri, ставшем "изюминкой" последнего поколения iPhone.

Старший вице-президент Apple по маркетингу Фил Шиллер, сменивший Кука, перешел к самому ожидаемому событию — презентации нового планшета компании. Стало известно, что новый iPad получит Retina-дисплей с диагональю 9,7 дюйма и разрешением 2048×1536 точек, что в 4 раза выше, чем у предыдущих поколений iPad, а также усовершенствованный двухъядерный процессор (так называемая "система-на-чипе") A5X с четырехъядерной графикой, которая, по заявлению Apple, вчетверо производительнее аналога Tegra 3.

Планшет будет оборудован новой камерой iSight с 5-мегапиксельным сенсором, выполненным по технологии обратной засветки, 5-элементным объективом, инфракрасным фильтром и процессором обработки изображения, встроенным в систему на чипе A5X. Камера может за-

писывать видео в разрешении 1080p с учетом программной стабилизации и подавлением шумов, а также с дальнейшим анализом ближайших кадров во времени. Для сравнения: камера в iPad 2 ограничена форматом 720p.

На аппаратном уровне будет предложена опциональная поддержка 4G LTE со скоростью передачи данных до 73 Мбит/с. Версия планшета с модулем сотовой связи будет включать поддержку HSPA+ 21 Мбит/с и DC-HSDPA 42 Мбит/с. Обещается совместимость устройств с сетями операторов Verizon, Rogers, Bell, Telus и AT&T. Модели iPad с LTE будут работать также в 3G-сетях. Кроме того, теперь iPad сможет послужить персональной точкой доступа Wi-Fi, если данная опция предусматривается оператором связи.

Новый iPad сохранит прежние показатели времени автономной работы: в сетях 3G — 10 ч, а в высокоскоростных 4G — 9. Масса планшета составит 635 г, толщина — 9,4 мм, что немногим более, чем у iPad 2 (8,8 мм).

Вместе с iPad компания представила и новую ОС iOS версии 5.1, а также сообщила об обновлении своих программных разработок. Обновлены, в частности, приложения пакета iWork. Доработке и

улучшениям подверглись также программы Garage Band для создания музыки и iMovie для редактирования видео. Дополнительно было анонсировано приложение iPhoto для iPad. Оно предназначено для просмотра и структурирования фотографий, но обладает и функциями редактирования: поддерживается работа с кистями, качественные эффекты и мультисенсорное редактирование.

Кроме многочисленных нововведений, функций и инструментов в программы внедрена поддержка iCloud, а сами системные приложения заново переписаны. Сделать то же самое Шиллер предлагает и сторонним разработчикам.

Планшет будет поддерживать голосовую диктовку текста на английском, немецком, французском и японском языках.

Цена Wi-Fi-версии планшета останется на уровне 499, 599 и 699 долл. за 16 Гб, 32 Гб и 64 Гб памяти соответственно. Версии с поддержкой 4G/3G будут стоить 629, 729 и 829 долл. с 16, 32 и 64 Гб памяти. Продажи устройства начнутся 16 марта в США, Канаде, Великобритании, Франции, Германии, Швейцарии, Японии, Гонконге, Сингапуре и Австралии. С 23 марта — еще в 26 странах, но Россия в их числе не указана.

iPad 2 останется в продаже и подешевеет на 100 долл. Будет доступна базовая модель с 16 Гб памяти, которая обойдется теперь в 399 долл. в версии с Wi-Fi или 529 долл. с модулем 3G.



Новый iPad

Arbyte запускает курсы по управлению ИТ-активами

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

В Москве прошел первый тренинг по управлению ИТ-активами, совместно организованный группой компаний Arbyte и международной ассоциацией менеджеров по управлению ИТ-активами (International Association of IT Asset Managers, IAITAM) в рамках подписанного в октябре 2011 г. соглашения о сотрудничестве. Это первые в России сертификационные курсы, направленные на повышение эффективности в данной области.



Кит Рупник и Наталья Калиманова считают, что методики ITAM пригодятся российским ИТ-менеджерам

Как рассказала Наталья Калиманова, руководитель департамента ПО группы Arbyte, методика IAITAM хорошо зарекомендовала себя при реализации проектов в банке "Тройка-Диалог" и в "Первой грузовой компании". "Мы поняли, что этот подход дает большой эффект и российским специалистам будет полезно ознакомиться с практиками, накопленными международным сообществом ИТ-менеджеров, — объяснила она. — Но оказалось, что нашим компаниям сложно получить доступ к тренингам и библиотекам, поэтому мы решили облегчить им эту задачу".

По словам Кита Рупника, директора по образовательным проектам IAITAM, эта организация была основана в 2002 г. и сейчас в ней более тысячи индивидуальных и корпоративных членов, в том числе ведущие ИТ-компании, такие как Microsoft, Oracle, IBM, HP, а также учеб-

ные заведения, например Гарвардский и Йельский университеты.

Задача IAITAM — предлагать лучшие мировые практики управления ИТ-активами, проводить обучение и сертификацию ИТ-специалистов и предоставлять информационные ресурсы для обогащения знаниями и повышения квалификации. Предлагаемые практики, не привязанные к каким-либо конкретным инструментам, позволяют создать некоторое комплексное решение, которое потом можно автоматизировать с помощью системы управления ИТ-активами.

Одним из основных результатов деятельности ассоциации является библиотека по управлению ИТ-активами IBPL (IAITAM Best Practice Library), в которой собраны знания и опыт, полученные при работе с ИТ-активами в самых разных отраслях. Эта библиотека ориентирована на практиков, поэтому в ней учитываются стандарты, требования регуляторов и различные рекомендации, например ITIL и другие. Доступ к ней можно получить через онлайн-сервис ITAM 360, который позволяет также оценить уровень зрелости компании с точки зрения ITAM.

Кроме того, ассоциация выпускает ежемесячный журнал *ITAM Magazine*, который можно скачать с ее сайта.

"Наша цель — управление информационными технологиями с точки зрения бизнеса. Мы собираем людей, которые отвечают за бизнес и за ИТ, чтобы вместе они могли достичь наилучших результатов", — объяснил Кит Рупник и привел ряд примеров из своей практики. Так, крупная американская компания из списка Fortune 500 сократила ежегодные расходы на 2,5 млн. долл. за счет консолидации пакета приложений; фирма Computer Associates сэкономила 172 тыс. долл. в год на лизинговых платежах; US Petroleum Company уменьшила затраты на 1,25 млн. долл. в год, устранив 76 программных продуктов, которые мало использовались или не использовались вообще.

В нашей стране тоже есть положительный опыт применения методик ITAM. Им поделилась Анастасия Лебедева, руководитель подразделения управления

закупками ИТ-оборудования банка "Тройка-Диалог", прошедшая курсы по ITAM в 2010 г. в Лондоне: "Это был потрясающий опыт. Обучение дает четкий инструмент, и вы точно знаете, что надо делать. Если раньше знания были на интуитивном уровне, то теперь появилась структура. Многие подходы мы уже применяем на практике, налаживая процессы в соответствии с рекомендациями ITAM. В результате только на пересмотре контракта на один из бизнес-продуктов нам удалось сэкономить полмиллиона долларов. Но главное, это позволяет не просто экономить, но зарабатывать за счет того, что сотрудники тратят меньше

времени на стандартные процессы по обеспечению доступа к ИТ".

В настоящее время российские ИТ-менеджеры могут пройти следующие курсы обучения по управлению ИТ-активами: Certified Software Asset Manager (CSAM), Certified IT Asset Manager (CITAM), Certified Hardware Asset Management Professional (CHAMP). Продолжительность занятий по каждому направлению — два дня. При желании можно сдать сертификационный экзамен в онлайн-режиме или очном режиме. Сейчас обучение проводится на английском языке, но вскоре Arbyte планирует подготовить своих преподавателей и проводить занятия на русском. В планах компании также адаптация курсов с учетом российского законодательства и локализация библиотеки IAITAM.

ВКРАТЦЕ

Финансовые аналитики видят возрастающие угрозы бизнесу Oracle

Аналитическая компания Jefferies&Co понизила котировку акций третьему в мире по величине производителю ПО корпорации Oracle с позиции "покупать" до "держат". Аналитики мотивируют это тем, что Oracle стоит перед возрастающими угрозами ее основному бизнесу и что последние проверки ее финансовых показателей за текущий квартал "не вызывают восторга". Также Jefferies сократила прогноз результатов на 2013 финансовый год и понизила целевую цену на акции Oracle с 35 до 32 долл. за акцию.

Аналитик Росс МакМиллан считает, что такие продукты компании, как аппаратно-программные комплексы для предприятий Oracle Exadata и Oracle Exalogic, пока что не оправдывают возлагавшихся на них ожиданий: первый не получил должного распространения среди корпоративных клиентов и спрос на него со стороны предприятий, представляющих высокодоходные сектора экономики (банки, телекоммуникационные компании), снижается, а второй, по мнению МакМиллана, не может выйти за рамки нишевого.

В Jefferies усматривают конкурентные угрозы Oracle со стороны SAP. Выход на

рынок ее высокопроизводительного аналитического инструмента HANA представляет собой альтернативу реляционному СУБД Oracle. Например, японский ритейлер Yodobashi утверждает, что с использованием этого инструмента время расчета эффективности рекламной кампании у них сократилось с трех дней до нескольких секунд, что позволяет коррелировать продажную стратегию ежедневно.

Помимо этого Oracle может столкнуться со все более усиливающейся тенденцией оттока корпоративных клиентов, ранее предпочитавших традиционную модель лицензирования ее бизнес-продуктов, в связи с их переходом на SaaS, где моделью использования бизнес-приложений являются интернет-сервисы. На этом рынке традиционно сильны позиции компании Salesforce.com.

По прогнозам Gartner, к 2013 г. рост бизнеса Salesforce.com и становление SaaS как модели эксплуатации приложений вызовут перестановки на рынке CRM. Технические эксперты уже называют эту компанию "облачным сервис-провайдером № 2" (после Amazon.com).

Кроме того, запуск в 2011 г. Salesforce.com облачной системы управления базами данных Database.com был оценен аналитиками как претензия компании на участие в борьбе за 21-миллиардный рынок СУБД, на котором доминирует Oracle.

Сергей Стельмах

Samsung рекомендует Windows® 7.



Ультратонкий намек на превосходство

Ноутбуки Samsung
СЕРИИ  ULTRA

Первый в мире ультрабук с технологией ExpressCache™, который сочетает емкость HDD со скоростью SSD! Готовность к работе за 2 секунды, загрузка за 20 секунд, запуск программ в два раза быстрее!¹

Сотни гигабайт дискового пространства, процессор Intel® Core™ i5 второго поколения, игровая видеокарта Radeon™, оптический привод, сверхъяркий антибликовый экран с LED-подсветкой² — и всё это в корпусе из фибергласса и алюминия, который на четверть легче и в полтора раза тоньше обычного ноутбука³.

Ultrabook™. Вдохновлен Intel®.

Intel, логотип Intel, Intel Inside, Intel Core, Ultrabook и Core Inside являются товарными знаками корпорации Intel на территории США и других стран. Для получения дополнительной информации о рейтинге процессоров Intel посетите сайт www.intel.ru/rating.



Единая служба поддержки: 8-800-555-55-55 (звонок по России бесплатный). www.samsung.com Товар сертифицирован. Реклама.
¹ Скорость зависит от конфигурации ноутбука и установленных приложений. ² Характеристики зависят от конфигурации ноутбука.
³ По сравнению с ноутбуками Samsung серии RV520. Ultra - ультра.

SAMSUNG

Узнайте больше о новинке в фирменном магазине Samsung

Москва, ул. Тверская, д. 22

СОДЕРЖАНИЕ

№ 7 (792) • 20 МАРТА, 2012 • СТРАНИЦА 4

НОВОСТИ

- 1 **О встрече Владимира Путина** с представителями российского компьютерного бизнеса
- 1 **IBM представила** свои двухsocketные серверы стандартной архитектуры из серии System X
- 1 **Анатолий Карачинский:** “Согласно прогнозу, консолидированная выручка IBS Group за 2011 финансовый год составит 835—850 млн. долл.”
- 2 **Apple представила** третье поколение своих планшетных устройств iPad
- 2 **Открыты сертификационные курсы,** направленные на повышение эффективности в области управления ИТ-активами
- 6 **Microsoft Dynamics NAV 7** обещает стать по-настоящему облачной
- 6 **“Марвел-Дистрибуция”** и Aruba

Networks заключили дистрибуторское соглашение
8 **Intel представила** новое семейство процессоров Intel Xeon E5-2600



- 10 **Решение Wanova Mirage 3.0** облегчает процесс миграции в виртуальную среду
- 10 **Проблемы управления** “большими данными”

- 12 **На пути к построению** гибкой инфраструктуры предприятия
- 12 **Впечатляющие результаты** внедрения единой архитектуры финансовой организации
- 14 **Наступило время** для освоения облачных сервисов
- 14 **Облачные вычисления** создают новые уровни сложности с обеспечением безопасности данных
- 16 **Руководители ИТ-департаментов** должны стремиться к достижению общих целей бизнеса предприятия

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

- 17 **Современные вызовы** для информационной безопасности
- 17 **Эксперты предвещают** в наступившем году рост сетевых взломов
- 18 **Российский опыт** внедрения ИТ-аутсорсинга
- 19 **ЕСМ** вчера, сегодня и завтра
- 20 **Мобильные устройства** как средства идентификации и управления личными данными
- 22 **На чем необходимо** сконцентрировать силы разработчикам ПО

УПОМИНАНИЕ ФИРМ В НОМЕРЕ

КРОК	18	Check Point Software Technologies	17	IBS Group	1	Saperion	19
Марвел	6	Cimage	19	Infowatch	1	Siav	19
НП АСТРА	18	Cyber Ark	17	Interwoven	19	Software Innovation	19
СКБ-Контур	6	Day Software	19	Juniper Networks	17	SpringCM	19
ТБинформ	18	EMC Russia & CIS	17	Laserfiche	19	SunGard Data Systems	19
Элар	1	EMC	19	Microsoft	6,19	Symantec	20
ЭОС	1	Ever Team	19	Mykonos Software	17	Systemware	19
Adobe	19	F5 Networks	17	Newgen Software Technologies	19	Tower Software	19
Alfresco	19	Fabasoft	19	Objective	19	TVC	19
Apple	2,18	Google	17	Open Text	19	Vignette	19
Arbyte	2	HP	17,18,19	Oracle	19	Wanova	10
Aruba Networks	6	Hyland Software	19	Perceptive Software	19	Xerox	19
Autonomy	19	IBM	1,19	SAP	19	Xythos Software	19

БЛОГОСФЕРА PCWEEK.RU

Хватит кормить США!

Сергей Бобровский,
www.pcweek.ru/idea/blog/idea/

Пентагон испугался российского софта для iPad'ов. Командование специальных операций ВВС США отказалось от закупок российской программы GoodReader фирмы Good.iware, которое позволяет воспроизводит PDF-документы на iPad. Военные хотели приобрести 2861 аппарат (кстати, Apple iPad made-in-China), а в перспективе закупить до 18 тыс. таких устройств на общую сумму 9,6 млн. долл. для работы с электронными картами и техническими документами и оснастить их соответствующим российским софтом, благо в GoodReader задействован программный интерфейс Apple для защиты данных. Однако в феврале контракт по закупке iPad был закрыт. Официальные лица, например Михаэль МакКарти, руководитель проекта Connecting Soldiers to Digital Applications, пояснили, что, дескать, в подобных проектах рискованно использовать “заморский” софт и в ПО для военных надо предварительно проверить каждую строчку кода...

СТО БР ИББС — теория и практика

Валерий Васильев,
www.pcweek.ru/security/blog/security/

Стандартизация в ИБ — процесс, как мне представляется, эффективный для обеспечения информационной безопасности. Одним из флагманов процесса разработки ИБ-стандартов как в банковской отрасли, так и в стране в целом является ЦБ РФ. Созданный усилиями его специалистов Стандарт Банка России по обеспечению информационной безопасности организаций банковской системы Российской Федерации (СТО БР ИББС) вобрал в себя богатейший отраслевой опыт в области ИБ. Однако уже не однажды я слышал из уст ИБ-экспертов о поразительном расхождении между рекомендациями этого стандарта и российской банковской ИБ-практикой.

Утверждается, что половина российских банков не имеет в штате ни единого ИБ-специалиста, хотя как минимум одного — ответственного за организацию обработки персональных данных — в штате должен содержать не только банк, но и любой другой оператор персональных данных.

Другой пример. СТО БР ИББС настоятельно рекомендует банкам пользоваться услугами операторов связи, берущих на

себя обязательства организовать защиту клиентов от DDoS-атак. Однако практики говорят, что это положение стандарта породило целый рынок псевдопровайдеров услуг защиты от DDoS...

О безопасности ПО для госсектора

Валерий Васильев,
www.pcweek.ru/security/blog/security/

В ПО официального сайта Минобороны РФ (за разработку которого заплатили более 30 млн. руб.) обнаружены, как сообщается, встроенные в него игры “Сапер”, “Морской бой” и “Тетрис”.

Ситуация напомнила мне девятые годы прошлого века, когда в офисные приложения Microsoft разработчики встраивали игры и покруче. Однако с 2004 г. в этой корпорации работает проект Security Development Lifecycle, суть которого заключается в обеспечении безопасности программ с первых шагов процесса их создания. Результат действия SDL (сужу как пользователь ПО этой компании) на протяжении всех последующих лет у Microsoft остается хорошим.

Интересно, кто делал сайт для Минобороны и кто первым в министерстве запустил эти игрушки (возможно, их использовали в процессе штабных учений — названия игр как раз по профилю министерства)? Еще более интересно, когда будет запущен проект, родственный по задачам проекту SDL, но ориентированный на ПО для госструктур...

Три цели

Сергей Голубев,
www.pcweek.ru/foss/blog/foss/

В комментариях к заметке “Базовый принцип НПП” Евгений Васильев предложил три основные цели, которых должны добиться участники рынка. Довольно редкий случай — многие готовы порассуждать о том, почему все так плохо, но мало кто отваживается предложить рецепт, как сделать лучше.

Итак, вот эти цели.

1. Создать минимальный стандарт совместимости, прозрачный для других игроков рынка.

2. Убедить этих игроков, что если они сделают пакет под Linux, то он будет устанавливаться на любой русский дистрибутив с минимальными усилиями.

3. Убедить разработчиков бизнес-ПО, в первую очередь “1С”, обеспечить естественную поддержку Linux.

На мой взгляд, все очень разумно. Если, конечно, участники процесса заин-

тересованы в развитии рынка, а не в освоении каких-то определенных государственных средств...

Посеешь привычку...

Сергей Голубев,
www.pcweek.ru/foss/blog/foss/

Хельсинкская городская власть передумала переходить с MS Office на OpenOffice.org. Мотивация довольно типичная для подобных случаев — дорого. Мол, игра не стоит свеч, затраты на миграцию превысят экономию на лицензиях и все такое прочее. Однако дьявол, как известно, кроется в деталях.

Оказалось, что муниципальные органы города используют не только MS Office, но и самостоятельно написанные программы, которые тесно интегрированы с этим пакетом. В частности, широко применяется приложение, основанное на MS SharePoint. Полной совместимости со свободным пакетом добиться не удалось, а писать всё заново оказалось слишком накладным. Проще говоря, муниципалитет попал в капкан, который сам и поставил. А неудачный проект служит прекрасной иллюстрацией трудностей “слезания с иглы”...

Windows 8: “Да, это они умеют”

Андрей Колесов,
www.pcweek.ru/business/blog/business/

В связи с последним объявлением о Windows 8 вспомнился старый ИТ-анекдот второй половины 1990-х.

На южном пляже у океана на песочке лежат и загорают трое: президенты IBM, Sun и Oracle. С закрытыми глазами, на спине. Один из них открывает глаза, смотрит вверх и говорит: “А небо-то какое голубое!” “Да, это они умеют”, — отвечает второй. “Это — точно”, — подтверждает третий.

Для тех, кто забыл или не в курсе: как раз тогда (вторая половина 1990-х) наблюдалась первая волна борьбы с уже понятным многим почти монополистом MS в области настольных ОС (OS 2, Java, Net Computer, Linux). А MS как раз в то время сменила дизайн своей Windows, и заставкой по умолчанию было голубое небо с редкими облаками.

Но моя ассоциация с этой историей не в том, что “Win8 всех победит” (хотя, признаться, ситуация очень любопытная, поскольку тут все очень нетривиально, исход как раз совсем не очевиден), а в “это они умеют”.

Умеют создавать информационный ажиотаж...

Россия пиратская

Владимир Митин,
www.pcweek.ru/business/blog/business/

Именно так можно назвать карту нашей страны, продемонстрированную участникам очередного собрания членов Некоммерческого партнерства поставщиков программных продуктов (НП ППП), объединяющего свыше 300 российских и зарубежных разработчиков и поставщиков программных продуктов.

Эту карту составила компания Microsoft по итогам зимней (2011/2012 гг.) волны программы “Таинственный покупатель”, охватившей 3000 торговых точек компьютерной розницы в 94 городах России. В ходе исследования выяснилось, что 20,6% обследованных торговых точек в том или ином виде предлагают своим клиентам нелегальную ОС Windows. Прискорбно, считают в Microsoft, то, что за последнее время — с декабря 2010 г. — уровень пиратства в торговых точках России практически не изменился (20,6% против 20,4% год назад)...

Куда растут корпоративные системы

Сергей Бобровский,
www.pcweek.ru/idea/blog/idea/

Взрывной рост интереса к тяжелым технологиям за последние один-два года отмечают все аналитические компании. Забавно, что на этой волне в лидеры подчас выходят небольшие фирмы, составляя реальную конкуренцию, а то и опережая корпоративных гигантов — от IBM и Microsoft до Oracle и SAP.

Компания Jaspersoft опубликовала Big Data Index, демонстрирующий, сколь активно скачиваются популярные “коннекторы”, как их назвали организаторы, к большим данным. Под коннекторами подразумевается ПО промежуточного слоя, организующее эффективный и удобный доступ к Big Data, который традиционные системы предоставить не могут. Всего за 2011 г. скачано 15 тыс. коннекторов, несомненный лидер среди них — NoSQL СУБД MongoDB (рост на 200%). Далее следует Hadoop Hive (SQL-интерфейс к Hadoop MapReduce). Кстати, “Hadoop” стало уже фактически нарицательным названием, и в мире больших данных это такой же знаковый символ, как SQL в мире PCСУБД...

**Сервер с гибкими возможностями.
Опыт, на который можно положиться.
Именно то, что нужно растущему бизнесу.**



Сервер IBM System x3550 M3 Express с современным процессором Intel® Xeon® серии 5600 позволяет вам уверенно решать все более сложные бизнес-задачи. Кроме того, бизнес-партнеры IBM помогут создать гибкую доступную конфигурацию, отвечающую бизнес-требованиям как сегодняшнего, так и завтрашнего дня.

Первое место в рейтинге компании TBR «Удовлетворенность потребителей своими серверами» на протяжении пяти кварталов подряд¹.

IBM System x3550 M3 Express

От 56 318 руб.*

P/N: 7944K6G

До 2 четырехъядерных процессоров Intel® Xeon® серии E5506

18 разъемов для модулей памяти, до 144 ГБ

4 отсека 2,5" для жестких дисков SAS² или SATA³ с возможностью расширения до 8

IBM ServicePac®: стандартная гарантия – 3 года, выезд инженера по месту размещения оборудования и запасные части – на следующий рабочий день**; принятие заявок в режиме 24x7, поддержка в рабочие часы

P/N: 40M7565 – от 11 706 руб.*



IBM System x3250 M3 Express

От 34 664 руб.*

P/N: 4252K4G



Четырехъядерный процессор Intel® Xeon® серии 3400

Возможность установки 2 дисков 3,5" с интерфейсом SATA³ с простой заменой или до 4 дисков 2,5" SAS² с «горячей» заменой

До 32 ГБ ОЗУ, 6 разъемов для модулей памяти

IBM ServicePac®: стандартная гарантия – 3 года, выезд инженера по месту размещения оборудования и запасные части – на следующий рабочий день**; принятие заявок в режиме 24x7, поддержка в рабочие часы

P/N: PC1020 – от 14 143 руб.*

IBM System Storage DS3512 Express

От 121 089 руб.*

P/N: 1746A2S



Система хранения данных с интерфейсом 6 Гбит/с SAS²

Производительность систем среднего класса по цене начального уровня

Варианты интерфейсов: SAS², iSCSI⁴/SAS², FC⁵/SAS²

Расширенный функционал: FlashCopy, VolumeCopy⁶ и Remote Mirroring⁷

Возможность использования дисков SAS² разных типов и форм-факторов

Дополнительная функция увеличения производительности

Низкие энергопотребление и тепловыделение

Подробности:
ibm.com/systems/ru/express1

Найдите бизнес-партнера IBM
Обратитесь в службу IBM Express
Advantage для поиска ближайшего к вам
бизнес-партнера IBM:

8 800 2006 900

или выполните поиск по фразе **x3550m3**

¹ Серверы с архитектурой x86, отчет TBR за третий квартал 2010 года «Исследование покупательского поведения и удовлетворенности заказчиков». ² SAS – последовательный интерфейс. ³ SATA – последовательный интерфейс IDE (IDE – параллельный интерфейс подключения накопителя). ⁴ iSCSI – интерфейс малых вычислительных систем, предназначенный для передачи данных посредством межсетевых каналов. ⁵ FC – волоконно-оптический канал. ⁶ VolumeCopy – функция, обеспечивающая полную репликацию одного логического тома на другой. ⁷ Remote Mirroring – функция, обеспечивающая репликацию данных на удаленные узлы. * Все указанные цены – рекомендуемые розничные цены для базовой конфигурации, приведены исключительно для информационных целей и не являются офертой. Цены не включают в себя налоги и таможенные платежи, а также могут меняться, в частности при изменении курса доллара США к российскому рублю. За информацией об актуальных ценах обращайтесь к бизнес-партнерам IBM в вашем регионе: www.ibm.com/ru/partners. IBM не несет гарантийных обязательств по отношению к продуктам или услугам, предоставляемым третьими лицами, включая продукты с пометкой ServerProven или ClusterProven. Прочая информация о гарантийных условиях приведена на странице www.ibm.com/ru/services/gts/ma/warranty.html, о пакетах расширения гарантийного обслуживания ServicePac – на странице www.ibm.com/ru/services/gts/ma/servicepac. ** Уточните список городов, в которых данная услуга доступна. IBM, логотип IBM, System Storage, System x, FlashCopy, Express, Express Advantage, ServerProven, ClusterProven и ServicePac являются товарными знаками или зарегистрированными товарными знаками International Business Machines Corporation в США и/или других странах. Список товарных знаков, зарегистрированных IBM на настоящий момент, представлен по адресу www.ibm.com/legal/copytrade.shtml. Intel, Intel logo, Xeon и Xeon Inside являются товарными знаками либо зарегистрированными товарными знаками, права на которые принадлежат корпорации Intel или ее подразделениям на территории США и других стран. Наименования других компаний, продуктов и услуг могут быть товарными знаками или знаками обслуживания третьих лиц. © 2012 IBM Corporation. Все права защищены.





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

Шеф-редактор группы ИТ

Р. ГЕРР

Редакция

Главный редактор

А. МАКСИМОВ

1-й заместитель главного редактора

И. ЛАПИНСКИЙ

Научные редакторы:

В. ВАСИЛЬЕВ,

Е. ГОРЕТКИНА, Л. ЛЕВИН,

О. ПАВЛОВА, С. СВИНАРЕВ,

П. ЧАЧИН

Обозреватели:

Д. ВОЕЙКОВ, А. ВОРОНИН,

С. ГОЛУБЕВ, С. БОБРОВСКИЙ,

А. КОЛЕСОВ

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

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, 2012

109147, Россия, Москва,

ул. Марксистская, д. 34, корп. 10,

PC WEEK/Russian Edition.

Еженедельник печатается по лицензионному 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», «Специальный проект» и «По материалам компании» редакция ответственности 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 2012 Ziff-Davis Inc. All rights reserved. PC Week is trademark of Ziff-Davis Publishing Holding Inc.

Газета зарегистрирована Комитетом РФ по печати 29 марта 1995 г.

Свидетельство о регистрации № 013458.

Отпечатано в ОАО «АСТ-Московский полиграфический дом», тел.: 748-6720.

Тираж 35 000.

Цена свободная.

Использованы гарнитуры шрифтов «Темза», «Гелиос» фирмы TypeMarket.

Облачные перспективы Microsoft Dynamics NAV

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

Хотя большинство докладов на прошедшей в начале марта ежегодной конференции пользователей системы Microsoft Dynamics NAV было посвящено использо-

КОНФЕРЕНЦИИ

ванию ее возможностей для управления предприятиями среднего и малого бизнеса (СМБ) и уже осуществленным проектам внедрения, название форума «Бизнес послезавтра» недвусмысленно свидетельствует о том, что в фокусе внимания Microsoft сегодня те стратегические направления, которые будут определять перспективу отрасли ERP. Прежде всего речь идет об облаках. Так, директор Microsoft Business Solutions в России Владимир Водянов заявил, что традиционная модель использования ERP-систем, в отличие от облачной, крайне неудобна и невыгодна, но сегодня далеко не все заказчики это понимают. Он призвал участников конференции присматриваться к облачным моделям уже сейчас.

Речь идет не только об облачных сервисах самой Microsoft, а их в настоящее время уже немало: это и Office 365, и Exchange Online, и SharePoint Online, и, наконец, полноценная облачная платформа Azure. К примеру, генеральный директор компании «СКБ-Контур» Дмитрий Мраморов рассказал о том, что предлагаемые ими онлайн-сервисы электронной бухгалтерии «Эльба» и обмена первичными документа-

ми «Диадок» очень популярны в компаниях сегмента СМБ, а у системы представления налоговой отчетности через Интернет «Контур-Экстерн» уже более миллио-

на абонентов. Возможна интеграция указанных сервисов с облачными системами других провайдеров. Один из примеров подобной интеграции — известное комплексное предложение «Контур 365», включающее в себя сервисы «Эльба» и Office 365. А онлайн-система обмена электронными юридически значимыми документами «Диадок», поддерживаемая собственным удостоверяющим центром «СКБ-Контур», может быть интегрирована с Microsoft Dynamics NAV.

По словам менеджера по разработке из копенгагенского Microsoft Development Center Юрия Беленького, уже нынешняя версия Microsoft Dynamics NAV 2009 R2 предоставляет отдельные облачные возможности: прямое подключение к удаленному серверу через Интернет, поддержку технологии виртуализации App-V и хостинга в частном или публичном облаке. Однако по-настоящему облачной обещает стать следующая версия Microsoft Dynamics NAV 7, которая будет развертываться еще и на облачной платформе Microsoft Azure. Кроме

того, в ней впервые будут поддерживаться 64-разрядные серверы, появятся SharePoint- и Web-клиенты.

Тем не менее реальные облачные проекты на основе Microsoft Dynamics NAV ведутся уже сегодня, и один из них, выполненный российской компанией Mindcore, вызвал особый интерес аудитории, поскольку наглядно продемонстрировал преимущества такой модели в условиях глобализации. Как верно заметил вице-президент Microsoft Dynamics в регионе EMEA Бенуа де ля Тура, тенденция глобализации российского бизнеса станет еще более ярко выраженной после вхождения нашей страны в ВТО



По мнению Бенуа де ля Тура, тенденция глобализации российского бизнеса станет еще более ярко выраженной после вхождения нашей страны в ВТО

денция глобализации российского бизнеса станет еще более ярко выраженной после вхождения нашей страны в ВТО. В данном случае Mindcore имела дело с международной компанией HotFrost, расположенной в Гонконге и выпускающей оборудование для охлаждения воды, которое поставляется, в частности, в страны СНГ и Балтии. У компании есть украинский офис, который собирает заказы и размещает их на предприятиях, расположенных в Китае и Корее. Ему необходимо готовить отчетность по стандартам МСФО для головной компании. Указанная функциональность была реализована системой Microsoft Dynamics NAV, используемой в режиме хостинга.

«Марвел» стал дистрибьютором Aruba Networks

ВЛАДИМИР МИТИН

Компании «Марвел-Дистрибуция» и Aruba Networks заключили дистрибьюторское соглашение о поставках всей линейки продукции вендора, являющегося,

по оценкам Dell'Oro Research, «поставщиком номер два» на мировом рынке решений по организации беспроводного доступа на основе протокола Wi-Fi (802.11n). Из магических квадрантов Gartner следует также, что Aruba Networks стабильно входит в группу лидеров рынка WLAN. Причем в марте 2011 г. её положение в соответствующей части магического квадранта по сравнению с ноябрем 2009-го заметно улучшилось.

Вопрос о том, почему Aruba Networks, ведущая свою историю с 2002 г. и ныне насчитывающая свыше 19 тыс. клиентов по всему миру (в том числе 5 тыс. в регионе EMEA), не выходила активно на российский рынок раньше, остается без ответа. Дункан Фискен (Duncan Fiskен), вице-президент Aruba Networks по продажам в регионе EMEA, в шутку отвечает на него примерно так: «Мы долго боялись выходить на российский рынок. В вашей стране очень грамотные инженеры. Особенно те, которые получили образование еще до распада СССР. И убедить их в преиму-

ществах того или иного устройства очень трудно. В западных странах делать это гораздо проще...».

Тем не менее лед тронулся. И теперь к продвижению оборудования Aruba Networks в нашей

стране подключился департамент «Сети и телекоммуникации» компании «Марвел-Дистрибуция», в портфеле которого насчитывается более пятнадцати торговых марок поставщиков активного и пассивного сетевого оборудования. Заметим, что среди прочего «Марвел» является в России поставщиком номер один оборудования Cisco (главного конкурента Aruba Networks) на мировом рынке WLAN).

Надежда Пчелинцева, руководитель направления «Голосовые решения» департамента «Сети и телекоммуникации» компании «Марвел-Дистрибуция», отмечает, что уже в этом году, по оценкам экспертов, Aruba Networks сможет занять 8—10% российского рынка оборудования для создания сетей беспроводного доступа.

Что же заставило «Марвел-Дистрибуцию» расширить круг WLAN-вендоров? Главная причина тут кроется в том, что

спрос на беспроводные передатчики класса Enterprise стремительно растет. Причём не только в мире, но и в России. Этот рост в первую очередь обусловлен растущей популярностью смартфонов и планше-

тов, которые все чаще становятся обязательным средством коммуникации как сотрудников, так и клиентов предприятий и организаций практически всех отраслей. Если в 2010 г., по оценкам Gartner, в мире было продано примерно 289 млн. смартфонов и 55 млн. планшетов, то к 2014-му эти показатели достигнут 900 и 200 млн. соответ-

ственно. Очень похожие оценки этого рынка дает и IDC. А поскольку смартфоны и планшеты связываются с внешним миром в основном посредством беспроводных протоколов, то предприятия и организации просто вынуждены оснащать свои помещения (офисы, переговорные, торговые залы и т. д.) точками доступа, контроллерами и коммутаторами мобильного доступа, антенно-фидерным оборудованием, различными компонентами для оснащения пространственно распределенных филиалов и т. д. Причем в

В качестве хостинг-провайдера выступает латвийская фирма Hortus Digital CIA, арендующая ресурсы дата-центра в Амстердаме и предоставляющая доступ к развернутому там приложению Dynamics NAV через свое ПО виртуализации десктопов HD SaaS Enterprise Desktop. В ходе проекта компания Mindcore выполняла консалтинговые функции, обеспечив необходимые заказчику настройки ERP-системы. Заказчик оплатил единоразовые затраты на консалтинг и получает платную ежегодную поддержку от Mindcore. В свою очередь, фирма Hortus Digital отвечает за бесперебойное функционирование прикладного сервиса Dynamics NAV и в зависимости от гарантируемого уровня доступности (99,0 или 99,9%) получает от заказчика те или иные ежемесячные платежи. Впрочем, один вопрос ввел исполнительного директора Hortus Digital Дыдзиса Шимиса в замешательство. Предусмотрена ли ответственность провайдера за потерю данных заказчика и какова она? Ведь сколь маловероятной ни была бы подобная потеря, она возможна. Как признался Дыдзис Шимис, они такую ситуацию вообще не рассматривали, но если у заказчика есть опасения, он, по-видимому, должен обращаться в страховую компанию. В целом же данный проект продемонстрировал облачные возможности глобализации бизнеса как для заказчиков, так и для поставщиков ИТ-услуг.

ряде случаев важно не только «раздавать» трафик, но и в целях обеспечения информационной безопасности следить за тем, какой именно «беспроводной контент» потребляют и передают гости и сотрудники компании. Добавьте к этому необходимость «подавления» так называемых «вражеских точек доступа», которые «прикидываются» корпоративными и могут служить для хищения конфиденциальной информации.

«Рынок беспроводных решений несколько лет назад, в последнее время переживает второе рождение, и мы видим, что именно в этот момент компания Aruba начала проводить агрессивную политику по развитию своего бизнеса, — говорит директор департамента «Сети и телекоммуникации» Сергей Лапко. — Естественно, мы не можем оставаться в стороне и будем поддерживать этого производителя в покорении российского рынка Wi-Fi-решений». По словам представителей «Марвел-Дистрибуции», многие клиенты компании уже сегодня выражают заинтересованность в продукции Aruba Networks, что позволяет прогнозировать хороший рост продаж. Кроме формирования партнерского канала по продвижению решений Aruba Networks «Марвел-Дистрибуция» планирует создание учебного центра и центра технической компетенции по данным решениям.



Ноутбуки VAIO серии C

СТИЛЬНЫЙ ДИЗАЙН для каждого

- Корпус из уникального светоизлучающего материала
- Высококонтрастный экран 16:9 VAIO откроет мир развлечений
- Двухъядерный процессор Intel® Core™ второго поколения

РОСКО — официальный дистрибьютор Sony

Москва
Тел.: (495) 795-04-00

Санкт-Петербург
Тел.: (812) 677-08-09

Интернет
www.rosco.ru

РОСКО
Дистрибьютор современных технологий

Intel выпустила Xeon E5

ЛЕВ ЛЕВИН

В начале марта корпорация Intel представила новое семейство процессоров Intel Xeon E5-2600, которые предназначены для двухsocketных серверов и старших моделей рабочих станций, а также могут использоваться в

ПРОЦЕССОРЫ новых поколениях коммуникационных систем и систем хранения данных.

Как заявляет компания, новые процессоры по сравнению с предыдущим поколением Xeon 5600 обеспечивают рост производительности сервера на величину до 80%, а технология Intel Integrated I/O с поддержкой PCI Express 3.0 позволяет до трех раз увеличить скорость обмена данными с процессором для более быстрой работы ресурсоемких приложений.

Процессоры Intel Xeon E5-2600 содержат от двух до восьми ядер и поддерживают до 768 Гб оперативной памяти (Xeon 5600 содержал не более шести ядер и поддерживал ОЗУ объемом до 288 Гб). Кроме того, новые процессоры поддерживают набор команд Intel Advanced Vector Extension (Intel AVX), который до двух раз увеличивает скорость работы таких ресурсоемких продуктов, как приложения для финансового анализа и разработки контента.

Технология Intel Data Direct I/O (DDIO) позволяет направлять трафик

подсистемы ввода-вывода непосредственно в кэш-память процессора, сокращая объем передачи данных в системную память и уменьшая объем энергопотребления и задержку подсистемы ввода-вывода. Как утверждает Intel, Xeon E5-2600 — это первые серверные процессоры, у которых встроенный контроллер подсистемы ввода-вывода поддерживает высокоскоростной интерфейс PCI Express 3.0.

Новый Xeon расширяет возможности использования технологии 10 Gigabit Ethernet в дата-центрах, поскольку он поддерживает системные платы со встроенным новым 10-гигабитным сетевым контроллером Intel Ethernet Controller X540 (раньше системные платы серверов оборудовались гигабитным контроллером Ethernet).

Процессоры Xeon E5-2600 будут поставляться партиями по 1000 штук. Модельный ряд состоит из 17 моделей стоимостью от 198 до 2050 долл. Компания Intel будет выпускать также три модели процессоров Xeon E5-1600 для одноsocketных рабочих станций стоимостью от 284 до 1080 долл.

Первые двухsocketные серверы на базе Xeon E5-2600 уже анонсировали Cisco, Dell, Fujitsu, Hewlett-Packard и IBM. Кроме того, Fujitsu и HP представили и настольные рабочие станции на базе нового процессора Intel.



IBM обновляет...

◀ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

них дисков и плат ввода-вывода. В нем предусмотрены посадочные места для установки до 32 жестких дисков уменьшенного форм-фактора либо 24 полноразмерных винчестеров. x3500 M4 оснащен семью слотами расширения PCI Express Gen 3 и одним слотом PCI Express Gen 2.

Все три сервера поддерживают до 768 Гб оперативной памяти и как опция для них поставляется мезонинная сетевая карта 10 Gigabit Ethernet (стандартно они оборудованы четырьмя портами Gigabit Ethernet). Стоит отметить, что для использования максимального объема ОЗУ потребуются очень дорогие 32-Гб модули памяти DIMM.

IBM также выпустила на базе Xeon E5-2600 двухsocketные блейд-сервер BladeSystem HS23, который устанавливается в ранее выпущенные шасси IBM BladeCenter, и вычислительный модуль dx360

M4 для суперкомпьютерных комплексов System x iDataPlex.

Новые серверы IBM System X должны поступить на склады российских партнеров компании в течение месяца. К их выходу на рынок нашей страны IBM приурочила и презентацию сервиса Express Line, рассчитанного на привлечение новых региональных партнеров. Этот сервис предоставляет возможность системным интеграторам любого уровня бесплатно получить быстрый ответ на вопросы, связанные с подбором конфигурации серверов стандартной архитектуры IBM (в том числе и x3500 M4, x3650 M4 и x3550 M4) и систем хранения начального уровня этой корпорации без предварительного оформления заказа на данные продукты. Также пользователи этого сервиса смогут выяснить, есть ли заинтересовавшие их модели серверов и СХД на складе дистрибьюторов IBM в их регионе. Сейчас сервис Express Line действует в России и на Украине, а в ближайшее время он станет доступен и для системных интеграторов из Казахстана и Белоруссии.

О чём...

◀ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

саян (ЭОС), Сергей Баланчук ("Элар"), Николай Комлев (АП КИТ) и Валентин Макаров (РУССОФТ).

Круг обсуждавшихся вопросов был очень широк:

- льготы по налогу на прибыль и на тарифы страховых взносов;
- поддержка отечественных компаний путем софинансирования патентования ими своей продукции за рубежом;
- возможность приоритета отечественного ПО и информационных технологий в ходе госзакупок;
- раскрытие информации инфраструктурными монополиями, госкомпаниями и компаниями с государственным участием о доле используемых ими российских программных продуктов;
- назначение в каждом ведомстве и регионе ответственного (куратора) за внедрение ИТ;
- возможность соглашения с налоговой инспекцией об обязательстве компании поддерживать стоимость чистых активов не ниже размера уставного капитала в течение 3—5 лет независимо от размера убытка без применения каких-либо санкций со стороны налоговой инспекции;
- господдержка подготовки ИТ-кадров, в том числе через подготовку типового набора документов для открытия и функционирования базовых кафедр в вузах;
- поддержка софтверных компаний, выпускающих тиражные решения для

русского рынка (через изменение Федерального закона 212-ФЗ);

- развитие облачных технологий (стандарты, регламенты, изменения в законодательстве, решение вопросов ИБ);
- необходимость поэтапного запрета использования бумажного документооборота;
- необходимость изменений в Трудовом кодексе и других законах с целью легитимизации новых удаленных форм работы сотрудников;
- поддержка высокотехнологичного экспорта;
- усиление публичности конкурсных торгов (нужно, в частности, заранее публиковать заявки на услуги, публиковать результаты работ).

В принципе по каждому из перечисленных выше вопросов можно написать отдельную заметку. Но лучше дождаться практических результатов этой встречи. Ведь не зря же говорят: "Скоро сказка сказывается, да не скоро дело делается".

В то же время известно, что слова, произнесенные первыми лицами государства, имеют в нашей стране очень большой вес. Мы уже цитировали (www.pcweek.ru/gover/blog/gover/2461.php) следующее высказывание премьер-министра, произнесенное во время совещания в Новосибирске: "...считаю, что конкурентному отечественному программному продукту должен отдаваться приоритет и в ходе госзакупок". Посмотрим, в поправки к какому закону эти слова выльются.

АНОНСЫ

Ежегодный форум Siemens PLM Connection 2012

16—17 апреля в Москве состоится ежегодный форум Siemens PLM Connection 2012. Целью конференции является создание единого глобального сообщества пользователей решений Siemens PLM Software. Такие форумы проходят по всему миру и объединяют всех клиентов и партнеров компании.

Как ожидается, форум посетят руководители и специалисты конструкторских и технологических служб ведущих предприятий авиастроения, двигателестроения, автомобилестроения, тяжелого машиностроения, атомной промышленности и др.

На пленарном заседании 16 апреля будут представлены доклад "Siemens PLM Software в России: инновационный путь", презентации NX 8, Teamcenter 9 и 10, а также примеры внедрения PLM-решений Siemens PLM Software.

На продуктовых сессиях 17 апреля намечено обсудить следующие темы:

- решение для автоматизации КПП на базе NX;
- инженерный анализ;
- цифровое производство.

Слушатели познакомятся с решениями Siemens PLM Software, которые, как считают разработчики, позволяют ускорить процесс конструкторской и технологической подготовки производства по принципу "Умные решения — лучший результат".

- Также планируется обсудить темы:
- как повысить эффективность компании;
 - как обеспечить сокращение сроков выполнения проекта и издержек;
 - как гарантировать соответствие проектируемого и/или эксплуатируемого изделия требованиям регулирующих органов и нормативов;
 - как реализовать масштабный проект в режиме территориально удаленных площадок и в условиях междисциплинарного взаимодействия.

Регистрация на форум открыта на сайте: www.plm.automation.siemens.com/ru_ru/about_us/Siemens_Plm_Connection_registration.cfm. Александр Чубуков



ШИРОКИЙ СПЕКТР ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ГРАФИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Графические станции CM помогут Вам быстро и качественно:

- Обработать фотографии;
- Организовать потоковую обработку видео и VFX;
- Осуществлять 3D моделирование и анимацию;
- Решать 2D и 3D-задачи САПР;
- Выполнять дизайнерские проекты;
- Производить сложные научные расчёты.




www.cm-computer.ru +7 (495) 455-5281, +7 (495) 455-5291

KASPERSKY Lab



Подробнее на www.kaspersky.ru

ЕДИНСТВО ДВУХ МИРОВ

Kaspersky® Internet Security 2012 объединяет в себе силу антивирусных технологий и скорость облачной защиты. Эта продуманная комбинация позволяет наилучшим образом защищать вас от современных интернет-угроз.

© ЗАО «Лаборатория Касперского», 2011
Зарегистрированные товарные знаки и знаки обслуживания являются собственностью их правообладателей

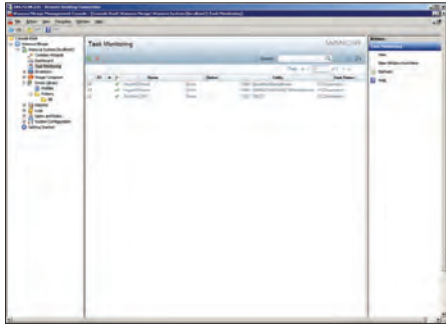
По вопросам приобретения обращайтесь



Mirage пытается облегчить переход на виртуальные ПК

КАМЕРОН СТАРДЕВАНТ

Решение Wanova Mirage 3.0 обещает облегчить процесс миграции в виртуальную среду благодаря централизации десктопных нагрузок в центре обработки данных и перенаправлению задач обработки данных на устройство пользователя. Компоненты Mirage создают иллюзию, что рабочий ПК функционирует как отдельная система, передающая и принимающая данные.



Библиотека драйверов позволила мне централизовать хранение драйверов аппаратных устройств и обеспечить к ним отдельный доступ с базового уровня ОС

Последняя версия продукта включает в себя новый портал доступа к файлам и отделяет файлы драйверов от операционной системы. В результате образы рабочих столов не зависят от используемого аппаратного обеспечения и предполагают множество конфигурационных улучшений.

Хотя Mirage является прежде всего платформой для создания инфраструктуры виртуальных ПК (VDI), в ней также реализованы некоторые функции ПО для развертывания и обслуживания ОС Windows на десктопах. Установка ОС на физических конечных точках — дело весьма хлопотное, требующее большой осторожности. Mirage упрощает установку ОС на конечном устройстве благодаря тому, что драйверы отделены от базового уровня ОС Windows и добавляются в соответствии со спецификой конкретного аппаратного устройства.

Как правило, образ рабочей системы формируется один раз, когда она впервые добавляется в систему Mirage. Затем, если корректировка образа разрешена, в дата-центр передаются только изменения образа.

Пользователю Wanova Mirage 3.0 обойдется в 200 долл. за одну станцию.

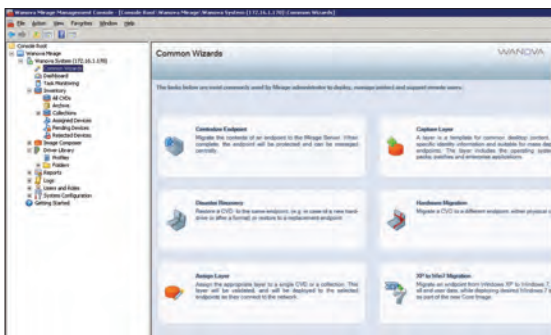
Я протестировал Mirage в тестовой среде VMware vSphere 5.0, запустив пре-

доставляемый Wanova сервер Mirage в публичном облаке Amazon Web Services EC2.

ИТ-менеджеры, которым нужно быстро убедиться в достоинствах продукта, возможно, тоже захотят воспользоваться AWS, но я обнаружил, что в этом случае довольно сложно оценить что-либо выходящее за рамки базового функционала продукта, поскольку его трудно было интегрировать в мой тестовый домен. Большая часть функционала Mirage зависит от системы, встроенной в структуру Windows Active Directory.

В состав системы Mirage входят сервер управления Mirage Management Server, сервер Mirage Server и клиенты Mirage, которые устанавливаются на управляемых конечных точках. Для работы системы требуется как минимум 64-разрядная версия Microsoft SQL Server 2008 R2 Express Edition. В моем случае компоненты Mirage и база данных были установлены на виртуальных машинах Windows Server 2008 R2 Datacenter.

Требования к конфигурации аппаратной платформы для Mirage Server (не путать с Mirage Management Server) довольно высоки. Минимальные системные требования предполагают наличие 16-Гб ОЗУ, двух четырехъядерных процессоров, по крайней мере 146 Гб свободного дискового пространства и двухгигабитных интерфейсных Ethernet-карт.



Настроечные мастера помогают исполнять штатные задачи Mirage, включая централизацию конечных устройств

Я использовал несколько различных компьютеров с базовой операционной системой Windows XP SP3 и ОС Windows 7 SP1 в качестве референсных систем. Также я использовал компьютер с OEM-версией Windows XP SP3, чтобы посмотреть, насколько хорошо система работает с настольным компьютером, полностью сконфигурированным для обладающего стандартными знаниями пользователя ПК и оснащенным предназначенными для повышения производительности труда инструментами Microsoft и другими приложениями.

Эффективная технология

Эта версия Mirage отделяет образ базовой операционной системы от драйверов, устанавливаемых для определенного аппаратного обеспечения. Хотя принцип сам по себе не нов, он оказался достаточно эффективным и действительно помог уменьшить количество образов, которые мне нужно было создать. В небольшой тестовой среде (в основном состоящей из ноутбуков Lenovo и HP, а также настольного компьютера и рабочей станции HP) мне потребовалось создать по одному базовому образу Windows 7 и Windows XP.

Затем я загрузил дисплейные, сетевые и другие драйверы, необходимые для каждого из моих конечных устройств, включая ноутбук Lenovo ThinkPad Edge, рабочие станции HP Z600 и Z800 и несколько ПК HP dm2000. После того как я скрупулезно создал структуру директории для хранения всех драйверов отдельно для каждого конкретного аппаратного устройства, мне осталось только импортировать библиотеку драйверов в Mirage Server.

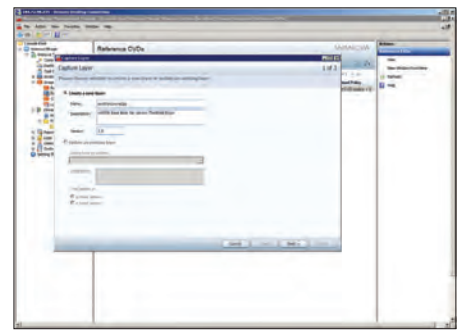
Чтобы функциональная коллекция операционных систем, драйверов, приложений и пользовательских настроек работала на огромном количестве имеющихся устройств, как это обычно бывает на большинстве предприятий, требуется максимально педантичный и придирчивый подход к установке образов. Система Mirage 3.0 позволяет воспользоваться этим “библиотечным” способом, но этого недостаточно — система так же привередлива, как и конкурирующие с ней решения, когда дело касается содержания файлов в порядке. ИТ-менеджерам придется потратить немало времени на конфигурирование централизованных виртуальных десктопов (CVD).

Помимо необходимости создания CVD существуют правила настройки процессов, которые должны быть сконфигурированы так, чтобы системы пользователей имели актуальные обновления. То есть, создав начальный базовый образ (который можно рассматривать как “золотой стандарт” образов), я столкнулся с необходимостью обновить базовый образ и удостовериться в том, что все файлы драйверов были назначены правильными конечным системам.

Более того, можно настроить множество параметров, чтобы включать и исключать файлы из базового образа. Внесение изменений в Mirage требует по крайней

мере небольшого тестирования на какой-либо системе как на подопытном кролике, чтобы убедиться, что пользователи смогут работать на том, что будет конечным результатом этих манипуляций. Это свойственно всем конкурирующим системам.

С помощью Mirage 3.0 пользователь может получать доступ к данным даже тогда, когда он находится не у того компьютера, за которым обычно работает. Чтобы обеспечить ему такую возможность, пришлось потратить некоторое время на конфигурирование системы, с тем чтобы она позволила пользователю зарегистрироваться в ней путем введения его учетных данных, а затем открыла ему доступ к файлам.



Я создал базовый образ референсной системы, включающей в себя ОС Windows и общеизвестные приложения

Новшеством в этой версии Mirage является поддержка конечных систем на основе Windows, использующих OEM-лицензию данной ОС. Мне удалось без всяких проблем централизовать управление системой с Windows XP OEM. Развернуть рабочую нагрузку и присвоить корпоративную лицензию устройству в данном случае было так же просто, как для любой другой системы.

После нескольких попыток я настроил систему так, чтобы можно было легко вносить изменения в базовый образ, и моя библиотека базовых образов претерпела довольно значительные изменения за две недели, в течение которых я тестировал Mirage. Как только очередной базовый образ операционной системы был подготовлен и протестирован, мне не составляло труда развернуть его на пользовательских машинах.

Хотя я и не тестировал функцию “рефлектора” для филиалов, в Mirage 3.0 предусмотрен механизм, позволяющий переслать в филиал основные изменения, а затем внедрить их там на локальных системах, сэкономив при этом на передаче данных по сравнительно медленным WAN-соединениям.

Управление “большими данными”: шесть операционных проблем

ДЖОН ПАРКИНСОН

В то время, когда я только начинал работать с приложениями для обработки “больших данных” (т. е. когда имеется много данных о чем-то или о ком-то или имеются данные о многих вещах и многих людях), “большое” на самом деле означало еще довольно малое.

Однажды я создал систему для современного трёхсоткоечного госпиталя, которая хранила всё (включая записи о полутора миллионах пациентов) в менее чем 10-Гб (да-да, именно так!) высокопроизводительном дисковом хранилище.

Интересно, что современные относительно большие хранилища ненамного (возможно, вдвое) быстрее, чем те, которыми я располагал в 80-е. Просто в них хранится больше данных и снижена стоимость хранения в расчете на один бит. При этом некоторые операционные проблемы не решены.

- Во-первых, остается проблемой качество данных. Чем больше данных вы аккумулируете, тем труднее хранить все в порядке. Мы изобрели новые направления и инструменты для работы с проблемами “входящего мусора — исходящего мусора”, но легче не стало. Располагая действительно большими массивами накопленных со временем данных, вы должны обеспечивать “мусор на входе — золото на выходе” и предотвращать противоположные ситуации (“золото на входе — мусор на выходе”).

- Во-вторых, адекватное описание данных (метаданные) имеет решающее значение. Методика работы с данными (и даже методика хранения) требует знания того, сколько данных будет храниться, как быстро будет расти их объем и как часто они будут меняться. Запрос, который хорошо справляется с поиском сотен строк из миллиона, может не справиться с таблицей из ста миллиардов

строк. Имеет значение, как вы фиксируете и отслеживаете ошибки. Ведение журнала изменений и аудит также важны, если данные часто изменяются.

- В-третьих, интерпретация — это по-прежнему скорее искусство, чем наука, или наука, доступная только небольшому количеству подготовленных специалистов. Чтобы нивелировать этот фактор, разработчики были вынуждены создать эффективные фильтры и распознаватели структур, которые могут просеять горы данных и найти (возможно, неожиданные) релевантные структуры.

- В-четвертых, визуализация данных. Критически важное значение имеет представление результатов в легко читаемой форме. От информации мало проку, если вы не можете понять результаты работы аналитика или аналитической программы. Теория дизайна визуализации не нова, но подобно многим вещам, требующим глубокого понимания капризов

человеческого познания, трудна в практической реализации.

- В-пятых, обычно приходится выбирать между режимами просмотра данных в реальном времени (что означает необходимость постоянного пересчета при изменении данных) и ретроспективным (наиболее распространенный способ для аналитики на базе кубов). В последнем случае результаты аналитики — всегда слегка устаревшие.

- В-шестых, как вы узнаете заранее, на каком временном промежутке ценны или релевантны данные? Сбор, хранение, анализ и создание запасных копий стоит денег. Вместо типичного подхода “хранить все всегда” нужно иметь политику хранения данных и применять её.

Не лучше ли взяться за легкую часть задачи и хранить только то, что вам действительно нужно? В конце концов, возможно, кто-то уже хранит остальную часть информации для вас.



**ЕСТЕСТВЕННЫЕ
ЦВЕТА**

Мониторы PA246Q

Мониторы ASUS серии ProArt

Серия профессиональных мониторов с матрицей P-IPS

Точная цветопередача ($\Delta E < 5$)

Практичная функциональность

Эргономичный дизайн

Идеальное решение для фото и графического дизайна

Магазины OLDI Computers:

Москва, ул. Малышева, д. 20

Москва, ул. Трифоновская, д. 45

Москва, ул. Малая Калужская, д. 15, стр. 1 (вход в здание магазина с ул. Донская д. 32)

Москва, Нагорный пр-д, д. 3, стр. 3

Москва, Семеновская наб., д. 3/1, стр. 4

www.oldi.ru (495) 22-11-111

Пять шагов к гибкой инфраструктуре

СТИВ НАНН

Более гибкая ИТ-инфраструктура, возможности для создания которой открывают облачные вычисления и новые модели аутсорсинга, обещает увеличить ценность компании, снизить затраты и обеспечить устойчивый рост предприятия в будущем. Однако такие преобразования требуют от ИТ-подразделений решения пяти ключевых проблем.

1. *Продолжать ли нам расширять свой ЦОД?*

Если ИТ-система приближается к концу своего жизненного цикла, следует в первую очередь рассмотреть облачные решения вместо того, чтобы инвестировать в замену собственных систем. При наличии унаследованных приложений, которые не могут быть перенесены в облака, но важны для предприятия (например, обеспечивающего безопасность или аутентификацию при доступе в сеть), большинство организаций будет использовать основные этапы жизненного цикла оборудования ЦОДа для перехода к облачным сервисам.

2. *Какие элементы бизнеса следует перенести в облако?*

Простое перенесение своего ЦОДа к внешнему облачному провайдеру приведет не к сокращению, а к росту затрат. Облачные сервисы таких вендоров часто можно с большей эффективностью использовать для важнейших проектов или при сезонных колебаниях вычислительной нагрузки.

ИТ-подразделениям следует рассмотреть возможность применения облака для новых приложений или бизнес-процессов, появляющихся в связи с расширением потребностей бизнеса. Это может существенно сократить время выхода на рынок при выпуске нового ПО или процессов. Рассмотрим случай с новой CRM-системой. При развертывании типичного CRM-приложения на своей площадке может потребоваться 4—6 недель на анализ запросов пользователей,

4—5 недель на выбор производителя, 12—18 месяцев на адаптацию, доработку и развертывание продукта. Для сравнения скажем, что облачное решение может стать работоспособным через два с небольшим месяца.

3. *Какой тип облака нам использовать?*

Есть три основных варианта облаков: публичные, частные и гибридные.

Многие организации опасаются использовать публичные облака из-за проблем с безопасностью, соблюдением требований регуляторов и качеством обслуживания. Но публичные облачные сервисы становятся все более зрелыми и все эффективнее решают вопросы защиты конфиденциальных сведений и другие проблемы.

Сегодня возможности публичных облаков реализуются в основном в виде услуг типа “инфраструктура как сервис” (Infrastructure as a Service, IaaS), т. е. на базовом уровне обслуживания, когда применяются различные модели предоставления просто вычислительной мощности. Другими типами услуг являются “платформа как сервис” (Platform as a Service, PaaS), когда помимо базовой инфраструктуры предоставляются возможности разработки и утилиты; “ПО как сервис” (Software as a Service, SaaS), когда предоставляются приложения, соответствующие функциям бизнеса и количеству пользователей, — например, ERP-система; “бизнес-процесс как сервис” (Business Process as a Service, BaaS), когда конечному пользователю предоставляется в форме услуги полнофункциональный бизнес-процесс (скажем, логистика), а плата взимается в зависимости от интенсивности его использования или количества транзакций.

Частные облака, позволяющие обеспечить надежную безопасность и соблюдение требований регуляторов, больше подходят компаниям в тех отраслях, где эти вопросы имеют большое значение.

Облако может создаваться в собственном ЦОДе и выполнять функции виртуализации, оркестрирования и выделения ресурсов. Для обращения к нему используется портал, который служит каталогом сервисов. Облако может создаваться и на чужой площадке. Такая услуга находится в процессе становления. Ее предлагают некоторым своим клиентам телекоммуникационные компании.

В ближайшие 3—5 лет предпочтительным для большинства предприятий должно стать гибридное облако, обеспечивающее наилучшее соотношение гибкости и управления рисками. В такой среде главной задачей ИТ является оркестрирование бизнес-процесса, а все прочее рассматривается как сервис. Сервис-провайдеры соревнуются не столько в области цен, сколько по таким показателям, как качество обслуживания и надежность работы приложения.

4. *Какие изменения необходимо внести в нашу систему управления для перехода к такой гибкой системе?*

Исторически, в 1980-е и в начале 1990-х, модели управления не успевали за переходом корпоративных ИТ от мэйнфреймов к распределенным клиент-серверным вычислениям. С тех пор многие организации испытывают трудности с определением подлинных затрат на ИТ.

Похоже, история повторяется. Нередко ИТ-службы сталкиваются с тем, что бизнес-подразделения оплачивают облачные сервисы по кредитной карте и развертывают собственные приложения, в результате чего об этом становится известно только тогда, когда в службу технической поддержки поступает звонок по поводу приложения, которое нигде не значится.

Чтобы избежать подобных случаев, необходимо очень жестко управлять приобретением облачных сервисов. Можно использовать модель посредничества. В соответствии с нею ИТ-подразделения предоставляют меню облачных сервисов,

которые бизнес-пользователи могут заказать через портал. При этом ИТ-службы сохраняют контроль за использованием сервисов и управляют ими, а бизнес-подразделения получают право голоса при выборе необходимой им технологии.

Необходимо будет управлять и самими сервис-провайдерами. Поскольку экосистема ИТ становится все сложнее (крупное предприятие может пользоваться услугами многих облачных провайдеров), ИТ-подразделения должны осваивать роль интеграторов сервисов, управляя сервисами во всей экосистеме.

5. *Как без ущерба для безопасности перейти к новому поколению ИТ для бизнеса?*

На руководителей ИТ-подразделений возлагается задача определить новые политики и процедуры безопасности применительно к ИТ-сервисам, предоставляемым по обе стороны корпоративного брандмауэра. В облачной среде считать свое предприятие крепостью, т. е. защищать все с помощью брандмауэра, значит мыслить не только устаревшими категориями, но и нереалистично. Поэтому потребуются дополнительные меры, чтобы обеспечить доступность данных из любого места и в любое время, но при этом не нарушать законов о защите данных.

Такая новая среда потребует от руководителей ИТ-подразделений более активной позиции в защите самого ценного актива компании — ее клиентов. Поскольку безопасность персональных сведений является главной задачей более жесткого регулирования и принудительного осуществления политики, организациям нужно будет продемонстрировать, что они в состоянии защитить конфиденциальную информацию клиентов и обладают необходимой гибкостью, чтобы быстро и решительно отреагировать в случае вторжения в сеть.

Сегодня руководители ИТ-подразделений находятся на распутье. Их решения по названным пяти ключевым проблемам будут иметь важные последствия в ближайшие несколько лет. В конечном счете именно они определяют, будет предприятие расти, стагнировать или утрачивать свои позиции на рынке.

Единая архитектура для всей компании

МЭДЛИН ВЕЙС

Подобно многим сервисным финансовым организациям, фирма Chubb Insurance, занимающая 11-е место среди крупнейших страхователей недвижимости и несчастных случаев в США, быстро осваивала технологии, популярные в начале XXI века. Но как и во многих компаниях, происходило это скорее спонтанно, чем на основе целостного видения.

“Когда я начал работать в Chubb, каждая бизнес-единица имела свою архитектуру и архитекторов, — говорит Джун Друри, занимавший пост СЮ с 2005-го по 2008 г. — основной период становления архитектуры в компании. — Каждый думал, что он прав, и каждый отдел имел уникальную архитектуру. Ни у кого не было полной картины. Мы должны были понять, что важно делать на уровне предприятия, а что лучше оставить бизнес-подразделениям”.

В 2006-м высшее ИТ-руководство этой компании, имеющей оборот в 50 млрд. долл., решило, что для продвижения ИТ на следующий уровень необходимо создавать архитектуру предприятия. После нескольких встреч и обсуждений было решено, что возглавить эту работу должен старший архитектор коммерческого подразделения Патрик Салливан.

Но была одна проблема: Салливан не хотел уходить из своего отдела. Он считал, что назначение главным архитектором компании может затрунить его

взаимоотношения с архитекторами других направлений бизнеса, поскольку те будут воспринимать его как начальника. Работа же в коммерческом подразделении позволяет ему зарабатывать свой хлеб и зависеть только от своих решений наравне с другими архитекторами. После небольшой дискуссии Друри согласился с тем, что Салливан будет работать на двух постах одновременно.

“В это время Салливан использовал логику и здравый смысл, а не властные полномочия для объяснения значимости общей архитектуры”, — вспоминает Друри. Так продолжалось до 2008 г., когда исполнительным вице-президентом и СЮ компании стал Джим Найт, а Салливан наконец занял пост главного архитектора компании.

К тому времени он чувствовал, что архитектура предприятия и компания готовы к предстоящим изменениям. Chubb Insurance перешла на федеративную архитектуру, которая используется до сих пор.

Хотя модель основана на инфраструктуре TOGAF (The Open Group Architecture Framework), Салливан подчеркивает: “TOGAF просто дает нам компоненты. Это не поваренная книга и не готовый рецепт, они должны применяться уместно и интерпретироваться должным образом”.

Достижение компромисса

Применяемая в Chubb архитектура разработана таким образом, чтобы поддер-

живать баланс между разработкой инфраструктуры и поддержкой текущей проектной работы.

Основным фактором в этой работе является то, что архитектура предприятия описывается на языке, понятном непрофессионалам. “План города” — генеральный план для портфолио приложений. Эти приложения связаны с “кварталами города”, которые представляют бизнес-возможности Chubb. Все новые проекты должны получить “разрешение на строительство”, чтобы гарантировать, что они следуют стандартам предприятия и затрачиваемые на них усилия не дублируются в других местах. Если архитекторы нуждаются в нестандартной технологии, они должны затребовать “изменение”.

Наблюдательные советы по архитектуре обеспечивают управление стандартами и их соблюдение в каждом бизнес-подразделении. Они отслеживают ключевые характеристики, включая эффективность, стоимость, баланс, прибыль и инвестиции.

Одна из главных причин успеха ИТ-архитектуры Chubb — фокус на прибыли. Важно и то, что бизнес-партнеры были вовлечены в процесс на ранней стадии проекта и занимаются им до сих пор. Архитектура представлена в таком виде, что бизнес нуждается в ней.

Хотя архитектура предприятия Chubb все еще в разработке, на сегодняшний день достигнуты впечатляющие результаты. Она предоставляет возможности

для коллективного использования инструментов и процессов по всем бизнес-направлениям, тем самым снижая затраты. Например, в 2010-м было сэкономлено 600 000 долл. на перераспределении неиспользуемых лицензий на ПО.

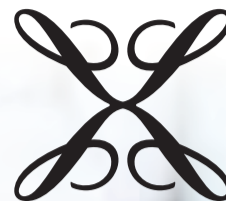
Еще одно преимущество — план инвестиций. Поскольку архитектура предприятия описывает взаимодействие данных, технологий, приложений и бизнес-возможностей, ИТ-директора по каждому направлению бизнеса могут планировать инвестиции совместно с не-ИТ-коллегами. В результате ИТ-отдел пользуется большим доверием, поскольку руководство уверено, что здесь выбираются правильные технологии на основе правильного понимания нужд бизнеса.

Коллективно доступные инструменты готовы к работе еще до того, как они понадобятся. Центры компетенции предоставляют доступ к знаниям такой глубины, которая требуется. Благодаря этому решения по выводу на рынок новых услуг принимаются быстрее, а повторное использование наработанных ИТ обеспечивает дополнительную окупаемость. Это создает прочный фундамент на будущее.

Десятилетнее движение компании Chubb к использованию архитектуры предприятия основывалось на здоровом смысле и взаимной ответственности бизнеса и ИТ-подразделения на каждом шаге.

“Если что-то не дает добавочную стоимость, мы этим не занимаемся, — говорит Салливан. — Мы стремимся минимизировать бюрократию и всегда приводим ясные доводы относительно ожидаемых результатов”.

Большие презентации?
С легкостью.
 Отличный результат?
Всегда.



PIXMA



PIXMA MX884



PIXMA MX: принтер, копир, сканер и факс.

Наилучший результат — только с оригинальными расходными материалами Canon.



PIXMA MX420



PIXMA MX410



PIXMA MX360



Canon
OFFICIAL SPONSOR*

Что нужно знать ИТ-директорам про облака

ДЖОН ПАВОЛОЦКИ

Наступило время облачных сервисов. Компании либо используют облачные сервисы, либо всерьез размышляют о миграции некоторых компонентов ИТ-инфраструктуры в облака. Но с точки зрения ИТ облака не так новы, как кажутся.

В целом, большинство ИТ-директоров уже знают что-то о преимуществах и недостатках облачных сервисов. Вспомните провайдеров приложений (ASP) из 2000-го. Даже тогда цены, гибкость и перспектива экономии на ИТ-инфраструктуре говорили в пользу ASP-решений. В наш лексикон входили соглашения об уровне обслуживания (Service Level Agreement, SLA), зарождалась информационная безопасность. Большой проблемой была передача контроля поставщику (особенно для критических приложений), ее корни растут из середины 80-х, со времен появления аутсорсинга.

Вернемся в 2012-й, в мир, где есть:

- публичные облака (публично доступная инфраструктура);
- частные облака (инфраструктуры, функционирующие для частных клиентов);
- гибридные облака (комбинация публичных и частных облаков);
- различные сервисные модели облачных сервисов — ПО как сервис (Software as a Service, SaaS), платформа как сервис (Platform as a Service, PaaS) и инфраструктура как сервис (Infrastructure as a Service, IaaS).

Конечно, технологии (такие как виртуализация) совершенствуются, но частное облако все еще остается удаленным дата-центром, а SaaS — ASP, только под другим именем. За некоторыми исключениями разговор на тему облачных сервисов между исполнительным директором и ИТ-директором не должен сильно отличаться от обсуждения ASP-решения в 2000-м. В случае с облачными решениями нет нужды изобретать колесо, если вы желаете помочь исполнительному директору понять влияние на бизнес рекомендуемых вами решений.

В то время как для оценки облачных сервисов должен применяться стандартный подход, результаты по определению будут различаться. Нет двух одинаковых

наборов данных или сценариев использования. Электронная почта — это не ERP-система, а ERP не CRM-система. Если ваша компания работает в регулируемой отрасли, такой как финансовый сектор или здравоохранение, следует взвесить целесообразность выбора того или иного поставщика облачного сервиса.

Предложенный мною подход состоит из трех частей.

1. Понимание всех аспектов имеющегося решения.
2. Проверка (технологическая, организационная и финансовая) предлагаемого облачного сервиса или провайдера.
3. Обеспечение снижения рисков путем внесения определенных защитных мер в соглашение о предоставлении услуг (если это возможно) и принятие определенных превентивных мер (независимо от соглашения).

Необходимость понимания всех аспектов имеющегося решения достаточно очевидна, и важность этого нельзя переоценить. Подумайте об информационной безопасности, которая продолжает быть одним из основных препятствий на пути принятия облачных сервисов. Как минимум, результаты вашей проверки должны не только отразить меры безопасности, принимаемые для защиты ИТ-инфраструктуры по документам, но и то, как эти меры реализуются на самом деле. Например, сравните базовый и текущий профили риска.

Содержание экспертизы требует несколько более подробного разъяснения. Следует запросить SLA (если соглашение не предоставлено), уточнить, использует ли поставщик услуги других облачных провайдеров (что усиливает риск). Ваша компания должна изучить подход поставщика к конфиденциальности данных и информационной безопасности, включая используемые инструменты, историю нарушений системы безопасности, историю отказов и восстановлений (если она доступна). Также следует учитывать степень готовности поставщика к сотрудничеству с вашей компанией в ее усилиях по выполнению законодательных или нормативных требований.

В действительности акцент на приватности данных, информационной безопас-

ности и соответствии законодательным нормам — то, что более всего отличает процесс оценки облачных сервисов в 2012 г. от оценки ASP-решений в 2000-м.

При выборе провайдера облачных услуг важное значение имеет финансовая стабильность поставщика и опыт компании в управлении дата-центром и предоставлении хостингового и облачного сервиса. Результаты экспертизы должны быть переданы сотрудникам, занимающимся переговорами по контракту. Например, если существуют сомнения в финансовой состоятельности облачного поставщика и ваша компания имеет технические возможности для внутренней эксплуатации системы (или передаче системы другому доверенному поставщику), нужно обсудить такие условия, как депонирование исходного кода на случай необходимости восстановления сервиса.

Соглашения об облачном сервисе: обсуждение лучших практик

Соглашения о предоставлении облачных услуг — сложный вопрос. Многие из соглашений практически не подлежат обсуждению, поэтому вы должны с осторожностью доверять поставщикам критически важные для компании функции и данные. Если проявить настойчивость, многие поставщики согласятся на переговоры. Ваша задача — фокусироваться на полном цикле жизни данных. Контракт должен явно включать в себя следующие пункты:

- определение того, где эти данные обрабатываются и хранятся и как долго они будут храниться;
- данные о клиентах являются собственностью компании и считаются конфиденциальной информацией вашей компании;
- данные будут предоставлены вашей компании по требованию, независимо от разногласий между сторонами.

Кроме того, соглашение должно предусматривать сотрудничество поставщика с вашей компанией и с любым новым поставщиком при переносе данных в случае прекращения действия договора. В соглашении должна быть указана периодичность создания резервных копий данных, а также цены на дополнительные резервные копии данных и место хранения.

Безопасность данных в облаке

ЭРИК ФРИДБЕРГ

Многим компаниям тема безопасности данных в облачных средах представляется в наивно-упрощенной форме. Облако в их воображении рисуется как единообразный тип вычислительной платформы под опекой сервис-провайдеров, которые обеспечивают безопасность данных и разрешают все сложные вопросы. На самом же деле облачные вычисления могут уменьшать уровень затрат, но при этом создают и новые уровни сложности, с которыми должны работать ИТ-специалисты, юристы и управленческий персонал.

Реальность в том, что облачные вычисления предлагают на выбор широкий спектр вариантов. В одном из крайних случаев это ограниченный аутсорсинг, при котором компания сохраняет ответственность за большую часть компьютерной безопасности, включая конфигурирование серверных ОС и сетевого экрана центра обработки данных, но за исключением физической безопасности облачной аппаратуры. В этом сценарии ваш ИТ-департамент должен обеспечить защиту всех приложений и баз данных, контролировать своевременную установку обновлений безопасности и быть готовым к реагированию на любые формы кибератак или инцидентов.

В другом крайнем случае провайдер облака виртуально предоставляет все серверы и приложения и обеспечивает их безопасность.

В корпоративных сетях, по-видимому, будет присутствовать смешанный набор сред, одна часть которого находится снаружи сетевого экрана и вообще за пределами облака, а другие — в местах, соответствующих конкретному сценарию. Поскольку правила управления угрозами безопасности зависят от модели облака, ИТ-менеджерам очень важно иметь актуальную таблицу, показывающую, какие среды в данное время находятся в облаке, а какие вне его, и соответственно разграничить функции безопасности, за которые отвечают провайдер и сама компания.

Контракт с провайдером должен четко формулировать его обязательства в отношении безопасности. Но при этом надо понимать, что в настоящее время многие хакерские атаки направлены на системы и процессы, которые обычно остаются в ведении самой компании. Вот несколько примеров.

Фишинговые атаки — когда злоумышленник посылает сотрудникам компании инфицированную электронную почту в обход обычных форм периметровой защи-

ты. Лучший способ воспрепятствовать таким атакам — обучение пользователей и политика ужесточения ответственности за инциденты.

Внедрение SQL-кода — когда злоумышленник пытается получить контроль над сервером, внедряя свой код в работающее на нём приложение. Эту опасность можно предотвратить путем разработки хорошего кода приложения и тестирования его безопасности, что обычно не входит в контракт с провайдером облака.

Детальное разграничение ответственности за каждый тип опасности и каждый сегмент среды с определением мер защиты по каждой угрозе является краеугольным камнем безопасности всей организации.

Тут могут встретиться дополнительные осложнения. Провайдеры облака нередко стремятся частично уменьшить затраты путем переноса данных в наиболее эффективное местоположение в стеке — в собственный массив или глобальные центры субподрядчиков. Поэтому обращайтесь пристально внимание на пункты контракта, допускающие использование субподрядчиков и удаленных площадок.

Если компания точно не знает, какие организации будут хранить ее данные и где они будут находиться, ей трудно понять и оценить квалификацию и функциональные роли провайдерского персонала, ответственного за безопасность.

Необходимо детально рассмотреть практики информационной безопасности поставщика и обсудить возможность юридической защиты и освобождения от ответственности, если претензии предъявляются третьей стороной (например, одним из клиентов вашей компании) по причине нарушения системы безопасности, в котором виноват поставщик. Замечу, что из соглашения должно быть изъято ограничение ответственности, которое обычно оговаривает возмещение убытков суммой, эквивалентной 12 мес. использования сервиса.

Важным компонентом управления рисками является страхование, включая страхование, независимое от степени вины застрахованного в инциденте. Как и в случае с традиционным развертыванием на собственной площадке, существует вероятность обвинений от третьей стороны в нарушении интеллектуальной собственности. Страхование возмещения является общей защитной мерой и средством правовой защиты, как и в случае с претензиями, связанными с нарушениями в системе безопасности.

Даже если соглашение с вашим облачным поставщиком необсуждаемое (или минимально обсуждаемое), можно принять меры для уменьшения риска. Например, если поставщик не предоставит гарантии (обещания) информационной безопасности, реализация может быть выполнена так, чтобы персональная, чувствительная или ценная информация (такая как производственные секреты) не пересылалась поставщику сервиса.

Базовые лучшие практики менеджмента ИТ-систем могут снизить риск. Для снижения вероятности взломов установите антивирусное ПО на мобильные устройства и компьютеры, получающие доступ к облачным сервисам с помощью веб-браузера. Обеспечьте резервные интернет-каналы. Создайте планы восстановления в случае обнаружения вторжений или недоступности облачного сервиса в течение более продолжительного времени, чем оговорено в SLA.

Миграция в облака не является делом в стиле “все или ничего”. Компания может начать с некритичных приложений. До перемещения приложений в публичное облако в качестве промежуточного шага можно попробовать частное облако. Подводя итог вышесказанному, следует понять профиль риска для конкретного облачного сервиса и исходя из этого строить свои планы. □

Оставляя за провайдером право свободно переносить ваши данные, вы также можете нарушить директивы и стандарты по защите конфиденциальных данных.

Технически провайдеры облака могут расчленять данные компании, относящиеся к одному приложению, переводя разные данные на разные площадки. Очевидно, такая практика может сильно усложнить мероприятия по обеспечению непрерывности бизнеса. Внимательно изучите текст соглашения с провайдером в вопросах качества обслуживания, чтобы понять, как он собирается обеспечивать готовность данных и вычислительных процессов, если данные территориально распределены.

Качество и реактивность

Качество и скорость реакции — ключевые компоненты любой системы безопасности. Меры реагирования на инциденты должны допускать возможность следующих действий:

- замену пораженных серверов из их образов;
- опрос ИТ-персонала;
- сброс оперативной памяти серверов;
- копирование и анализ логов безопасности;
- усиление устойчивости записи логов во время атаки;
- восстановление из резервных копий на магнитных лентах;

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 16 ►

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)

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) _____

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” | Настольные ПК <input type="checkbox"/> | Портативные ПК <input type="checkbox"/> | Серверы <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) _____

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)?

- 1. Мэйнфреймы
- 2. Миникомпьютеры
- 3. Серверы
- 4. Рабочие станции
- 5. ПК
- 6. Тонкие клиенты
- 7. Ноутбуки
- 8. Карманные ПК

Сети

- 9. Концентраторы
- 10. Коммутаторы
- 11. Мосты
- 12. Шлюзы
- 13. Маршрутизаторы
- 14. Сетевые адаптеры
- 15. Беспроводные сети
- 16. Глобальные сети
- 17. Локальные сети
- 18. Телекоммуникации

Периферийное оборудование

- 19. Лазерные принтеры
- 20. Струйные принтеры
- 21. Мониторы

22. Сканеры

23. Модемы

24. ИБП (UPS)

Память

25. Жесткие диски

26. CD-ROM

27. Системы архивирования

28. RAID

29. Системы хранения данных

Программное обеспечение

30. Электронная почта

31. Групповое ПО

32. СУБД

33. Сетевое ПО

34. Хранилища данных

35. Электронная коммерция

36. ПО для Web-дизайна

37. ПО для Интернета

38. Java

39. Операционные системы

40. Мультимедийные приложения

41. Средства разработки программ

42. CASE-системы

43. САПР (CAD/CAM)

44. Системы управления проектами

45. ПО для архивирования

46. Внешние сервисы

47. Ничего из вышеперечисленного

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

Императив СІО: делать больше, тратить меньше

ФИЛ ГАРЛЕНД

ИТ-организации необходимо постоянно снижать затраты, одновременно работая на благо бизнеса. И способным ИТ-руководителям удастся это сочетать.

В рецессию мало кому из СІО не приходилось неоднократно урезать затраты на ИТ. И мало кто из лидеров бизнеса не рассчитывает, что ИТ должен ежегодно вносить вклад в повышение эффективности работы предприятия.

Притом бизнес требует от ИТ большего, чем постоянное удешевление операций. Технология должна способствовать росту объемов продаж, привлечению клиентов и увеличению валовой прибыли.

ИТ-руководители, фокусирующие внимание на использовании ИТ исключительно для снижения затрат и игнорирующие общеплательные требования бизнеса, могут оказаться в непрочном положении. В один прекрасный день их могут спросить, почему бы технологии не быть не только продуктивной, но и инновационной.

У себя в PricewaterhouseCooper мы все чаще слышим жалобы наших СІО: “От нас требуют сидеть на двух стульях!”. Обеспечивать более чем “пятнадцатичную” надежность при сокращении затрат и одновременно помогать бизнесу апробировать и внедрять новые технологии — это представляется почти несбыточной мечтой.

К счастью, передовые СІО изобрели пути снижения операционных затрат, сохраняя операционное качество и одновременно инвестируя в бизнес-инициативы. А наиболее стратегически мыслящие СІО расширяют понимание императива эффективности до уровня инвестиций в общие цели бизнеса.

Главные подходы, позволяющие этим СІО решать свою двудеиную задачу, включают следующее.

- Рассмотрите операционную эффективность как копилку времени и денег для инвестиций в освоение новых технологий. Обычно ИТ-департаменты не могут самостоятельно распоряжаться сколько-нибудь весомой частью экономики от технологического снижения затрат, но многим удается кое-что оставить за собой. Деньги и время, возвращенные ИТ для реализации стратегических инициатив, дают ИТ-сотрудникам непосредственную личную мотивацию, показывающую эффективность их работы.

Также и бизнес-подразделения могут использовать собственное улучшение операционной эффективности, высвобождая время и средства для финансирования инновационных программ. Работая в связке, ИТ- и бизнес-отделы умножают этот эффект и достигают большего.

- Выбирайте из сотрудников бизнес-отделов тех, кто может стать помощником ИТ-отделов. Поощряйте этих людей (конечно, в структурированной и управляемой форме) в сотрудничестве с ИТ-специалистами использовать такие технологии, как аналитика больших объемов данных, облачные сервисы, семантические приложения, социальные сети и мобильная доставка контента.

Этот подход не только разрушает барьер между ИТ- и бизнес-подразделениями, но также поддерживает передовой технологический уровень бизнеса и помогает ИТ-руководителю узнавать, где технология может дать реальные выгоды бизнесу, что еще и поможет обосновать необходимость в финансировании.

Это более продуктивно, чем поручать своим ИТ-специалистам самостоятельно выявлять высокопотенциальные технологии, а затем пытаться продвигать их в бизнес. ИТ- и бизнес-подразделения должны искать полезные инновации сообща.

- Будьте требовательны в отношении стандартизации. Исключения и специ-

альные решения стоят денег и времени. Каждый бизнес-отдел смотрит на мир через свой специфический объектив и хочет, чтобы ИТ-отдел обеспечивал его столь же специфической технологией. На самом же деле большинство операций не являются и не должны быть уникальными; то же самое относится к технологиям, которые помогают их выполнять. Отказ от ненужных сложностей и излишне адаптированных заказных решений уменьшает затраты, помогает СІО работать быстрее и высвобождает силы для поиска того, что более важно для бизнеса.

Избегая лишней индивидуализации, отвлекающей внимание от крупных корпоративных целей, важно позаботиться, чтобы СІО не приобрел имиджа человека, который постоянно говорит “нет”. Умные ИТ-руководители убеждают СЕО возлагать функции гармонизации процессов на бизнес-лидеров, чтобы на ИТ-отдел не сыпались упреки в плохой поддержке отдельных бизнес-подразделений.

- Отличайте ядро от контекста. Бизнес-персоналу нельзя экспериментировать с финансовыми, закупочными, инвентарными, производственными и другими базовыми ИТ-системами предприятия или использовать их отдельные модули помимо их главного назначения. То же касается и базовых сервисов, например безопасности. Однако на уровне бизнес-отдела столь же строгий контроль уже неуместен. Можно загубить ценные инициативы, если, скажем, запретить эксперименты с мобильными приложениями, Web-аналитикой, моделированием процессов, социальными сетями, средствами групповой работы, сценарным планированием и использованием новых устройств типа Apple iPad.

Мы называем эти ориентированные на пользователя технологии и процессы “контекстными”, так как они помогают в выработке стратегий, анализе и взаимодействии с клиентами в свете изменчивого поведения и рыночных тенденций, в том контексте, где умелое ведение бизнеса обеспечивает стратегические преимущества.

Очень важно, чтобы контекст не загрязнял ядро, но, с другой стороны, нельзя, чтобы терялась связь между ядром и контекстом. Некоторые СІО используют свои должностные полномочия, чтобы препятствовать просачиванию контекстных инноваций внутрь ядра.

Например, СІО одной химической фирмы разрешает бизнес-персоналу использовать Microsoft Excel для финансового анализа и сценарного планирования внутри своего подразделения, однако в базовую финансовую систему могут вноситься только одобренные способы анализа. Если экспериментальные анализы оказываются полезными для всей компании, СІО и руководители главных бизнес-отделов могут совместным решением санкционировать перенос нововведения в ядро.

Другой СІО из компании по производству потребительских товаров организует инновационные центры, где персонал бизнес- и ИТ-департаментов исследует контекстные идеи и технологии. Их идея — поощрять культуру исследования, когда инновации являются не автономным проектом маленькой группы людей, работающих в изоляции от остального персонала, а публичной деятельностью на благо компании. Базовые системы компании остаются под контролем СІО при четко организованной системе рассмотрения изменений на уровне корпоративного управления.

- Не старайтесь все контролировать одинаково дотошно. Разумные СІО избегают шаблонного подхода к контролю. Они понимают, что разная работа требует разной степени контроля и что принципы контроля со временем могут пере-

сматриваться. Это помогает им не тратить драгоценное время и силы на лишние проверки.

Например, СІО корпорации Bechtel Гейр Рамлет понял, что управление такими пользовательскими устройствами, как ноутбуки и смартфоны, отнимает у компании все больше и больше сил. Как говорилось в его интервью *Technology Forecast* в летнем номере 2009 г., по его мнению, “любой сотрудник в любое время должен иметь доступ к нужным ресурсам из любого места и посредством любого устройства”.

В избранном Рамлетом подходе безопасности достигается тем, что корпоративные данные никогда не переносятся на конечное устройство и всегда остаются на прочно защищенных корпоративных серверах. По его словам, “пользователь может использовать самолично выбранное устройство, и на то время пока он подключен к сети, ему предоставляются необходимые сервисы”. Перестроив на фундаментальном уровне свой подход к безопасности, Рамлет смог ослабить некоторые элементы дорогостоящей, жестко контролируемой модели сквозной безопасности.

Однако Рамлет настаивает на использовании сильно стандартизованных компонентов в центре обработки данных, что снижает уровень сложности и затрат и обеспечивает лучшую масштабируемость. Жесткий контроль в этом вопросе экономит деньги, повышает реактивность и позволяет Bechtel быстро использовать преимущества новых предложений по вычислениям в публичных облаках.

Целостный взгляд на роль ИТ в бизнесе

Общей чертой этих прогрессивных подходов является целостный взгляд на роль ИТ в бизнесе. ИТ-руководитель — не только исполнитель заказов, не только “машинное отделение” и не только провайдер технологий. Также он не является диктатором процессов или технологий. Вместо этого СІО — ключевой партнер по общему делу, сочетающий дальновидный анализ затрат и выгод с четким пониманием своей функции в реализации бизнес-целей компании.

В компаниях, где реализуются такие подходы, СІО рассматривают как часть бизнес-руководства. Однако партнерство распространяется и на более низкие уровни. В таких компаниях бизнес-отделы смотрят на внутренний ИТ-персонал как на своих коллег, и поэтому ИТ-организация хорошо осведомлена об интересах и о нуждах бизнеса. Внутренний ИТ-персонал также может поддерживать, контролировать и направлять в правильное русло технологические эксперименты бизнес-персонала. При таком взгляде на вещи СІО становится такой же бизнес-профессией, как бухгалтер, маркетинг или производство.

В PricewaterhouseCoopers придумали термин “ситуационный СІО” для описания метода руководства, ориентированного на управление операциями с оптимизацией издержек и реальным вкладом в решение стратегических задач бизнеса. При необходимости ситуационный СІО может чередовать три роли — операции, “оркестровку” (провайдеров, процессов и приоритетов) и стратегию, с сохранением перспективного видения ИТ как помощника в достижении целей бизнеса.

Для многих СІО ИТ-операции отнимают все силы и время, и они боятся выпустить дело из рук. Однако замыкаясь на операциях, вы не сможете вносить вклад в решение крупных задач бизнеса и не будете восприниматься как бизнес-руководитель. Поэтому важно иметь надежных помощников в управлении повседневными операциями, которым можно смело делегировать ответственность, не тревожась за состояние дел.

Конечно, вам надо оставаться в контакте со своими помощниками, имея высокоуровневый взгляд на ИТ-операции как компонент стратегического мышления. Иногда вам может потребоваться непосредственно вникнуть в курс ситуационных дел, но это должно быть ситуационным исключением из правил.

Замыкания на операциях есть еще одна непривлекательная сторона — оно создает впечатление непрочности операционной инфраструктуры или недостаточной квалификации ИТ-персонала. В любом случае есть вероятность, что за повседневными заботами вы не сможете находить пути повышения эффективности.

В противоположность этому ситуационный СІО видит перед собой широкую картину, понимая, что операционная эффективность открывает возможности для получения стратегических выгод и что решение крупных задач требует наличия ИТ-специалистов, незашоренных на операциях.

Операционная эффективность и стратегические инновации могут усиливать друг друга. Творческое понимание операционной эффективности ИТ может рождать идеи по повышению продуктивности других сторон бизнеса. Этот фокус может формировать культуру творческой активности в среде ИТ-персонала, который сможет активнее участвовать в контекстной творческой деятельности бизнес-отделов. А партнерство с бизнес-подразделениями в исследовании технологических инноваций будет помогать СІО переосмысливать свои операционные подходы с помощью новых идей.

Не стоит заблуждаться — ситуационный подход к деятельности СІО не прост, и у многих СІО может не хватить квалификации, уверенности и эмоционального подъема, чтобы активно идти по этому пути. Но те, кто так действует, могут достичь многого.

Если вы стремитесь стать ситуационным СІО, который является частью бизнеса, конечно, необходимо иметь хорошо отлаженные и эффективные операции. Но это начало, а не конечная цель игры. ■

Безопасность данных...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 14

- мониторинг трафика во время атаки при помощи установленных сетевых анализаторов;

- внедрение в сеть серверов-ловушек как приманки для злоумышленников, а также использование других методов обнаружения вторжений.

В случае DoS-атаки — когда злоумышленники забивают сеть бессмысленными данными или запросами — необходима четкая координация действий между провайдером облака, вышестоящим сервис-провайдером Интернета и атакуемой компанией, чтобы попытаться отвести в сторону или отфильтровать нелегитимный трафик. Желательно заранее навести справки, может ли провайдер облака быстро предпринять все необходимые действия, будет ли он вообще это делать и достаточно ли квалифицирован в этом плане его персонал.

Распределение данных по глобальному стеку может усложнить реакцию на инцидент, особенно если по контракту провайдер вправе менять места хранения данных исходя из собственных соображений эффективности.

Таким образом, облачные вычисления отнюдь не являются магическим решением проблем безопасности. Наоборот, они порождают много сложностей и требуют решения дополнительных вопросов. Управление рисками нуждается в доскональном обдумывании, четком определении сфер ответственности и внимательном анализе юридических формулировок договора. ■

Актуальные акценты в ИБ

ВАЛЕРИЙ ВАСИЛЬЕВ

На наших глазах возникает новый ландшафт информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). В терминологии, которую использует главный аналитик IDC Френк Дженс, этот процесс ведет к формированию третьей платформы ИКТ. Если две предшествующие платформы опирались на мэйнфреймы с терминальным доступом и на клиент-серверную архитектуру с сетевым доступом соответственно, то важнейшими составляющими новой платформы ИКТ г-н Дженс называет облачные сервисы, мобильный широкополосный доступ, социальные аспекты в ИКТ, большие данные и аналитические подходы к их использованию.

Эти выводы г-на Дженса подтверждает статистика ИКТ-рынка. Прошлый год, как констатирует IDC, был примечателен тем, что объем хранимых неструктурированных данных (аудио, видео, мультимедиа) сравнялся с объемом структурированной информации. В году нынешнем, по прогнозам IDC, объемы данных, передаваемых по мобильным сетям, сравняются с объемами данных в проводных сетях, а количество мобильных устройств доступа вдвое превысит количество стационарных.

В денежном выражении рост вложений в третью в терминологии г-на Дженса платформу ИКТ на этапе до 2020 г. составит 70% (для сравнения: аналогичный показатель для второй платформы, как предполагают в IDC, будет равен примерно 30%). По прогнозам IDC, 5 млрд. долл. оборота рынка ИКТ в 2020 г. поделится между второй и третьей платформами в отношении 3:2, в то время как сегодня это отношение составляет примерно 5:1. Опросы IDC показывают, что компании намерены в ближайшие три года перевести в облака около 45% корпоративных ИТ-услуг.

Главные современные вызовы для информационной безопасности (ИБ) содержат в себе именно аспекты, связанные с формированием третьей платформы ИКТ. Так, корпоративные пользователи предпочитают применять личные, более удобные для себя персональные мобильные устройства для доступа не только к личным, но и к служебным ИТ-ресурсам. В то же время многие из этих устройств, как и устанавливаемые на них программ-

ные приложения, не рассчитаны на поддержку корпоративных политик ИБ. Поэтому консультант по ИБ корпорации HP Денис Батранков рекомендует для повышения защищенности мобильных пользовательских устройств устанавливать на них наиболее надежные, проверенные операционные системы.

По мнению консультанта по безопасности компании Check Point Software Technologies Антона Разумова, несмотря на то, что для обеспечения ИБ мобильного доступа в компаниях имеются наложенные решения корпоративного уровня, применять в качестве корпоративных те устройства, которые изначально были разработаны для индивидуального использования, вообще не стоит. Он напомнил, что платформа iPhone, например, при функционировании активно взаимодействует с облачным сервисом iCloud и обеспечить ее защищенность в соответствии с требованиями корпоративных ИБ-политик просто невозможно. Поэтому г-н Разумов предлагает четко ограничивать список допускаемых для корпоративного использования конъюмерских устройств и устанавливаемых на них ОС и полностью распространять на них реализуемые в компании ИБ-политики, в первую очередь связанные с обновлением ПО и шифрованием на мобильных устройствах чувствительных данных.

Денис Батранков отметил, что операторы мобильной связи на своей стороне могут развертывать соответствующие ИБ-средства для предоставления услуг, повышающих защищенность как индивидуальных, так и корпоративных клиентов от мошенничества, вредоносного и нежелательного контента. Эти средства, по его наблюдениям, уже в достаточном количестве присутствуют на рынке. Однако подвизку в направлении такого рода обслуживания он видит только со стороны операторов домашних сетей, предлагающих защиту домашних компьютеров. Большая же часть российских операторов, обслуживающих мобильных клиентов, сегодня, на его взгляд, в подобных услугах не заинтересована, хотя со стороны корпоративного сектора проявляется интерес к сервисам обеспечения ИБ мобильных подключений персонала.

С облачной архитектурой ИКТ связывают активизацию перехода к сервисной

модели предоставления ИКТ-ресурсов. Однако следует учитывать, что в облаках ИКТ-ресурсы разделяются между многими пользователями, которые могут ничего не знать друг о друге, тем более что соседи по разделяемым ресурсам динамично меняются. При этом управление этими ресурсами (полностью или частично) переходит к провайдерам облачных услуг. Столь же неопределенным в облаках оказывается положение владельцев больших данных, лишенных представления о точном месте нахождения своих данных, о режимах их применения и допущенных к ним пользователях.

Разумно предположить, что все участники процесса предоставления ИКТ-ресурсов в парадигме третьей платформы должны быть готовы к тому, чтобы разделять между собою связанные с переходом на эту платформу ИБ-риски. Действительно, такой процесс идет, и соглашения об уровне предоставляемых услуг (SLA) становятся все более зрелыми, а список включаемых в них требований расширяется, объединяя наряду с техническими также финансовые и юридические аспекты. Однако, как подчеркивает руководитель направления консалтинга компаний EMC Russia & CIS Алексей Грачев, компаниям не стоит уповать на SLA с провайдерами ИТ- и ИБ-услуг, как бы грамотно эти соглашения ни были составлены. Им надлежит помнить о том, что ответственность как за надлежащее использование ИКТ-ресурсов, так и за их бизнес в целом в любом случае лежит на них, владельцах и руководителях компаний.

Российский ИБ-рынок, по оценкам IDC, вырос в 2011 г. на 25% и составил более 800 млн. долл., продемонстрировав особенно высокую динамику в сегменте аппаратных решений и ИБ-услуг и умеренный рост в сегменте ПО для ИБ. Субъективно фиксируя рост зрелости российских пользователей в области ИБ, вице-президент и региональный директор IDC в России и странах СНГ Роберт Фариш отмечает, что давать более точные оценки состояния и динамики ИБ-рынка мешает его чрезвычайная закрытость, а также отсутствие должных метрик.

Денис Батранков отметил послекризисный рост вложений российских компаний, особенно в развертывание тяжелых ИБ-систем, что он связывает с повышением зрелости заказчиков, а также с увеличением потока данных от средств защиты и общим усложнением корпоративных

ИБ-систем. Как фактор влияния со стороны общества и государства на технологическое развитие ИБ в стране он отметил интерес к решениям операторского и корпоративного уровня, обеспечивающим фильтрацию веб-контента и ограничение доступа в Интернет.

Руководитель направления развивающихся технологий компании Cyber Ark Андрей Дулькин отметил смещение фокуса в корпоративной ИБ с задач соответствия требованиям регуляторов на борьбу с кибератаками. Он связывает это с тем, что в прошлом году киберпреступникам удалось провести несколько громких атак на крупные международные компании, которые в результате понесли серьезные убытки, а также с ростом профессионализма корпоративных заказчиков, переходящих от ИБ ради "галочки" соответствия внешним требованиям к защищенности от реальных ущербов.

Согласно наблюдениям г-на Дулькина, в связи с недавними успешными АРТ-атаками (Advanced Persistent Threats — целенаправленные многоплановые продолжительные угрозы) на известные крупные коммерческие структуры в процесс регулирования ИБ начали включаться страховые компании. Они оказывают давление на своих клиентов, требуя от них снижения ИТ-рисков за счет использования вполне определенных технологических решений и средств.

Самым слабым звеном в процессе обеспечения ИБ был и остается человек. Чтобы противостоять современным ИБ-угрозам, в том числе и таким, как АРТ, г-н Разумов рекомендует использовать в корпоративной ИБ-системе эшелонирование, активно вовлекать в процесс обеспечения информационной безопасности непосредственно персонал, применяя для этого как организационные, так и технологические средства, внедрять широкий спектр ИБ-продуктов, закрывающих разнообразные векторы атак и способных интегрироваться между собой для наращивания функционала и выявления корреляций между ИБ-событиями и оперативным реагированием на них.

По мнению г-на Грачева, работа со всеми участниками процесса обеспечения корпоративной ИБ — администрацией компании, ИБ-специалистами, рядовым персоналом, клиентами, партнерами — должна строиться не столько на наказании, сколько на вовлечении их в сознательное обеспечение этого процесса, на понимании своей роли, своих прав и обязанностей в нем. □

2012-й: чем совершеннее атаки, тем больше сетевых взломов

ФАХМИДА РАШИД

Ричард Кларк, бывший глава службы кибербезопасности Белого Дома, назвал 2011-й "годом взломов". Станет ли 2012-й годом, когда предприятия начнут применять на практике полученные уроки и остановят атаки? Скорее всего, нет, поскольку эксперты по безопасности предвещают еще более изощренные атаки в наступившем году.

По мнению Кларка, атаки в 2011-м разделялись на четыре категории: киберкриминал, хактивизм, кибершпионаж и кибервойна.

Подрядчики министерства обороны, правительственные агентства, другие публичные и частные организации сообщали о сетевых взломах и последующих кражах интеллектуальной собственности, персональных данных и финансовой информации. Хактивистские группы Anonymous и Lulz-Sec продемонстрировали, насколько большой урон они могут причинить большим организациям, применяя хорошо известные техники атак на уровне приложения.

Что будет с безопасностью в 2012 г? Перспективы мрачные. Эксперты предуп-

реждают, что киберпреступники нацелятся на приложения, мобильные устройства и сайты социальных сетей. Увеличится количество социально-инжиниринговых атак, поскольку мошенники предварительно исследуют жертву для проведения более точной атаки.

Дэвид Коретц, исполнительный директор компании Mykonos Software, сообщил eWeek, что 2011-й стал годом зрелости для изощренных атак на веб-приложения. Люди и раньше говорили об угрозах в адрес веб-приложений, но они затруднялись дать количественную оценку проблемы. "В 2011-м они впервые начали беспокоиться о веб-безопасности", — сказал Коретц.

Злоумышленники атакуют приложения с помощью SQL-инъекций и межсайтовых скриптов, чтобы получить доступ к конфиденциальной информации, говорит Лори Мак-Витти, старший менеджер по техническому маркетингу в компании F5 Networks. Существует большое количество комплектов инструментов для взлома, что позволяет выполнять изощренные атаки даже неквалифицированным злоумышленникам.

По его мнению, в 2012-м таких инструментов появится еще больше.

Все более распространяются социальные сети. Forrester прогнозирует, что 76% предприятий приоткроют доступ к этим сайтам, а 41% дадут добро на неограниченный доступ. Многие утечки информации и известные кибератаки в уходящем году базировались на социальной инженерии, электронных письмах со зловидами и ссылками на зловредные веб-сайты, сообщает Рик Холланд, аналитик из Forrester.

Согласно отчету Verizon по расследованию краж информации (Data Breach Investigations Report), в общем объеме всех социально-инжиниринговых атак в 2011-м атаки на социальные сети составляли только 5%. В 2012-м, по словам Холланда, Forrester ожидает значительного роста.

Зловреды для мобильных платформ обрели известность в нынешнем году, когда Google удалила приложения, зараженные зловредом DroidDream, из Android Market и (дистанционно) с пользовательских устройств.

По сведениям центра глобальных угроз компании Juniper Networks, значи-

тельно увеличилось количество и сложность вредоносного программного обеспечения, направленного на мобильные платформы. Преступники разработали мобильную версию троянца Zeus для слежки за банк-клиентами. Многие смартфоны были инфицированы зловредами, которые без участия пользователей превратили их в зомби — участников ботнетов.

Согласно прогнозам Forrester, в наступившем году количество мобильных устройств у сотрудников достигнет 60 млн. планшетов и 175 млн. смартфонов. Эти устройства будут использоваться главным образом не в защищенной корпоративной среде, а в домашних офисах, с публичными точками доступа и в сторонних сетях.

Чтобы лучше защитить мобильных пользователей, предприятия переместят операции по защите контента в облака. Холланд считает, что специалисты по безопасности должны быстро адаптироваться к разнообразию форм-факторов мобильных устройств, к развитию угроз от социальных сетей и сложных вредоносных программ. □

ИТ-аутсорсинг: уже формула успеха или всё ещё миф?

АЛЕКСЕЙ ВОРОНИН

Владелец любого бизнеса в развитой западной стране теоретически может передать на аутсорсинг почти весь свой бизнес — начиная с обслуживания парка автомобилей, бухгалтерии, кадровой службы, технической поддержки ИТ-систем, производства и заканчивая управлением финансовыми потоками и генерацией творческих бизнес-идей, кроме, пожалуй, одного: права собственности и права получать прибыль со своего бизнеса. Как один из примеров успешной компании — мирового лидера, чей бизнес построен на модели аутсорсинга, многие эксперты называют Apple. И для этого у них есть основания, ведь согласно опубликованным недавно данным, эта глобальная и достигшая многих успехов корпорация имеет более 150 партнеров по всему миру.

Но для большинства компаний и в мире, и в России столь масштабный аутсорсинг — абстракция, теория. А на практике представитель аутсорсера, приходящий с предложением своих услуг, по-прежнему часто наталкивается на непонимание и даже активное сопротивление самой идее передачи каких-либо внутренних процессов сторонней организации. Один из самых первых вопросов, который задается при этом бизнесом, — насколько аутсорсинг целесообразен с экономической точки зрения? Актуальны и темы соблюдения конфиденциальности, оценки качества оказываемых услуг, выстраивания взаимоотношений с аутсорсером, а также возможные проблемы при разрыве соглашения или смене поставщика внешних сервисов. Вместе с тем, судя по выступлениям, прозвучавшим на международной конференции “Аутсорсинг 2012: от хорошего к великому”, организованной и проведенной Lemon Group, многие представители российского крупного бизнеса уже прониклись преимуществами аутсорсинга и начинают пользоваться услугами специализированных компаний на самых разных направлениях своего бизнеса, в том числе и в сфере поддержки корпоративных ИТ-систем.

ИТ-аутсорсинг: российский рынок

Российский рынок ИТ-аутсорсинга пока еще сильно отстает от западного, констатирует Александр Файнбойм, руководитель направления аутсорсинга технической поддержки компании КРОК. Одним из наиболее востребованных сервисов по-прежнему остается самый простой — поддержка пользователей. Что касается передачи специализированным компаниям технической поддержки бизнес-приложений, ИТ-инфраструктуры, телекоммуникаций, то на этом направлении всё только начинает меняться в лучшую сторону. Дальнейшему распространению ИТ-аутсорсинга еще мешает неопределенность терминологии, отсутствие единой методологии и стандартных метрик. Путаница в терминах и взаимное непонимание зачастую приводят к ситуации, когда заказчик под обслуживанием подразумевает одно, поставщик услуг — другое, а в сервисном соглашении (так называемое SLA — Service Level Agreement) прописывается третье. С целью снижения рисков непонимания между заказчиком и поставщиком внешних ИТ-сервисов некоммерческое партнерство “Ассоциация стратегического аутсорсинга” (АСТРА), являющееся аффилированной структурой международной ассоциации IAOP (International Association of Outsourcing Professionals), уже разработало глоссарий терминов аутсорсинга; в ближайшее время появится каталог услуг, в планах на будущее — разработка сбалансированной системы метрик, которые формализуют эффек-

тивные методы оценки аутсорсинга для различных сфер бизнеса.

Сергей Македонский, президент НП АСТРА, помимо перечисленного выше объявил о планах по проведению специализированных обучающих семинаров, в том числе и в регионах. Объем российского рынка ИТ-аутсорсинга представитель ассоциации оценил весьма высоко — на уровне 1,3 млрд. долл. Причем, как пояснил докладчик, данная цифра относится только к открытому рынку — тому, на котором работают коммерческие поставщики услуг. Если же включить сюда невидимый сектор рынка — тот, на котором работают инсорсинговые компании, — то, по мнению Сергея Македонского, цифра возрастает до уровня 7—8 млрд. долл. Касаясь факторов, препятствующих распространению ИТ-аутсорсинга на российском рынке, докладчик назвал отсутствие реальной конкуренции, коррупцию, низкий уровень специалистов и недоверие к поставщикам услуг. Специфика российского рынка состоит и в острой нехватке специалистов, а также в том, что кадры готовятся в основном внутри предприятий. Именно с целью формирования нового облика индустрии, подытожил докладчик свое выступление, ассоциацией АСТРА и был выпущен глоссарий терминов, готовится каталог услуг, планируется проведение семинаров. Все эти меры призваны повысить уровень доверия бизнеса к аутсорсингу, наладить продуктивный диалог между заказчиками аутсорсинговых проектов и исполнителями.

Долгий путь

к ИТ-аутсорсингу: российский опыт

Практическим опытом передачи на аутсорсинг одного из направлений ИТ-поддержки бизнеса крупной нефтяной компании ТНК-ВР, а именно — службы полевых инженеров поддержки пользователей, поделился Антон Строкович, заместитель вице-президента по ИТ и руководитель ИТ-департамента корпорации, и Вадим Мителев, заместитель генерального директора по операционной деятельности “ТБинформ”.

Проект, реализованный в ТНК-ВР, интересен не только своим масштабом и высоким годовым бюджетом (порядка 10 млн. долл.), но и форматом выбора компании — поставщика сервисов: был проведен открытый тендер, в котором приняла участие порядка двадцати аутсорсеров. Характерно, что ТНК-ВР на этапе подготовки тендера был вынужден преодолевать мифы, живущие в головах участников рынка аутсорсинга, один из которых состоит в том, что в тендерах участвовать бесполезно, ибо заранее “всё поделено”. Мифы об аутсорсинге, отметил Антон Строкович, существуют не только у поставщиков сервисов, но и в головах заказчиков. В их числе — представления о том, что аутсорсинг автоматически “уберет бардак”, а поставщик после заключения соответствующих соглашений “сделает всё сам”. К заблуждениям докладчик отнес и бытующее в среде бизнеса мнение, будто бы российского рынка аутсорсинга не существует. На самом деле не только рынок должен созреть, но и сама компания должна быть внутренней готова к передаче ряда ИТ-процессов стороннему поставщику сервисов, считает Антон Строкович. В рамках подготовки вывода услуг на аутсорсинг необходимо консолидировать потребности в сервисах, собрать все данные по ним, выработать модель закупки услуг и только затем, на основании выработанной базовой модели, провести тендер. Через некоторое время работы по договору обязательно необходимо предусмотреть совместную с сервис-провайдером корректировку модели оказания услуг.

В понимании ТНК-ВР, аутсорсинг по своей сути — это долгий путь от аутстаф-

финга, предполагающего первичные, не совсем точные сервисные соглашения, типовые коэффициенты показателей эффективности и прямое подчинение исполнителя заказчику, к стратегическому взаимовыгодному партнерству, когда профессионалы фактически управляют частью бизнеса компании-заказчика. Что касается экономической стороны, то компания-подрядчик должна получить прогнозируемую прибыль, а заказчик проекта — экономию на совокупной стоимости владения ИТ.

В заключение своего доклада Антон Строкович подчеркнул, что единственная возможность получения бизнесом нормального аутсорсингового сервиса — добросовестное, постоянное и открытое взаимодействие с рынком поставщиков специализированных услуг, ибо стоит один раз провести закрытый тендер, и доверительный диалог становится невозможным.

Вадим Мителев отметил, что целью компании “ТБинформ” является развитие ИТ-систем, связанных непосредственно с производством нефти, поэтому и была служба полевых инженеров выведена на аутсорсинг. В планах на 2012—2013 гг. — передача на аутсорсинг дата-центров, телекоммуникационных каналов. И одним из важных факторов, способствовавших такой стратегии развития ИТ-поддержки бизнеса, стало появление на российском рынке поставщиков высококачественных сервисов по данным направлениям. Напомним, что ТНК-ВР в прошлом году предполагал продать “ТБинформ”, но в итоге отказался от этих планов, решив, что передача внешней компании всех, в том числе критичных для бизнеса, ИТ-сервисов нежелательна. Вполне логично поэтому, что сегодня одним из важных направлений работы “ТБинформ” является, по словам Вадима Мителева, так называемая SAP-практика, основные задачи которой состоят в снижении затрат на внедрение и поддержку SAP и в адаптации лучших практик по развитию компетенций.

ИТ-аутсорсинг и облачные сервисы

Владимир Зайцев, директор департамента корпоративных услуг “НР России”, осветил проблематику оказания облачных услуг. Среди мотивирующих факторов обращения российских заказчиков к облачным услугам докладчик назвал устаревшее оборудование, предполагаемый (но трудно предсказуемый по объемам) рост бизнеса, а также необходимость замены или реконструкции ЦОДа и снижение косвенных затрат. В числе стимулов оказались, как ни странно, и соображения информационной безопасности, хотя обычно данный фактор рассматривается скорее как вызывающий сомнения и даже демотивирующий. Но поскольку представитель НР имел в виду услуги ЦОДов, расположенных за рубежом, становится понятно, о какой именно информационной безопасности идет речь.

К преимуществам облачных сервисов, уже ставших традиционными и вполне понятными бизнесу, Владимир Зайцев отнёс сокращение сроков развертывания проектов, перевод капитальных затрат в операционные (“покупается не “железо”, а мощности”), снижение стартовых инвестиций, повышение прозрачности и прогнозируемости затрат, экономия за счет технологий виртуализации. Вместе с тем использование облачных сервисов предполагает некоторую внутреннюю перестройку ИТ-инфраструктуры компании, а именно — изменение архитектуры ряда ИТ-систем, а также увеличение пропускной способности коммуникаций.

Подход к проведению тендера, продемонстрированный ТНК-ВР, Владимир Зайцев назвал идеальным. В то же вре-

мя хотя тендер и дает возможность, используя конкуренцию на рынке, получить хорошую цену, выбор поставщика посредством тендера, по мнению представителя НР, имеет и свой недостаток: компания-заказчик должна четко знать свои потребности, а для этого ей нужны высококвалифицированные специалисты. Другой возможный путь — выбор поставщика сервисов на основе предварительного анализа рынка, без проведения тендера. В числе преимуществ данного подхода — минимальные затраты и отсутствие необходимости стандартизации своих потребностей под возможности рынка ИТ-услуг, а возможный недостаток — более высокая стоимость. В заключение докладчик отметил, что оба подхода имеют право на существование, а у “НР России” имеются как заказчики, полученные в итоге участия в тендере, так и стратегические партнеры, выбравшие компанию именно по результатам сканирования рынка.

От необходимости к удобству

Большинство выступлений на конференции было выдержано в мажорном тоне, что, по всей видимости, отчасти объясняется действительно состоявшимися качественными подвижками на российском рынке аутсорсинга, отчасти — задачами мероприятия по продвижению идеологии внешних сервисов, а отчасти и тем, что основная часть докладчиков — представители крупного бизнеса. Можно предположить, что ситуация в секторе СМБ (средний и малый бизнес) намного сложнее. По крайней мере представитель одной небольшой аутсорсинговой компании, работающей на рынке СМБ, в частной беседе в кулуарах конференции был категорически не согласен с позитивными оценками рынка в докладах выступавших, тон которых показался ему чересчур победным. По его мнению, ситуация намного сложнее. Одной из основных проблем рынка СМБ, на его взгляд, является то, что большинство руководителей предприятий откровенно не понимают, зачем им нужны услуги профессиональных аутсорсинговых компаний. Многие небольшие фирмы вполне обходятся услугами студента-внештатника, и, в их понимании, именно это и есть аутсорсинг. Мешает развитию рынка и отсутствие стандартов работы поставщика сервисов и связанная с этим проблемой большого количества некомпетентных, дискредитирующих аутсорсинг компаний. Что касается внимания, уделяемого рынку СМБ той же АСТРА, то, по мнению собеседника, его пока, мягко говоря, недостаточно. Сегодня рынок СМБ, видимо, действительно не является слишком привлекательным — в силу небольших бюджетов и больших проблем, связанных с низкой квалификацией и непониманием аутсорсинга со стороны руководства “малых бизнесов”. Но рано или поздно крупные клиенты выберут себе партнеров, и аутсорсерам придется вплотную и активно заняться и этим сегментом. И возможно, уже сегодня было бы полезно запланировать разработку метрик (или, что, вероятно, будет точнее, — перевод и адаптацию соответствующих западных стандартов) не только по сферам бизнеса, но и в зависимости от его масштабов.

Отметим в заключение, что один из докладчиков, на наш взгляд, удачно перефразировал несколько пафосный слоган конференции (“от хорошего к великому”) в более практичный и отвечающий жизненным реалиям: “От необходимости к удобству”. Видимо, это и есть то самое качественное изменение российского рынка аутсорсинга, когда основным мотивирующим фактором становятся не схемы по оптимизации налогов, а понимание удобства и действительной пользы аутсорсинга с точки зрения бизнеса. ■

ЕСМ-рынок: стабильно высокая динамика развития

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

В течение уже многих лет — кажется, с начала этого столетия — почти каждый обзор по тематике управления корпоративным контентом (ЕСМ) приходится начинать словами, что это направление — одно из самых интересных и динамичных среди всех других сегментов корпоративного программного рынка. Подтверждением тому является и то, что если другие софтверные темы обычно находятся в фокусе интересов аналитиков два-три года, в период вхождения в стадию зрелости, то ЕСМ остается в их поле пристального зрения уже почти десять лет. Причина такой “аномалии”, впрочем, вполне понятна. Дело в том, что именно ЕСМ отражает динамику развития ИТ как таковых; здесь в первую очередь находят применение появляющиеся ИТ-инновации (например, сначала Web, потом Web 2.0, затем облачные модели), проходит их проверка на востребованность рынком.

Напомним, что активная фаза формирования ЕСМ-рынка с точки зрения распределения сил на нем прошла в 2007—2008 гг. в результате массовой закупки платформенными вендорами ведущих специализированных разработчиков и выхода в лидирующую группу корпорации Microsoft с ее SharePoint. Если посмотреть формально на последовательность ЕСМ-квадрантов Gartner, то можно увидеть, что в целом ситуация в плане расстановки сил изменилась не очень сильно. Но на самом деле относительная неизменность позиций не отражает реальную динамику развития этого рынка и происходящих на нем процессов.

А динамика есть, и она была отчетливо видна в условиях недавнего экономического кризиса. Именно с этого аспекта начинает свой очередной ежегодный отчет по теме ЕСМ компания Gartner: в то время как многие ИТ-направления испытывали очевидные трудности и даже демонстрировали спад, мировые продажи ЕСМ-продуктов выросли в 2009 и 2010 гг. соответственно на 5,1 и 7,6%, их объем в 2010 г. составил 3,9 млрд. долл. И прогнозируется, что темпы роста в ближайшие годы будут еще выше — говорится о ежегодных 11,4% до 2015 г. Эксперты объясняют это достаточно просто: ЕСМ — это как раз то направление ИТ, которое сейчас обеспечивает повышение эффективности работы организаций, улучшая бизнес-процессы и качество используемых данных, помогая строить новые схемы взаимодействия внутри компаний, а также с заказчиками и партнерами.

Проведенный в рамках исследования Gartner опрос заказчиков показал, что использование ими ЕСМ-средств связано с решением следующих деловых задач.

- Повышение эффективности за счет повышения качества принимаемых решений при более полном использовании

имеющейся в организации информации. Здесь решающая роль отводится различным средствам управления знаниями и поддержки групповой работы, в том числе с ориентацией на проектные модели организации деятельности. ЕСМ-средства играют также большую роль для улучшения работы с внешними клиентами.

Составные части и “четыре мира” ЕСМ

Само название ЕСМ ввела в обиход в 2000 г. компания Gartner. Нужно напомнить, что термин ЕСМ она трактует в двух связанных, но все же разных понятиях: как общую стратегию работы с различного рода корпоративным контентом и как набор программных продуктов для управления полным жизненным циклом такого контента.

В целом структуризация ЕСМ-рынка также остается примерно той же, что и 10 лет назад, хотя все же происходят внутренние изменения, связанные с появлением новых технологий и бизнес-моделей. В последние годы Gartner выделяет следующие базовые направления ЕСМ: управление документами, управление веб-контентом (WCM), управление записями (Records management), управление образами документов, управление социальным контентом, управление потоками работ и управление деловыми процессами, а также расширенные ЕСМ-функции.

В то же время для систематизации представления о спектре предложений Gartner предлагает сейчас выделять четыре наиболее динамично развивающиеся группы программных решений — “четыре мира (four worlds) ЕСМ”: для управления транзакционным контентом, для управления социальным контентом, для оптимизации онлайн-каналов, для управления “контентом как инфраструктурой”. Эта классификация отличается от классического варианта категоризации ЕСМ тем, что ориентируется на решение некоторых комплексных задач. При этом Gartner отмечает, что мало кто из вендоров предлагает лидирующие средства во всех четырех направлениях.

- Снижение операционных затрат во многом в результате перехода на электронные методы управления документами и информационного взаимодействия с клиентами. В отношениях с внешним миром улучшения достигаются в значительной степени путем перехода от традиционных методов почтового взаимодействия к применению оптимизированных Web-каналов. Снижение затрат обеспечивается также за счет консолидации разных хранилищ контента.

- Оптимизация бизнес-процессов, как и раньше, выполняется во многом с помощью средств работы с образами документов и новых методов управления документами. Сейчас важную роль играет переход к использованию транзакционных типов документов и соответствующих инструментов.

- Обеспечение соответствия нормативным требованиям в отношении архивного хранения и проведения электронных расследований сейчас представляет собой один из ключевых аспектов применения ЕСМ-средств. Gartner говорит о наличии нескольких уровней поддержки этих задач, начиная от интеграции с офисными приложениями Microsoft и заканчивая использованием автоматической категоризации записей (records).

- Получение и удержание клиентов — это одна из главных задач почти любой коммерческой организации. Здесь решающая роль отводится средствам управления Web-контентом (WCM), в которых особую значимость имеют сегодня инструменты интерактивного взаимодействия, в том числе с использованием методов, применяемых в социальных сетях.

ЕСМ вчера, сегодня и завтра

Хотя сам термин ЕСМ появился лишь в 1990-х, история этого направления, по мнению Gartner, началась раньше, примерно 30 лет назад, когда организации стали использовать компьютерные сети и сканеры, что позволило также создавать первые приложения, нацеленные на обработку образов документов. Среди основ-

Конечно, количественные оценки показателей бизнеса, используемые для расположения участников “соревнования” на графике, являются довольно приближенными, но все же отметим, что в 2011 г. в большой пятерке происходили видимые изменения: вперед ушла тройка IBM, Microsoft и Oracle.

По данным Gartner, на четыре мульти-вендора, как и в 2010-м году, приходится примерно половина объема ЕСМ-продаж, однако этот совсем не означает, что данный рынок находится в их руках. Именно в сфере ЕСМ находят широкое применение технологические инновации и новые бизнес-модели, которые активно используют не только большие разработчики, но и компании малого и среднего бизнеса, опережающие в гибкости гигантские корпорации. Говоря об этом, Gartner выделяет четыре ключевые области, которые сейчас определяют развитие рынка в целом.

- **Облака.** Развертывание ЕСМ в публичных облаках позволяет предприятиям повысить гибкость в реализации своих новых инициатив в области контента, существенно снизив при этом капитальные затраты на реализацию проектов (приобретение серверов, лицензий на ПО, оплата услуг системных интеграторов).

Доли отдельных направлений на ЕСМ-рынке (Gartner, 2011)

	Рыночная доля в 2011 г., %	Изменение в 2011—2010 гг., %
Управление документами	15	0
Управление Web-контентом	10	0
Управление записями	10	-5
Обработка изображений	15	0
Управление социальным контентом	15	+5
Workflow/BPM	25	0
Расширенные компоненты	10	0

ных исторических вех развития данного направления Gartner выделяет появление в середине 1990-х первых интегрированных пакетов IBM, переход к широкому применению Web в начале 2000-х, а также выход на этот рынок в середине 2000-х Microsoft с ее SharePoint. Разумеется, важным этапом развития рынка стала его консолидация в результате приобретения крупными вендорами ряда ведущих специализированных разработчиков.

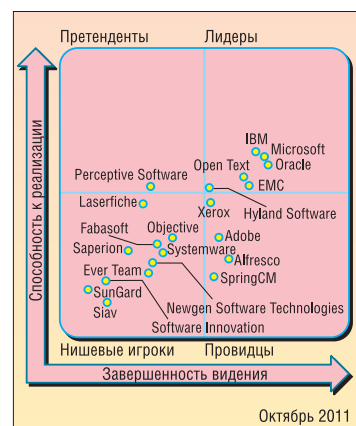
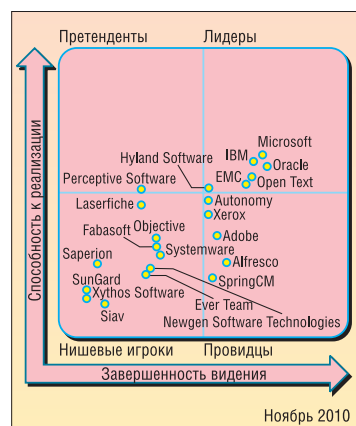
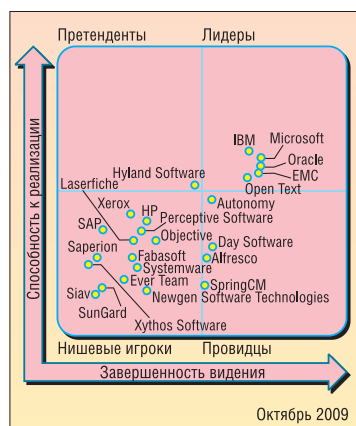
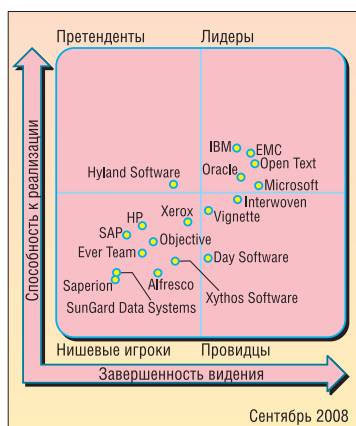
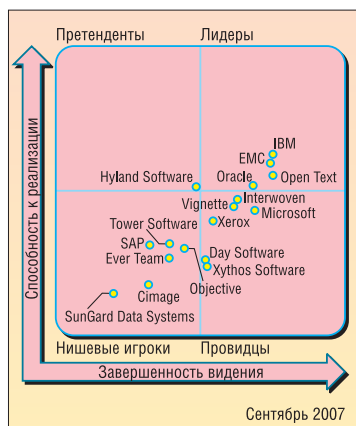
Говоря об изменениях в расстановке сил, Gartner, как и ранее, отмечает, что прямо сейчас является не очень правильным, в том числе потому, что за эти годы происходила определенная коррекция методики исследования. Тем не менее мы приводим тут эти графики за последние пять лет, поскольку они все же позволяют увидеть динамику процесса развития конкурентной ситуации.

Еще в 2008 г. сформировалась пятерка лидеров в составе четырех мульти-вендоров (EMC, IBM, Microsoft, Oracle) и одного “истинного” ЕСМ-поставщика — Open Text. Отметим, что тогда аналитики активно обсуждали вопрос, сможет ли Open Text удержаться в этой группе и не будет ли куплена кем-то из “больших” ИТ-игроков (в первую очередь среди кандидатов называлась SAP, хотя не исключалась и HP). Однако еще два года назад стало понятно, что Open Text и удержалась, и сохранила самостоятельность, сделав ставку на отраслевое сотрудничество, прежде всего с SAP. При этом стоит сказать, что сама SAP, несколько лет присутствуя в магическом квадранте Gartner, в 2010-м исчезла с графика. Как и HP, появившаяся один раз в исследовании 2009 г.

Переход на сервисную модель взаимодействия с оплатой реально потребляемых ресурсов (по числу пользователей, в зависимости от объемов хранимых документов) позволяет снизить размеры развертываемых систем. Тем более что для многих случаев вполне подходит применение файловых серверов, когда никакой кастомизации и интеграции просто не требуется.

- **Мобильность.** Отвечая явному требованию рынка в отношении обеспечения повсеместного доступа и широкого использования смартфонов и планшетов, ЕСМ-системы предлагают сейчас богатый спектр поддерживаемых клиентских устройств, переходя в эру “пост-ПК”. В дополнение в простом мобильному

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 20 ▶



Преобразование мобильных устройств в ключи от университетского общежития

ФАХМИДА РАШИД

Смартфоны и планшеты способны на многое: от обеспечения доступа к веб-приложениям и проверки электронной почты до работы с файлами. И пока одни ИТ-специалисты в массовом применении мобильных устройств в организациях видят первостепенный риск с точки зрения безопасности, другие используют их распространенность для того, чтобы внедрять средства аутентификации и управления личными данными на основе мобильных технологий.

“Принимая во внимание, что большинство сотрудников всегда имеют при себе мобильные телефоны, весьма логично использовать эти устройства для внедрения мер безопасности внутри предприятия”, — считает Дейв Мади, старший менеджер по маркетингу в компании Entrust, которая занимается разработкой средств аутентификации на основе мобильных технологий.

Именно такую работу проделали студенты Аризонского университета в ходе недавнего тестирования программы, в которой они использовали смартфоны как дубликат ключа от комнаты в общежитии.

“Это было первое испытание физического доступа на территории университетского кампуса”, — заявил Джереми Хайатт, директор по корпоративным коммуникациям в компании HID Global, которая руководила тестированием и является поставщиком технологии Sun Cards (карточных пропусков на территорию кампуса для студентов и сотрудников). Данная программа — “взаимовыгодная идея”, ставшая результатом совместной работы HID Global и Лоры Плау, директора университета по бизнес-приложениям и налоговому контролю в отделе бизнес-услуг.

В разговоре об этой перспективной технологии Плау хотела выяснить, можно ли её адаптировать для кампуса. “Увидев, как эту технологию используют в других приложениях, я сразу поняла, какие преимущества она может принести кампусу”, — отметила г-жа Плау.

Статистика тестирования в университете шт. Аризона

- Участники: 27 учащихся и 5 сотрудников.
- Признают, что с помощью смартфона открывать дверь было так же легко, как и карточкой: 80%.
- Хотят использовать смартфон в кампусе для других целей: 90%.
- Сообщают, что другие люди считают эту технологию “крутой”: 86%.

Более месяца группа из 27 студентов и пяти сотрудников университета шт. Аризона пользовались смартфонами, на которые был установлен чип ближней бесконтактной связи (NFC) для входа в некоторые жилые помещения и комнаты обитателей общежития. Чтобы открыть дверные замки, нужно было приблизить смартфон к считывателю на двери, как это делается при использовании обычных карточек. Кроме того, для входа в комнату участники тестирования должны были ввести дополнительный PIN-код, подтверждающий личность.

“Мы пока не предвидим полного исчезновения физических пропусков, но предполагаем, что уже в течение нынешнего года доступ на основе мобильных телефонов станет очень популярным”, — говорит Хайатт.

По утверждению представителей HID Global, просмотревшей первые отзывы

участников, 80% из них заявили, что открывать дверь при помощи смартфона было так же удобно, как и карточкой. Около 90% сказали, что хотели бы использовать смартфон для того, чтоб открывать все двери в кампусе. И почти все с удовольствием использовали бы смартфон для других подобных целей, например для доступа в студенческий рекреационный центр или для оплаты обеда в столовой.

вице-президент и аналитик в сфере ИТ-безопасности и управления технологиями, управления рисками и соответствия требованиям в Aberdeen Group.

Грань стирается

Недавнее исследование Ассоциации аудита и контроля информационных систем показало, что грань между корпоративными и персональными устройствами



“Этот совместный проект с HID Global доказал, что распространенные устройства могут объединять в себе возможности безопасной идентификации и обеспечения физического доступа”, — подчеркнула Плау. А ещё 86% респондентов сообщили о том, что другие студенты спрашивали, могут ли они получить такой же телефон, охарактеризовав технологию как “крутую”. Однако Хайатт признал, что в данный момент университет не планирует развивать проект за пределами тестирования.

HID Global наметила в течение 2012 г. осуществить аналогичные проекты в других университетах, государственных организациях и на предприятиях корпоративного сегмента.

Опознавание мобильных устройств

Технология ближней бесконтактной связи (NFC) уже применяется для мобильных платежей в таких инициативах, как Google Wallet, но есть и приложения для обеспечения безопасности, которые могут использовать возможности аутентификации на основе аппаратных средств, считает глава компании Wave Systems Стивен Спраг. Аналогично чипу Trusted Computing Module, определяющему ПК как “известное устройство”, чип даст корпоративным системам возможность опознавать мобильные устройства в сети, добавил он. Это будет существенный шаг по сравнению с нынешней ситуацией, когда ИТ-отделы даже не знают, что за устройства подключены в сеть.

Как считает Мади, по дороге на работу люди, даже вспомнив, что оставили дома пропуск или ключи от кабинета, все равно идут дальше. Но если они забыли телефон, то, как правило, возвращаются за ним. Многие участники испытаний в Аризонском университете согласны с ним, утверждая, что сами они часто выходят из комнаты, забыв ключи или карточные пропуска, но никогда не забывают телефоны.

Мобильный телефон, как гласит всеобщее мнение, — самое личное и незаменимое устройство, которое носят практически все демографические группы, пишет в последнем исследовании Дерек Бринк,

стирается. Из опрошенных сотрудников в возрасте от 18 до 34 лет две трети признали, что используют персональное мобильное устройство для работы.

“Предприятия активно пересматривают свои стратегии для аутентификации конечных пользователей более надежными методами, чем ввод логина и пароля”, — утверждает Бринк, подчеркнув также, что к подходам на основе мобильного телефона сейчас наблюдается высокий интерес.

Типичный сотрудник использует множество удостоверений в течение всего дня, включая пропуск в здание, логин для доступа в компьютер и сеть, коды и пароли для доступа к сервисам типа salesforce.com и электронной почты, продолжает Мади из Entrust. Использование мобильного телефона для доступа может положить конец всяческим логинам и паролям. ИТ-отделы могут предоставлять доступ к любому приложению на основе того, что система распознает владельца мобильного телефона.

Принадлежащий Symantec сервис Verisign предоставляет услугу аутентификации, когда система посылает на мобильный телефон одноразовый пароль, который можно использовать для доступа к корпоративным приложениям. Сервис опознания и защиты удостоверений личности (Validation and ID Protection — VIP) позволяет предприятиям распознать устройство и удостовериться, что вы — это вы, поясняет Брендон Вильсон, старший менеджер по маркетингу продукции для аутентификации пользователей в Symantec.

Аутентификация VIP совмещает в себе то, что пользователь знает (например, логин и пароль), и то, что он имеет при себе (карточка, токен или мобильный телефон), утверждает Вильсон. Кроме того, сервис анализирует историю действий пользователя — время, когда он обычно регистрируется в системе, или конфигурацию устройства, чтобы подтвердить легитимность запроса.

Некоторые веб-сервисы предоставляют пользователям возможность напрямую зарегистрировать устройства, чтобы через них входить в онлайн-аккаунты. Ре-

шение VIP Access для мобильного телефона уже доступно для ряда компаний, включая PayPal, GEICO и eBay, утверждают в Symantec.

Производитель решений для аутентификации PhoneFactor вместо одноразовых паролей использует мобильное устройство для подтверждения транзакции, осуществляемой на ПК. Такое требование может быть в форме телефонного звонка, SMS-сообщения или приложения для устройств на основе iOS, заявляет Сара Фендер, вице-президент по маркетингу и развитию продукции. Сейчас компания работает над приложением для Android, выход которого скоро состоится.

Когда пользователь начинает процесс входа в приложение или в систему онлайн-банкинга на ПК, на мобильное устройство через приложение поступает запрос с описанием транзакции. Чтобы продолжить действия на ПК, нужно нажать на кнопку авторизации в приложении.

Администраторы могут добавить еще один слой безопасности, требуя PIN-код, чтобы разблокировать приложения, прежде чем авторизовать транзакцию, подчеркивает Фендер.

Она говорит о том, что одноразовые пароли могут стать проблемой, поскольку их легко могут использовать хакеры для взлома. Благодаря PhoneFactor как запрос на авторизацию, так и сама авторизация происходят вне потенциально подверженного атаке компьютера.

По мнению Мади из Entrust, вместо того, чтобы вкладывать средства и силы в производство карточных пропусков или токенов, предприятия могут сэкономить, воспользовавшись устройствами, которые уже есть у всех сотрудников. Организации могут подняться на волне консьюмеризации и внедрить системы безопасности на основе конечных устройств, считает Мади, добавляя: “Это действительно поможет решить некоторые существующие в наше время проблемы безопасности”.

ЕСМ-рынок...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 19

доступу к хранилищам документов многие вендоры разрабатывают специальные интерфейсы, обеспечивающие интеграцию мобильных пользователей в деловые процессы. При этом широко задействуется фото- и видеофункционал устройств, например, для сканирования объектов или ввода штрихкодов.

• **Аналитика.** Аналитическая обработка контента включает сегодня целое семейство технологий, помогающих потребителям получать ответы на интересующие их вопросы. В качестве контента тут чаще всего используются тексты всех видов (традиционные документы, блоги, новостные сайты, дискуссии в социальных сетях и пр.), но активно применяются также аудио-, фото- и видеоданные. Переводя все больше своего контента под управление ЕСМ-средств, компании хотят получать больше отдачи от информации для решения своих деловых задач.

• **Контент больших размеров.** Перевод в ведение ЕСМ-систем аудио- и видеoinформации поставил перед предприятиями проблему оптимизации усилий по хранению и управлению большими информационными массивами. Это заставляет их, с одной стороны, использовать более изощренные средства архивирования и хранения, а с другой — шире применять услуги аутсорсинга.

ВЫБЕРИ

ОЧЕВИДНОЕ!



ПОДПИШИСЬ

НА 2012 ГОД

Я подписываюсь

_____ на 6 месяцев и плачу за 17 журналов 1020 рублей (в т. ч. НДС 10%)
 _____ на 12 месяцев и плачу за 35 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 6 месяцев (17 журналов) — 1020 рублей (в т. ч. НДС 10%)
 На 12 месяцев (35 журналов) — 2100 рублей (в т. ч. НДС 10%)
 Данное предложение на подписку и указанные цены действительны до 30.06.2012

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: podpiska@skpress.ru.
 В случае если Вам не доставляют издания по подписке, сообщите об этом по e-mail: pretenzii@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		
Кассир	Назначение платежа	Дата	Сумма
	Подписка на журнал «PC WEEK»		
	Всего:		
	Плательщик:		
	Кассир		
КВИТАНЦИЯ	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	Назначение платежа	Дата	Сумма
	Подписка на журнал «PC WEEK»		
	Всего:		
	Плательщик:		
	Кассир		

РАСПРОСТРАНЕНИЕ PC WEEK/RUSSIAN EDITION

Подписку можно оформить
в любом почтовом
отделении по каталогу:

• “Пресса России.

Объединенный каталог”
(индекс 44098) ОАО “АРЗИ”

Альтернативная подписка
в агентствах:

• ООО “Интер-Почта-
2003” — осуществляет под-
писку во всех регионах РФ
и странах СНГ.

Тел./факс (495) 580-9-580;
500-00-60;

e-mail: interpochta@inter-
pochta.ru; www.interpochta.ru

• ООО “Агентство Артос-
ГАЛ” — осуществляет под-
писку всех государственных
библиотек, юридических
лиц в Москве, Московской
области и крупных регио-
нах РФ.

Тел./факс (495) 788-39-88;
e-mail: shop@setbook.ru;
www.setbook.ru

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

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

**ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО
В МОСКВЕ
ООО “УРАЛ-ПРЕСС”**

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

**ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО
В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ
ООО “УРАЛ-ПРЕСС”**

Тел./факс (812) 962-91-89

**ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО
В КАЗАХСТАНЕ
ООО “УРАЛ-ПРЕСС”**

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

• ЗАО “МК-Периодика” —
осуществляет подписку фи-
зических 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

• Подписное Агентство
KSS —

осуществляет подписку
в Украине.

Тел./факс:
8-1038- (044)585-8080
www.kss.kiev.ua,
e-mail: kss@kss.kiev.ua

ВНИМАНИЕ!

Для оформления бесплатной корпора-
тивной подписки на PC Week/RE мож-
но обращаться в отдел распростране-
ния по тел. (495) 974-2260 или
E-mail: podpiska@skpress.ru,
preferenzii@skpress.ru
Если у Вас возникли проблемы с по-
лучением номеров PC Week/RE
по корпоративной подписке, пожа-
луйста, сообщите об этом в редакцию
PC Week/RE по адресу: [edito-
rial@pcweek.ru](mailto:edito-
rial@pcweek.ru) или по телефону:
(495) 974-2260. Редакция

Тенденции в разработке ПО на предприятиях

ДЭРРИЛ ТАФТ

В 2012 г. разработчикам необходимо будет сконцентрировать силы на нескольких главных направлениях, включая HTML5, “большие данные”, аналитику и гибкое управление жизненным циклом приложений (Application Lifecycle Management, ALM). Кроме того, им следует по-прежнему заниматься веб-разработками, мобильными и облачными приложениями, а также воспользоваться усовершенствованиями, внесенными в языки программирования и интегрированные среды разработки (IDE).

HTML5 пользуется большим успехом. Microsoft включила его поддержку в Windows 8, Internet Explorer 9, будущие версии браузера и другие продукты. По некоторым сведениям, компания может отказаться от дальнейшей разработки Silverlight, среды разработки мобильных и веб-приложений, после выхода Silverlight 5 или какого-то из последующих усовершенствований этого релиза.

Распространение HTML5 заставило и корпорацию Adobe прекратить разработку своей технологии Flash для мобильных браузеров.

“HTML5 обладает достоинствами стандарта, потребность в нем усиливается ввиду быстрых изменений в аппаратной базе, — отметил Эл Хилва, аналитик из IDC. — В 2013 г. мы придем к тому, что 90% смартфонов и планшетов будут иметь браузеры, поддерживающие HTML5”.

Тем не менее, отмечает Хилва, важно помнить, что на настольных ПК сохраняется потребность во Flash-плагине для браузеров. “Мы не ожидаем, что 90% настольных браузеров будут поддерживать HTML5 ранее 2015 г., — сказал он. — Поэтому они сохранят свою особенность в области защиты высокопроизводительной графики и видео, которую обеспечивает Flash. Adobe будет и впредь работать в этом направлении”.

Все более и более популярными становятся такие среды разработки на базе веб-технологии, как Eclipse Orion, Cloud9 IDE, eXo Cloud IDE и другие. “Роль подобных инструментов будет возрастать по мере перенесения разработки в облако, — заявил Майк Милинкович, исполнительный директор фонда Eclipse Foundation. — Однако следует ожидать появления нового способа мышления в области веб-IDE. Попытки втиснуть что-нибудь вроде Eclipse в веб-браузер обречены на неудачу. Достоинства Orion связаны со стремлением превратить браузер в вашу IDE”.

Повальное увлечение сверхбольшими объемами данных и аналитикой будет нарастать в связи со взрывообразным ростом количества данных, поступающих с интеллектуальных устройств, из социальных сетей и других источников. Согласно IDC, в ближайшие несколько лет рынок интеллектуальных систем существенно вырастет: с 800 млн. устройств сегодня до более чем 2,3 млрд. в 2015 г.

Объемы поставок встроенных устройств уже выше, чем смартфонов и ПК. IDC прогнозирует, что вскоре объем рынка интеллектуальных систем достигнет 520 млрд. долл.

“Данные превратились в новую валюту”, — считает Кевин Даллас, главный менеджер подразделения Microsoft Windows Embedded. Свидетельством того, насколько горячей темой являются сверхбольшие объемы данных, стало объявление венчурной компанией Accel Partners на недавней конференции Hadoop World 2011 о создании фонда с капиталом 100 млн. долл. для финансирования работ в этом направлении.

“Одной из важнейших тенденций 2012 г. будет созревание технологии Java в виде PaaS (platform as a service), — сказал Мик Керстен, генеральный директор компании Tasktop Technologies. — Хотя переход к ней займет много времени, Oracle Java Cloud уже сегодня объединяет ключевые продукты, анонсированные в 2011 г. в области PaaS, и сигнализирует пиущим на Java, что им следует изучить возможности развертывания новых приложений в виде решений типа PaaS”.

Милинкович из Eclipse Foundation считает, что начинает реализовываться концепция гибкого ALM. Разработчики используют новые инструменты для поддержки гибкого программирования и ускорения процесса подготовки релизов, отметил он.

IBS Group...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

Как рассказал г-н Лощинин, его компания также активно участвует в различного рода проектах в телекоме, энергетике, автопроме и других отраслях: “Мы все глубже внедряемся в разные индустрии, и нас оттуда уже не вытеснить. Сегодня мы там сидим на самых запредельных проектах”. Отечественных специалистов, утверждает он, зарубежные заказчики ценят прежде всего за креативность, а вот в России она пока не очень востребована. Возможно, поэтому в структуре доходов IBS Group за девять месяцев доля государства, традиционно крупного заказчика ИТ, составляет лишь 13%. “Мы не зависим от государства, оно для нас просто уважаемый клиент, — констатировал Анатолий Карачинский. — Большинство наших проектов в госсекторе — это проекты, которые мы делали давно и которые развиваем и поддерживаем сегодня. Государство, как нам кажется, не очень интересуется прорывными вещами. При этом мы очень востребованы в мире. И много делаем для зарубежных компаний, которые наше государство пытается привлечь в Россию”.

Означает ли это, что перспективы развития бизнеса на ближайшие годы руководство IBS Group связывает прежде всего с

зарубежными рынками? На этот заданный мною вопрос последовал тем не менее отрицательный ответ. “Наш уникальный ресурс мы продаем там, где его покупают, — пояснил г-н Карачинский. — Сегодня спрос на наши разработки там значительно выше, чем здесь. Так получилось. Но не исключено, что ситуация поменяется, и я даже уверен в этом”.

Вот и Сергей Мацоцкий, вице-президент IBS Group и председатель правления IBS, отметил оживление в России рынка аппаратного обеспечения, выразил уверенность (точнее, “почти уверенность”) в том, что уже в нынешнем году проявит себя отложенный спрос на более-менее крупные проекты, связанные с поддержкой инновационных программ, и ситуация на рынке будет возвращаться к той, что мы видели в 2006—2007 гг. “С одной стороны, это хорошо для нас, поскольку сулит большой рост и много заказов, — сказал он. — А с другой — это проблема, потому что не очень понятно, кто это все будет делать. Кадровый голод характерен для всей страны, а для нашего сегмента особенно”.

Однако, как говорится, нет худа без добра — грядущая демографическая яма, можно надеяться, заставит пересмотреть в целом отношение к проблемам эффективности. “Сегодня страна работает неэффективно, и чем острее будет дефицит кадров, тем больше компании будут

стремиться к эффективности. Здесь виден колоссальный запас”, — считает Анатолий Карачинский.

Не остался без комментариев и недавний уход из IBS Алексея Ананьина, что отдельные СМИ объяснили внутренним конфликтом в компании. “Никакого конфликта не было, — заявил глава IBS Group. — В течение трех лет действовало акционерное соглашение, накладывавшее на акционеров “Борласа” некоторые ограничения. По истечении этого срока они стали свободными и у них появился выбор. Они долго думали и решили попробовать начать все с нуля. Но чтобы выйти из бизнеса, им нужно было договориться с нами и по количеству людей — их ушло чуть больше 100 человек. Это была наша плата за то, чтобы получить 100%-ный контроль над нашими акциями. Мы считаем, что это была хорошая сделка. Они тоже так считают”.

Другую хорошую, как утверждается, сделку спровоцировали непосредственно СМИ, ранее заподозрившие руководство IBS Group (по словам Анатолия Карачинского, без каких-либо на то оснований) в намерении продать входящую в состав группы компанию Softkey. Это вылилось в целый ряд выгодных предложений о покупке данного ресурса, и соответствующая сделка уже находится в стадии завершения. Очевидно, вскоре мы узнаем и ее детали.

PCWEEK
RUSSIAN EDITION№ 7
(792)БЕСПЛАТНАЯ
ИНФОРМАЦИЯ
ОТ ФИРМ!

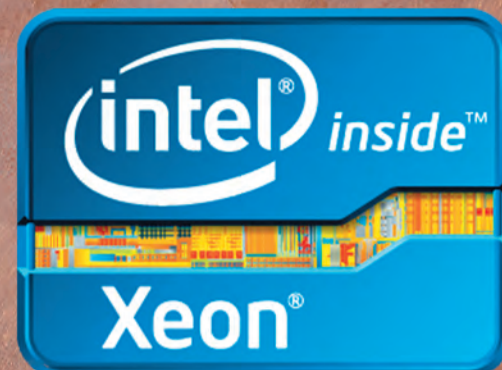
ПОЖАЛУЙСТА, ЗАПОЛНИТЕ ПЕЧАТНЫМИ БУКВАМИ:

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

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 1С1 | <input type="checkbox"/> ELKO GROUP ...24 |
| <input type="checkbox"/> РОСКО7 | <input type="checkbox"/> IBM5 |
| <input type="checkbox"/> ASK23 | <input type="checkbox"/> OLDI11 |
| <input type="checkbox"/> CANON13 | <input type="checkbox"/> SAMSUNG3 |
| <input type="checkbox"/> CPS9 | <input type="checkbox"/> VELES-DATA8 |

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.

NIAGARA
Российские Суперкомпьютеры



Niagara. Просто, удобно, надежно

**Серверы Niagara
- мы знаем,
как заставить
технологии
работать на вас.**



Процессор Intel® Xeon® E3 второго поколения на базе 32-нм производственной технологии может автоматически регулировать энергопотребление и точно настраивать производительность сервера в соответствии с потребностями приложений.

www.niagara.ru
Ниагара Компьютерс, Москва
Донской 5-й проезд, 15
Телефон: (495) 955-55-50
(многоканальный)

SONY
make.believe

VAIO

Представляем Sony VAIO VPC-Z21X9R

Сверхкомпактный ноутбук представительского класса с процессором Intel® Core™ i5 второго поколения и SSD-дискон объемом 128 ГБ

- Великолепный дизайн, корпус из углеродного волокна
- Абсолютная мобильность, ультратонкий корпус и низкопрофильные клавиши
- Невероятная производительность благодаря использованию мощных процессоров и функции быстрого запуска



 **elko**[®] www.elko.ru

ООО «АЛЬМА» — авторизованный дистрибьютор ноутбуков VAIO в России

«Sony» и «VAIO» являются зарегистрированными товарными марками или товарными знаками Sony Corporation. «ELKO» - зарегистрированный товарный знак ELKO Group, Латвия. Остальные торговые знаки являются собственностью соответствующих правообладателей.