

PCWEEK

RUSSIAN EDITION

СК ПРЕСС

№ 19 (804) • 10 ИЮЛЯ • 2012 • МОСКВА

<http://www.pcweek.ru>

Новое решение

1С-Такском

Обмен электронными
счетами-фактурами
прямо в 1С:Предприятии 8

Выгодно • Удобно • Быстро

v8.1c.ru/1c-taxcom

ИТ-департамент РЖД перешёл на сервисную модель

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

Представлены первые результаты пятилетнего (2006—2011 гг.) ITSM-проекта, выполненного «Российскими железными дорогами» (РЖД) с участием компаний HP и Digital Design, целью которого было усовершенствование процессов обслуживания ИТ-ресурсов железнодорожной компании на основе методологии ITIL с помощью решения HP Service Manager. В силу уникальности масштабов РЖД любой проект в этой организации тоже становится уникальным. Будучи второй по величине железнодорожной сетью в мире после железных дорог США, РЖД является также одной из крупнейших компаний в мире со штатом около 1 млн. человек. В ее ИТ-департаменте трудится примерно 11 тыс. специалистов, которые отвечают за предоставление тех или иных ИТ-услуг 250 тыс. сотрудникам в разных регионах страны. «Данный проект стал крупнейшей в мире инсталляцией программного обеспечения HP Service Manager», — заявил ге-

неральный директор ИТ в России Александр Микоян.

«В силу значительных изменений, произошедших в РЖД в процессе реформирования железнодорожной отрасли, увеличились и усложнились задачи, которые бизнес ставит перед ИТ-службой, — сообщил директор РЖД по информационным технологиям Алексей Илларионов. — Благодаря данному проекту мы смогли повысить качество ИТ-услуг без увеличения численности персонала. По уровню зрелости процессов управления ИТ мы достигли результатов лучших компаний, представленных в аналитической базе CobiT online». Объем работ по эксплуатации ИТ-ресурсов увеличился на 34%, производительность труда персонала — на 36% и число пользователей ИТ-сервисов — на 45%. При этом решалась и стратегическая задача по организации деятельности ИТ-подразделений на основе процессного подхода и сервисно-ориентированной модели.

Работа в рамках проекта велась поэтапно. В 2007 г. была создана Единая

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ▶



Алексей Илларионов: «Нам был необходим качественный рывок в повышении эффективности эксплуатации ИТ-систем»

Red Hat Enterprise Linux 6.3 готова к работе

СТИВЕН ВОАН-НИКОЛС

Вышла новейшая и лучшая версия флагманской операционной системы Linux от Red Hat.

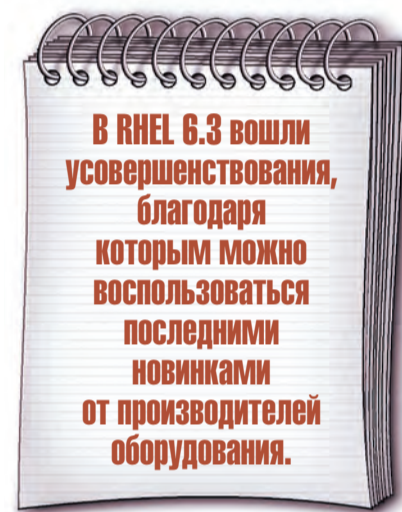
Спустя сутки после опубликования информации о получении большой прибыли Red Hat, компания-миллиардер, объявила о всемирной доступности следующей версии операционной системы Red Hat Enterprise Linux (RHEL) — RHEL 6.3.

Хотя RHEL 6.3 не является «мажорным» релизом, в него вошли усовершенствования, благодаря которым можно воспользоваться последними новинками от производителей оборудования. В их число входят обновленные драйверы для множества устройств, а также разнообразные функции, такие как оптимизация компилятора для семейства процессоров Intel Xeon E5.

Что же нового предлагает новый релиз? **Инструменты для разработчиков.** Новая версия RHEL поддерживает OpenJDK 7, одобренную в Oracle реализацию Java Standard Edition (SE) с открытым кодом.

Виртуализация. Новый инструмент Virt-P2V можно использовать для конвертации систем с RHEL или Microsoft Windows на физических компьютерах в гостевые системы на платформе Kernel Virtual Machine (KVM).

Безопасность. Для большей безопасности доступа к RHEL пользователи могут применять двухфакторную аутентифика-



В RHEL 6.3 вошли усовершенствования, благодаря которым можно воспользоваться последними новинками от производителей оборудования.

цию. В число улучшений входят параллелизация шифрования на многопроцессорных системах и поддержка AES-CTR (Advanced Encryption Standard Counter Mode) для OpenSSH, инструмента для обеспечения безопасных сетевых соединений.

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ▶

В НОМЕРЕ:

«Инфофорум Евразия/Сити 2012»

8



ИБ и топ-менеджеры

14

Бизнес и госсектор

15

Плюсы и минусы облаков

16

9-й форум eLearning Expo

19

IBM: средства разработки как проводник инноваций

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Как обычно, в начале лета в окрестностях Орlando (США) прошла ежегодная конференция IBM Innovate 2012 (до прошлого года известная как IBM Rational), посвященная системе средств разработки этой корпорации. Если судить о содержании конференции только по ее пленарной части в первый день работы, то было не очень просто догадаться, что вы присутствуете на мероприятии, посвященном разработке ПО. В соответствии с логотипом мероприятия «Будущее уже сегодня», речь шла в основном о важности ИТ-инноваций для бизнеса вообще, хотя по мере развития темы выступающие очень четко вывели аудиторию (почти 5000 участников со всего мира, хотя, как обычно, более половины были из США) на важность именно использования программных бизнес-решений, одним из лучших средств создания которых, конечно же, являются продукты Rational.

На нынешней IBM Innovate организаторы разыграли «женское начало партии» — тон всему мероприятию на его открытии задали вице-президент по мар-



Кристоф Клекнер, Джина Поул и Роберт Лебланк (слева направо) пытаются донести до журналистов ключевые идеи конференции

кетингу IBM Rational Джина Поул (Gina Poole) и известная в США тележурналистка, специализирующая на вопросах использования инноваций в бизнесе, Сара Бэксаус (Sarah Backhouse). Первая в весьма эмоциональном стиле показала, как изменился за последние годы мир ИТ, что выражается, в частности, в том, что

если раньше технические новинки проникали в массы через корпоративных заказчиков, то теперь уже поток инноваций идет в значительной степени со стороны домашних пользователей ИТ. В свою очередь, журналистка, организовав на сцене небольшую панельную дискуссию с представителями высшего руководства IBM Rational, постоянно направляла линию разговора в сторону главного вопроса: какой бизнес-эффект может быть получен с помощью предлагаемых компанией технологий и решений.

С темы важности технологий для бизнеса начал свое выступление генеральный менеджер IBM Rational Кристоф Клекнер (Kristof Kloekner), который обратил внимание собравшихся на результаты очередного глобального опроса руководителей крупных компаний: значимость, с их точки зрения, технологических факторов в последние годы неизменно повышалась и в этом году уверенно вышла на первое место (71% опрошенных), обогнав такие аспекты, как человеческий опыт, рыночный и макроэкономические факторы, требования регуляторов и глобализацию. Но далее он все же вернул аудиторию к основной теме конференции, заявив: «Как раз сейчас — лучшее время для софтверной разработки... софтверная разработка является начальной точкой для развития бизнеса». В целом же, по мнению руководителя IBM Rational, современная ситуация в сфере разработки ПО характеризуется

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ▶

ISSN 1560-6929

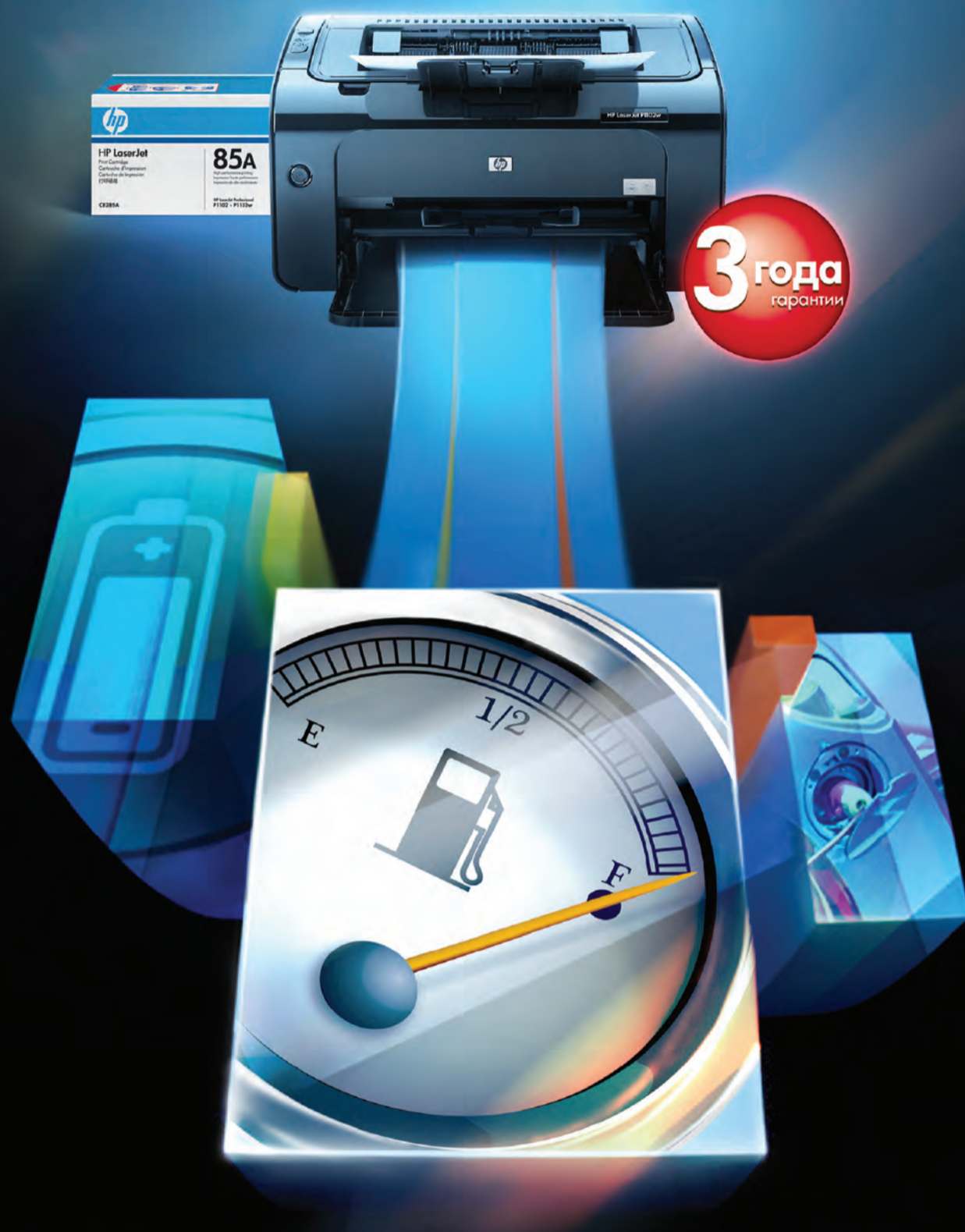


1 2 0 1 9



9 771560 692004

ЗАРЯЖЕН ПО ПОЛНОЙ



В 2 РАЗА БОЛЬШЕ СТРАНИЦ НА СТАРТЕ
Лазерный картридж в 2 раза большего объема
в комплекте с принтером¹ плюс три года гарантии².

Картридж большего объема поставляется в комплекте со следующими моделями принтеров:
HP LaserJet Pro P1102, HP LaserJet Pro P1102s, HP LaserJet Pro P1102w, HP LaserJet Pro M1132,
HP LaserJet Pro M1132s, HP LaserJet Pro M1212nf, HP LaserJet Pro M1217nfw, HP LaserJet Pro M1536dnf.
Подробности на сайте hp.ru

Подробности уточняйте
у партнера Treolan
www.treolan.ru, +7 (495) 967-66-84

treolan
distribution solutions



© 2012 Hewlett Packard Development Company L.P. ¹Картридж в 2 раза большего объема по сравнению с стартовым картриджем. Комплектация картриджем двойного объема производится в отношении продуктов, отгружаемых с 26 марта 2012 года, продукты, отгруженные ранее, имеют прежний объем картриджа. Данную информацию вы можете уточнить у продавца. ²Условия предоставления гарантии указываются в поставляемом комплекте с устройством гарантийном талоне. Представленная здесь информация подлежит изменению без предварительного уведомления.

Computex 2012: выставка торжествующей конвергенции

МАКСИМ БЕЛОУС

Тенденция, которую обозначила и ещё раз проявила тайваньская выставка Computex 2012, вполне очевидна на протяжении уже нескольких последних лет. На смену традиционной ИТ-экосистеме, выстроенной вокруг персонального компьютера, неумолимо идёт эпоха пост-ПК. Зримые проявления этой эпохи — конвергенция персональных цифровых терминалов, облачные сервисы как дополнение и даже замещение локальных, готовность ARM-архитектуры всерьёз потягаться с платформой x86 в сегменте ноутбуков и стационарных компьютеров, дальнейшее развитие широкополосных беспроводных коммуникаций.

Официальные итоги Computex 2012, подведённые организаторами 15 июня, таковы: более 130 тыс. посетителей, среди которых 36,5 тыс. бизнесменов из 172 стран мира, заключивших контракты и подписавших договоры о намерениях на общую сумму 28 млрд. долл. США. Первую десятку стран, проявивших столь живой интерес к высоким технологиям родом с Тайваня, составили в порядке убывания Япония, США, материковый Китай, Гонконг, Корея (Южная, разумеется), Сингапур, Малайзия, Германия, Россия и Таиланд.

Организатор выставки, TAITRA (Taiwan External Trade Development Council), особо отмечает заметный прирост числа посетителей из Японии (на 11,5% больше, чем в прошлом году) и материкового Китая (на 7,1% больше). Единственной страной из «цивилизованной» части Европы, по-прежнему сохранившей импульс к развитию высоких технологий в сотрудничестве с тайваньскими компаниями, оказалась в нынешнем году Германия. Прочие же члены ЕС существенно сократили своё присутствие на Computex: долговой пепел еврозоны стучит в их бумажники особенно ощутимо.

А вот ведущие экономики Юго-Восточной Азии, напротив, преисполнены самых радужных надежд в отношении тайваньского высокотехнологичного производства и собственных ИТ-рынков. Об этом свидетельствует первое в истории Computex появление в числе экспонентов корейской компании Samsung.

Одним из крупнейших экспонентов и, без сомнения, важнейшим ньюсмейкером Computex 2012 стала компания ASUS. В число самых зрелищных экспонатов её стенда вошли самые свежие конвергентные разработки Transformer Book, Transformer All-in-One и, конечно, Taichi. «В течение нескольких лет компания ASUS готовилась к наступлению новой цифровой эры, в которой широкое распространение получат облачные сервисы, а инновационные технологии и устройства станут неотъемлемой частью жизни каждого человека», — отметил глава компании Джонни Ши.

ASUS Transformer Book — вполне логичное развитие концепции, воплощённой в уже присутствующем на рынке Transformer/Transformer Prime, только вместо платформы ARM и операционной системы Android здесь задействованы энергоэффективные процессоры Intel Core семейства Ivy Bridge и ОС Microsoft Windows 8.

А вот ASUS Transformer All-in-One — уже совершенно новое конвергентное решение, которое объединяет функциональность планшета и настольного компьютера-моноблока. Диагональ его мультисенсорного (с одновременным отождествлением до десяти точек касания) экрана разрешением Full HD

составляет 18,4 дюйма. Этот-то экран вместе с обрамляющим его не слишком толстым корпусом и есть, собственно, планшет, работающий под управлением Android.

Что же касается ASUS Taichi, то этот продукт оказался, пожалуй, самым поразительным сюрпризом в арсенале компании. Он представляет собой цифровой терминал в форм-факторе ноутбука, но с двумя дисплеями. Один размещён привычным образом на внутренней стороне крышки; второй же (тоже сенсорный, тоже на базе матрицы IPS и тоже с разрешением Full HD) почти полностью занимает собой внешнюю.

Разительное отличие нового гибрида ASUS от прочих разработок заключается в том, что оба дисплея здесь можно задействовать одновременно. Достаточно поднять крышку Taichi на 90°, поставить на стол между собой и, к примеру, деловым партнёром — и можно демонстрировать презентации (в том числе интерактивные) на самом высоком уровне и с максимальным комфортом, не используя дополнительное оборудование.

ASUS активно ищет новые способы привлечь внимание потребителя на высокотехнологичном рынке, и это у неё, судя по финансовым отчётам, неплохо получается. Выручка компании за 2011 г. достигла 12 млрд. долл., а в сентябре прошлого года стоимость её бренда перевалила за 1,6 млрд. долл. (согласно исследованию Interbrand).

Итоги I квартала 2012 г. свидетельствуют о росте доходов компании на 23% по сравнению с аналогичным периодом 2011-го, причём главным образом за счёт увеличения поставок ноутбуков и планшетов. Во II квартале 2012-го ASUS намеревается отгрузить 4,4 млн. ноутбуков, что на 42% больше, чем годом ранее, 1,1 млн. нетбуков (+10%) и 1,2 млн. планшетов (+200%). А вот планируемый объём поставок системных плат сократится по сравнению со II кварталом 2011 г. на 4%, с 5,7 млн. до 5,5 млн. шт.

Впрочем, это вовсе не означает, будто системные платы теряют статус одного из приоритетных направлений в продуктовой портфеле «тайваньских тигров». Спад спроса вполне объясним: 32-нм процессоры Intel Sandy Bridge оказались достаточно хороши для огромного количества конечных потребителей. В результате те, кто сделал в течение прошлого года ставку именно на эти ЦП и модернизировал свой ПК либо приобрёл новый компьютер целиком, пропустят как минимум одно поколение 22-нм процессоров. Разработчики же продолжают демонстрировать новые продукты — в частности, на стендах Computex 2012.

Так, на выставке была анонсирована геймерская платформа ASUS Maximus V Formula — очередной флагман серии ROG, построенный на системной логике Intel Z77 Express. Её фирменная система теплоотвода Fusion Thermo готова к работе и с воздушными, и с водяными средствами охлаждения. Сетевая подсистема платы благодаря технологии GameFirst II обеспечивает сниженные задержки и более устойчивую связь в игровых и коммуникационных онлайн-приложениях. Дополняют список достоинств Maximus V Formula идущие с ней в комплекте комбинированная плата расширения mPCIe с адаптерами Wi-Fi 802.11n и Bluetooth 4.0, а также специализированный 300-Ом усилитель ThunderFX с высококачественными конденсаторами акустического класса с усовершенствованной системой

шумоподавления и 120-дБ цифроаналоговым преобразователем.

Внушительным дополнением к этому флагману станут другие новаторские продукты ASUS, нацеленные на завзятых компьютерных игроков. В их числе — графический адаптер MATRIX HD 7970 с 20-фазной системой питания, управляемой по технологии DIGI+VRM; геймерская звуковая плата Xonar Phoebus с внешней системой шумоподавления; гарнитура Vulcan Pro с эффектом полного погружения в виртуальную 7.1-канальную звуковую картину; гарнитура Orion Pro с 50-мм неодимовыми магнитами и снижением уровня внешних шумов на 30 дБ. «Основанные на идеологии экстремального дизайна, экстремальной производительности и экстремального соответствия запросам геймеров, новейшие продукты серии ROG станут инновационными и мощными решениями для всех поклонников компьютерных игр», — убеждён Джеки Сю, корпоративный вице-президент и главный менеджер ASUS по глобальным продажам.

На прошлогодней Computex грядущая ОС Microsoft уже анонсировалась в качестве перспективной разработки; теперь же стенды Computex 2012 буквально ломались от компьютеров, работающих под управлением предпоследних версий Windows 8. Если верить слухам, источниками которых называют представителей ведущих тайваньских компьютерных брендов, уже известна и точная дата официального начала продаж этой операционной системы и устройств в комплекте с ней — 22 октября нынешнего года.

Главная особенность Windows 8 — её конвергентный, кроссплатформенный и межтерминальный характер. Устройства под управлением этой ОС в значительной степени ориентированы на работу с вычислительным облаком. В качестве основных рабочих характеристик они выводят на первое место не количество гигагерцев и терабайтов, а удобство пользовательского управления и простоту доступа к облачным сервисам — от хранилища медиаданных в домашней ЛВС и многопользовательских игр до социальных сетей и организации совместной дистанционной работы.

На Computex 2012 не было, кажется, ни единого производителя персональных цифровых терминалов, который не показал бы новинку, рассчитанную на работу под управлением одной из этих ОС. Можно отметить ультрабуки различной степени трансформируемости — Acer Aspire S7, ASUS Zenbook, Gigabyte X11, MSI Slider S20, Samsung Series 5 Ultra Touch (с сенсорным дисплеем), а также смартфоны Lenovo K800 и Xolo X900.

В прошлом году Intel всё никак не спешила включать поддержку стандарта USB 3.0 в свои свежие наборы системной логики. Тогда казалось, что её собственный стандарт высокоскоростной передачи данных по кабелю, Thunderbolt, станет в ближайшем будущем прямым конкурентом третьей версии старого доброго USB. Однако с начала нынешнего года с USB 3.0 уже совместима системная логика Panther Point для процессоров Ivy Bridge. И теперь становится ясно, что

сам Thunderbolt претендует на гораздо большее, чем просто явиться на смену самому распространённому проводному интерфейсу для связи ПК и всевозможной периферии.

К такому выводу подталкивает спектр Thunderbolt-решений, представленных на Computex 2012. Это устройства хранения данных — как одиночные внешние накопители, так и специализированные NAS, способные стать мечтой любого видеомонтажёра. Шутка ли — полоса пропускания шины Thunderbolt позволяет переправлять с накопителя на компьютер сразу три видеопотока в Full HD, сводить их в единый мультикадр в реальном масштабе времени и тут же снова записывать на внешний накопитель. И всё это без малейших видимых задержек.

Хотя многие экспоненты выставки снабдили передовые модели своих новейших системных плат контроллерами и адаптерами Thunderbolt (интегрированное решение в платах ASUS P8Z77-V PREMIUM и Gigabyte GA-Z77X-UP5 TH, контроллер PCIe x4 ASUS ThunderboltEX), для массового потребителя эта технология в ближайшие годы будет, очевидно, великовата. Возможности её намного превосходят самые смелые ожидания домашних пользователей, так что первыми за освоение потенциала Thunderbolt возьмутся профессионалы, регулярно оперирующие огромными массивами данных на локальных рабочих станциях. Накопители с этим интерфейсом к самой серьёзной работе уже готовы: их на выставке во множестве продемонстрировала

Intel — на специально отведённой площадке в пределах своего обширного стенда. В числе актуальных производителей Thunderbolt-решений — Apple, Blackmagic, CalDigit, elgato, LaCie, Promise, Seagate, Sonnos, Sumitomo Electric, WD.

Компания AMD на Computex 2012 снова представила свою собственную разработку в области высокоскоростных коммуникаций под названием Lightning Bolt, впервые явленную миру в ходе январской выставки CES в этом же году. В полном соответствии с нынешней идеологией AMD эта разработка позиционируется как дешёвый и общедоступный аналог Thunderbolt. Вместо создания особого контроллера для управления потоками данных Lightning Bolt предусматривает сведение (и передачу по единому кабелю со стандартным интерфейсом mini-DisplayPort) цифрового видео вместе со звуком в формате DisplayPort, шины данных USB 3.0 и усиленного электропитания.

В области беспроводных коммуникаций тайваньская выставка этого года явно указала новейший тренд: замену актуального стандарта Wi-Fi 802.11n на ещё более высокоскоростной и дальноточный 802.11ac, поднимающий планку пропускной способности беспроводных коммуникаций выше 1 Гбит/с.

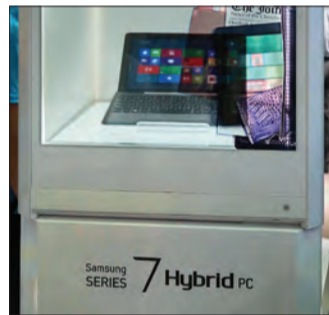
Маршрутизаторы и точки доступа, прямо сейчас готовые к работе в сетях стандарта ac (и, разумеется, обратно совместимые со стандартом n), показали на своих стендах такие участники Computex 2012, как TP-LINK и TRENDNet. Грядущее легкодоступное и практически бездонное информационное облако, таким образом, станет ещё ближе, а показанные на Computex 2012 гаджеты, рассчитанные на тесное взаимодействие с ним, — ещё актуальнее.



Silicon Power Sky Share H10 — один из многочисленных представителей новой серии беспроводных хранилищ данных



ASUS Transformer Book в сборе



Ноутбуки и планшеты Samsung демонстрировались на стенде этой компании (впервые за все годы проведения Computex развернувшей здесь свою экспозицию) в витринах, оформленных полупрозрачными «витринными» дисплеями того же производителя

СОДЕРЖАНИЕ

№ 19 (804) • 10 ИЮЛЯ, 2012 • Страница 4

НОВОСТИ

- 1 **Первые результаты** ITSM-проекта РЖД с участием компаний HP и Digital Design по усовершенствованию процессов обслуживания ИТ-ресурсов
- 1 **Вышла новейшая** и лучшая версия флагманской операционной системы Linux от Red Hat
- 1 **Ежегодная конференция** IBM Innovate 2012 была посвящена средствам разработки
- 3 **На Computex 2012** зримо проявились черты будущей эпохи пост-ПК



- 6 **Dell расширяет** софтверный бизнес
- 8 **На “Инфофоруме** Евразия” обсуждены актуальные проблемы информационной безопасности
- 8 **OCS займется** продвижением решений в области маркировки и автоматической идентификации данных
- 10 **Алексей Ананьев:** “Нынешняя группа “Борлас” будет отличаться от той, что в свое время вошла в состав IBS”

ЭКСПЕРТИЗА

- 11 **Алексей Забродин:** “ИТ — это сервис, а задача ИТ-службы — предоставлять бизнесу в нужное время в нужном месте должным образом препарированную информацию”
- 12 **Новое МФУ** компании Epson для предприятий СМБ
- 12 **Холдинговая компания** DAS решила создать экологически чистую ИТ-инфраструктуру
- 14 **Как разнятся** взгляды разных руково-

дителей компаний на информационную безопасность

- 15 **Что важнее** — быстрое внедрение или экономическая эффективность ИТ-проектов в госсекторе

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

- 16 **Расстановка сил** на рынке серверной виртуализации

- 17 **Сильные и слабые** стороны облачных вычислений
- 18 **Информатизация** российских государственных учреждений набирает обороты
- 19 **Электронное обучение** и дистанционные образовательные технологии в системе государственного образования
- 20 **Станет ли** 2012-й годом “платформы как сервис”

УПОМИНАНИЕ ФИРМ В НОМЕРЕ

Ай-Текно	12	AMD	3	IBM	1,3,7,15,19,20	Parallels	16
Айти	7,17	Apple	3,18	IBS	10	Promise	3
Борлас	10	ARM	18	Intel	3,18	Red Bend	18
ВЭЛАН	15	Asus	18	ITD Systems	8	Red Hat	1,16,20
ДиалогНаука	14	Blackmagic	3	Jelastic	20	Salesforce.com	20
ИНФРА Инжиниринг	14	CalDigit	3	LaCie	3	Samsung	3,10,18
КБ Экспресс-Тула	14	Casewise	7	legato	3	Seagate	3
Логика бизнеса 2.0	7,18	Cisco	3	Lenovo	18	Sonnos	3
Микроинформ	19	Citrix	16	Metasonic AG	7	Sumitomo Electric	3
ПингВин Софтвр	17	CloudBees	20	Microsoft	1,10,12,16,18,19,20	Tasktop Technologies	20
Ростелеком	18	Dell	3,6,18	Motorola Solutions	8,10	Texas Instruments	8
Сетевая Академия ЛАНИТ	19	Digital Design	1	Novell	16	Toshiba	18
СКБ-Контур	1	Epson	13	Open Kernel Labs	18	Uhuru Software	20
ТБ-Информ	13	Fujitsu	18	OCS	8	ViewSonic	8
Центр eLearning	19	Fyl'r	14	Open Kernel Labs	18	VMware	16,18,20
Acer	18	Google	17,18,20	Oracle	10,16,18	WD	3
Allied Telesis	11	Group-IB	14	Panasonic	18	Zebra Technologies	8

БЛОГОСФЕРА PCWEEK.RU

Ну когда же в Сколково начнется строительство?

Денис Воейков,

www.pcweek.ru/gover/blog/gover/

На сайте Фонда “Сколково” висит сообщение:

“К середине 2012 года был успешно завершён начальный этап в создании Инновационного Центра “Сколково”, отмеченный целым рядом важнейших достижений:

- зарегистрирован Сколковский Институт науки и технологий;
- оптимизированы процессы поиска и отбора участников;
- налажен грантовый процесс;
- утвержден градостроительный план;
- привлечены к совместной работе крупные международные компании и венчурные фонды.

Текущая деятельность команды Фонда “Сколково” получила признание Попечительского совета и была одобрена Советом Фонда, мы взяли на себя ответственность за выполнение измеримых показателей, научились взаимодействовать друг с другом и выстраивать внутренние процессы”.

Измеримые показатели — это, конечно, замечательно.

Самым измеримым из них на начальном этапе был бы сам город.

По запросу “градостроительный план” (тот, который утвержден) самую свежую ссылку сайт фонда генерирует на свою новость от 18 июня: “Градостроительный совет определил облик иннограда, который построят в подмосковном Сколково”...

MemSQL — самая быстрая РСУБД в мире?

Сергей Бобровский,

www.pcweek.ru/idea/blog/idea/

Новенькая MemSQL, совместимая с MySQL, показала в тестах феноменальные результаты: если MySQL потянула лишь 3500 запросов в секунду, то MemSQL на аналогичных тестах показала уровень в 80 тыс. запросов в секунду. Этот результат сравним с характеристиками лучших NoSQL-систем.

MemSQL создана двумя выходцами из Facebook — Эриком Френкелем и нашим соотечественником Никитой Шамгуновым. Высокая скорость достигнута, во-первых, хранением всех данных в ОЗУ и различными техниками фоновой записи на диск без заметной потери времени и, во-вторых, отказом от SQL-интерпретатора и трансляцией SQL-запросов в код

на C++ (хотя потом, очевидно, его надо снова скомпилировать и еще каким-то образом “подцепить”). По понятным причинам минимальная конфигурация подразумевает ОЗУ от 8 Гб и 64-разрядную Linux. Обещана эффективная обработка терабайтных массивов данных (не так и много, кстати, для современных веб-проектов, и не очень понятно, как организовать терабайтное ОЗУ) в кластерах, где совместно трудятся MemSQL и MySQL.

Для MySQL, впрочем, давно существует ряд решений, ускоряющих ее работу именно за счет размещения данных в ОЗУ. Можно, собственно, организовать и ram-диск с гарантированным энергопитанием для хранения БД и быстрого к ней доступа...

Сколько ИТ-компании США тратят на рекламу?

Сергей Стельмах,

www.pcweek.ru/business/blog/business/

Американская исследовательская компания AdAge провела исследование рынка рекламы и выяснила, какие технологические компании потратили больше всего денег на рекламу на рынке США в 2011 г. Лидером по выделенным рекламным бюджетам в прошлом году стала Microsoft, потратившая немногим более 1 млрд. долл. На втором месте компания Google, которая в прошлом году потратила на рекламу 1 млрд. долл. Интернет-ритейлер Amazon потратил 773 млн. долл., а компания Apple — 632 млн. долл. В списке также фигурируют такие компании, как Samsung, IBM, Expedia, eBay, Dell. Компания HP, которая занимает последнюю строчку в этом исследовании, потратила на рекламные цели 400 млн. долл.

Суммы очень внушительные, как видим. Интересно, какими рекламными бюджетами оперируют российские ИТ-компании? Те же “Яндекс”, Mail.Ru Group...

Конференция Google I/O для не пойми кого

Сергей Бобровский,

www.pcweek.ru/idea/blog/idea/

Конференция Google I/O официально называлась “для разработчиков”, но анонсы на ней делались откровенно маркетинговые. И судя по ним, Google бросается в погоню за целым пелетоном мегаконкурентов — Apple, Amazon, Facebook (в дополнение к лидеру гонки — Microsoft).

О новинках, представленных Google в конце июня, вздохнули уже все

СМИ. И что же здесь “for developers”? Ну разве что Compute Engine да обещание выпустить очки в начале 2013-го сперва для программистов. А есть даже антидевелоперские новости: анонсировано введение мониторинга за использованием Maps API — бесплатно можно грузить не более 25 тыс. карт в сутки. Правда, оплата за сам сервис снижена аж на 88%.

Отмечу еще начало шестимесячного периода по закрытию сервиса Google SQL API — ему на смену вводится вроде как более разносторонний Fusion Tables API...

Продвижение облаков...

Народ безмолвствует! А что будет потом?

Андрей Колесов,

www.pcweek.ru/its/blog/its/

Помните известную шутку (хотя, это, конечно, совсем не шутка) на тему изучения литературы в СССР?

Выпускной экзамен по литературе:

— Кто является главным героем драмы Пушкина “Борис Годунов”?

— Народ!

— И что же там делает народ?

— Народ безмолвствует!

Разумеется, это не шутка. Наоборот — очень точное выражение основной мысли автора драмы, однозначно высказанной в последних строках произведения.

То, что “безмолствование” не предвещает ничего хорошего, мы отлично знаем, в том числе и по тому, как развивались события на Руси тогда, в начале 17-го века.

С облаками, конечно, “великая смута” в ИТ-вряд ли приключится, но все же ситуация с их продвижением все больше напоминает “годуновскую”: поток агитации “за облака” продолжает нарастать. Причем — нарастать по объему, оставаясь по своему качественному уровню на 50% на том же уровне, что и один-два года назад, а еще на 50% — намного хуже, чем было.

Народ же (слушатели) продолжают молча (именно так, причем часто еще и потому, что ему просто не дают что-то сказать) слушать...

“Серая Азия” — и снова про рациональность

Сергей Голубев,

www.pcweek.ru/foss/blog/foss/

Купил себе телефон HTC One V на Android 4. Если кого-то интересуют личные впечатления, то готов изложить — кстати, многое из того, что написано про этот аппарат в Сети, оказалось не совсем точным. Впрочем, это мой первый “анд-

роидофон”, поэтому искушенным пользователем я не являюсь и могу чего-то не заметить.

Сегодня речь пойдет о другом — о деньгах. Точнее — об иррациональной цене на этот телефон.

Яндекс.Маркет сообщил, что цена варьируется от 10 тыс. руб. до 14 тыс. руб. Опытные товарищи объяснили, что самый дешевый вариант — это “серая Азия”, а самый дорогой — “белый Ростест”. Разница между ними в гарантийных условиях. Мол, “белые” аппараты отремонтируют по гарантии, а “серые” придется сразу выбрасывать, если с ними что-то случится. Это, между прочим, тоже не совсем верно.

Первое, что меня смутило, — “белая наценка” почти в 50% от стоимости. Это должна быть уже не гарантия, а полная страховка с доставкой на дом. Грубо говоря, если мой телефон сломается, то в течение часа мне должны доставить новый. В противном случае — абсурд и надутельство...

Как быстро антивирусники находят коды разблокировки от троянов-блокираторов?

Валерий Васильев,

www.pcweek.ru/security/blog/security/

Антивирусные компании периодически сообщают о волнах атак троянов-вымогателей. У ведущих вендоров есть даже специальные базы данных (БД) с кодами разблокировки, подобранными под соответствующие номера телефонов, на которые вымогатели требуют выслать гонорар за разблокировку.

Неделю назад я писал о своих мытарствах из-за заражения своего компьютера подобным трояном-вымогателем. Номер телефона, на который от меня требовали выслать 1 тыс. руб., был +79133906375. Мне не повезло: неделю назад в БД “Лаборатории Касперского”, “Доктора Веба” и ESET не было готового кода разблокировки под этот номер, и мне пришлось прибегнуть к помощи специальной программы Unlocker компании “Доктор Веб”.

Сегодня я вновь ткнулся на веб-странички сайтов этих компаний, чтобы посмотреть, появился ли ключ разблокировки под номер телефона +79133906375. Увы — его до сих пор нет ни у одного из упомянутых вендоров. Хотя, как уверяют их специалисты, процедура подбора кода разблокировки для троянов-блокираторов рутинная и потому принципиальных проблем не вызывает...

Вы знаете как управлять бизнесом?



Мы знаем как управлять очередью!

Наши серверы специально созданы для работы с техническими приложениями с целью обеспечения масштабируемой производительности.

Процессоры семейства Intel® Xeon® E7 имеют до 10 ядер и до 30 МБ интегрированной кэш-памяти, поддерживают до 2 ТБ памяти в четырехпроцес-

сорной системе, многократно ускоряя сложные вычисления, требующие немедленной обработки.



damask[®]
электронная очередь



www.damask.ru, г. Екатеринбург, ул. Николая Никонова, офис 305. Тел. +7(343)286 21 30 (многоканальный)

Intel, логотип Intel, Intel Xeon и Xeon являются товарными знаками либо зарегистрированными товарными знаками, права на которые принадлежат корпорации Intel или ее подразделениям на территории США и других стран.
*Другие наименования и товарные знаки являются собственностью своих законных владельцев.



**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. БОРОВСКИЙ,

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", "Телиос" фирмы TypeMarket.

Dell продолжает закрывать пробелы в программном портфеле

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

Компания Dell покупает за 2,4 млрд. долл. фирму Quest Software, специализирующуюся в области корпоративного ПО, чтобы расширить программный бизнес и снизить

СДЕЛКИ

зависимость от рынка ПК, на котором происходит спад.

Dell пришлось побороться за право купить Quest с альянсом венчурных фондов Insight Venture Partners и Vector Capital. В результате ставка выросла с 23 до 28 долл. за акцию, и эта сделка стала второй по объему покупкой за всю историю Dell после приобретения Perot Systems.

Видимо, Dell сильно заинтересована в этой сделке. "Слияние с Quest позволит нам предложить заказчикам более конкурентоспособные серверные, запоминающие, сетевые и пользовательские продукты и сервисы", — сказал Джон Свейнсон, президент подразделения Dell Software Group. Аналитики же считают, что благодаря этой сделке Dell сможет закрыть многие дыры, которые имеются в ее программном портфеле.

Сейчас на потребительском рынке спрос падает, а маржа сокращается. Dell уже давно старается диверсифицировать свой бизнес,

чтобы сместить фокус с потребительского сегмента на более прибыльные направления, такие как рынок малых и средних предприятий и отрасль здравоохранения. Пытаясь стать единым поставщиком, способным предложить предприятиям все, что им нужно, Dell активно скупает игроков ИТ-рынка. Так, за последние два года она купила 14 компаний. Тем не менее аналитики считают, что в этой области Dell пока отстает от конкурентов, таких как HP и IBM.

Компания Quest начинала в 1987-м с выпуска средств администрирования для баз данных Oracle, а сейчас предлагает продукты для ЦОДов, включая системы для управления данными, безопасностью, приложениями и СУБД, которые поддерживают виртуализацию и все варианты использования ИТ: на месте эксплуатации, в гибридных средах и в облаке. Также имеются средства для доставки приложений на любые устройства и специализированные инструменты управления для Microsoft Windows Server, Active Directory, Exchange и SharePoint. В компании 3850 сотрудников, ее годовой доход составляет 860 млн. долл., норма валовой прибыли — 86%, а операционной — 11%. Особую гордость

компании составляет лояльность заказчиков — 55% из них обращаются в Quest повторно.

На первый взгляд кажется непонятным, почему Dell выложила такую сумму за эту, хоть и успешную, но нишевую компанию среднего размера. Но наблюдатели заметили, что ниша нише рознь. По их мнению, та ниша, в которой работает Quest, очень велика и быстро растет, поскольку фокус ИТ-рынка смещается в сторону облачных технологий и анализа данных. В результате рынок ПО для управления данными увеличивается на 20% в год и на нем есть большой простор для роста.

В связи с этим большинство наблюдателей одобряют сделку, отмечая также, что продукты обеих компаний удачно сочетаются друг с другом. Так, решения Quest One Identity и Access Management дополняют продукты Dell SonicWall и Securework, а Quest Performance Monitoring позволит расширить портфель Dell для управления производительностью. Более того, учитывая, сколько пробелов в портфеле ПО позволит закрыть эта сделка, аналитики полагают, что продукты Quest могут стать новой основой для бизнеса Dell в области корпоративного ПО.

Dell возлагает большие надежды на программное направление, которое, по ее оценке, сейчас приносит 1,2 млрд. долл. в год. При этом она планирует, что до 2016-го ее бизнес в области ПО и услуг будет расти ежегодно в среднем на 10%. И хотя руководители компании не сообщали, как и когда предполагается окупить инвестиции в покупку Quest, но выразили надежду, что эта сделка позволит увеличить прибыль уже к 2014 г.

Однако некоторые аналитики скептически отнеслись к этим планам, объясняя свои сомнения застою на рынке ПК, сильной зависимостью Dell от этой отрасли, снижением спроса в потребительском сегменте и наблюдаемым уже давно низким темпом роста бизнеса Dell. Но при этом они не исключают, что поглощение Quest, возможно, даст Dell платформу для роста в более отдаленном будущем.

Что касается ближайших планов, то сделка уже получила одобрение советов директоров обеих компаний, теперь очередь за акционерами Quest и регулирующими органами. Ожидается, что все формальности завершатся в III квартале текущего года и тогда Quest войдет в состав Dell Software Group. □

ИТ-департамент...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

служба поддержки пользователей (ЕСПП) на базе HP Service Desk 4.5, отвечающая за процессы управления инцидентами, работами, изменениями и конфигурациями. В 2008-м был сформирован каталог ИТ-услуг, в котором фиксиро-

вались, в частности, доступные в рамках соглашений с бизнес-подразделениями и внешними поставщиками уровни качества услуг. В 2010-м процессы и каталог услуг были усовершенствованы с учетом опыта пилотной заявочной кампании, проведенной годом раньше. И наконец, в 2011 г. были внедрены процессы управления обращениями и запросами и осуществле-

на миграция ITSM-системы на новую программную платформу HP Service Manager, пришедшую на смену Service Desk.

В числе ИТ-активов РЖД 41 мэйнфрейм, около 300 Unix-серверов, более 3600 серверов стандартной архитектуры, 250 тыс. ПК, 14 тыс. терминалов "Экспресс" и собственная сеть передачи данных. Неудивительно, что основной объем работ взяла на себя сотрудники ИТ-департамента РЖД. В каждой из участвовавших в проекте групп консультантов HP и Digital Design на разных этапах было по 8—12 специалистов. После завершения проекта в РЖД было сформировано отдельное подразделение, которое будет заниматься развитием сервисного подхода к обслуживанию ИТ-инфраструктуры.

Сервисный подход предполагает, что в тех случаях, когда это целесообразно, отдельные ИТ-сервисы могут передаваться на аутсорсинг. По словам Алексея Илларионова, в РЖД к аутсорсингу относятся поло-

жительно, но реальных примеров такой организации дел пока нет. И объясняется это тем, что в нашей стране не удается найти "экономически значимых предложений". Иными словами, нет ИТ-компаний, которые могли бы обеспечить на надлежащем уровне решение узкой задачи во всех местах присутствия РЖД. Более того, руководитель ИТ-департамента железнодорожного ведомства не исключает, что, учитывая опыт, полученный в ходе данного проекта, его организация сама могла бы стать игроком российского рынка аутсорсинга, предлагая ИТ-услуги, скажем, крупным госкомпаниями и ведомствам. Реально ли это? Сегодня вряд ли, ведь, как уверяет Алексей Илларионов, сотрудники ГВЦ РЖД и 17 региональных вычислительных центров загружены на 100%. Тем не менее, поскольку, по его словам, подобные планы рассматриваются в РЖД вполне серьезно, нельзя исключать в перспективе существенного расширения ИТ-департамента. □

IBM...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

такими основными факторами, как глобализация, консолидация технологий, использование облаков и больших данных, мобильность и социальные модели бизнеса, растущая сложность систем (системы слож!), растущие требования к скорости создания ПО.

Вообще-то нужно отметить, что постановка задачи "программная разработка как старт для развития бизнеса" вступает в определенное противоречие с традиционным подходом Rational к созданию ПО. Ведь сформулированная еще в 1990-е методология RUP в значительной степени опиралась на тезис о сугубо подчиненной роли разработки ПО, что выражалось в четко выдержанной последовательности: бизнес вырабатывает требования, а разработчики их выполняют. Сегодня вопрос ставится совсем иначе: программисты должны самым активным образом участвовать в разработке требований, более того, выдавать бизнес-заказчику свои рекомендации по изменению деловых процессов, а сами требования к ПО могут меняться по ходу его создания.

Нетрудно догадаться, что речь идет о более широком примене-

нии методов гибкой (agile) разработки, в отношении которой сама IBM чаще использует термин "адаптивное управление" (adaptive governance), реализуя эти идеи в своей платформе Jazz. Мы уже не раз писали, что само название этой системы — "джаз" — очень точно отражает суть современного подхода к созданию ПО, когда импровизация каждого исполнителя должна вписываться в управляемую командную работу и служить достижению конкретного результата.

То, что тема конференции выходит далеко за рамки собственно создания ПО, подчеркнул в своем выступлении старший вице-президент подразделения IBM Middleware Software Роберт Лебланк, представив новые средства коллективной программной разработки облачных и мобильных решений. Ключевым же продуктовым анонсом, сделанным в Орландо, стало объявление о выпуске четвертой версии флагманского ALM-решения — IBM Rational Collaborative Lifecycle Management Solution (CLM), который реализован на базе открытой платформы Jazz и включает в себя такие средства, как IBM Rational Requirements Composer, IBM Rational Team Concert и IBM Rational Quality Manager. □

Red Hat...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

Масштабируемость. Теперь RHEL поддерживает до 150 виртуальных процессоров (vCPU) на одну гостевую систему. Для сравнения: "это значительно больше, чем максимум 32 vCPU для гостевой системы на VMware ESX 5.0". Виртуальным машинам на платформе KVM доступно до 2 Тб ОЗУ.

Хранилище. RHEL Logical Volume Manager (LVM) теперь поддерживает RAID уровней 4, 5 и 6. Благодаря единому интерфейсу упрощено администрирование таких функций, как создание и изменение размера томов,

развертывание RAID и создание снимков.

Теперь вы можете использовать RHEL в качестве сервера-хранилища, подключаемого с помощью Fibre Channel поверх Ethernet (FCoE). Red Hat утверждает, что при гораздо меньших затратах обеспечиваются такие же уровни масштабируемости и производительности, как при использовании "традиционного" Fibre Channel.

В целом RHEL лучше, чем прежде, не только как элитная серверная операционная система, но и как платформа для виртуальных машин. Если вам нужен сервер высшего класса, у RHEL есть для вас то, что заслуживает серьезного рассмотрения. □



Orion 4

Передовое решение
для современного бизнеса



Сервера на базе процессора Intel® Xeon® E7 оптимальны для ресурсоемких приложений, ответственных СУБД, EPR-систем и виртуализации серверных ресурсов.

10 ядер могут выполнять 20 потоков, позволяя достичь самой высокой скорости виртуализации и коэффициентов консолидации по сравнению с платформами на базе других процессоров Intel Xeon.

Масштабирование платформ до 256 процессоров обеспечивает быстроедействие для сложнейших ресурсоемких нагрузок.



www.digital-tex.ru

115093, Москва, Павловская ул., 27/29

+7 (495) 792-30-98

“Инфофорум Евразия/Сити 2012” об актуальных проблемах безопасности страны

ВАЛЕРИЙ ВАСИЛЬЕВ

Регулярно проводимые при активной поддержке российского государства “Инфофорумы” посвящены наиболее актуальным проблемам информационной безопасности. На пленарном заседании состоявшегося в Москве очередного “Инфофорума Евразия” выступление заместителя начальника управления Федеральной налоговой службы (ФНС) Дмитрия Чепчугова отличалось конструктивностью и наиболее четким пониманием общих для нашей страны задач в этой области.

Как отметил г-н Чепчугов, Россия стремительно мигрирует в виртуальный мир, при этом в государственных структурах этот процесс идет опережающими темпами. Однако следует понимать, что виртуальное общество представляет собой слепок общества реального и повторяет как его достоинства, так и недостатки. Поэтому переход от элементарного информационного присутствия госсектора в Сети к предоставлению пакета электронных госуслуг населению и бизнесу, по его мнению, является политической задачей дня. Политический аспект такого перехода во многом связан с тем, что это предельно ограничивает контакт граждан с конкретными чиновниками, что соответствует государственной политике в борьбе с коррупцией.

Г-н Чепчугов предупреждает от заблуждения, что вслед за развитием в нашей стране процессов открытости государства, демократизацией общества, его интеграцией в мировое сообщество теряет свое значение обеспечение национальной безопасности. Наивно полагать, считает он, что зарубежные спецслужбы потеряли интерес к российским государственным тайнам, что они не готовятся к проведению акций саботажа, диверсий в особые периоды международных отношений. Это, по его наблюдениям, есть сейчас и будет актуализироваться по мере того,

как Россия будет становиться всё более сильным мировым экономическим и политическим конкурентом.

Недавно утвержденные Президентом России “Основные направления государственной политики в области обеспече-



На пленарном заседании “Инфофорума Евразия/Сити”

ния безопасности автоматизированных систем управления производственными и технологическими процессами критически важных объектов инфраструктуры РФ” (документ доступен для ознакомления на сайте Совета безопасности РФ) дали, по мнению участников форума, мощный стимул для понимания сути проблем в этой важнейшей области. В этом документе дана оценка положения дел, а также намечены конкретные пути и сроки решения вытекающих из нее задач.

Было бы неверно представлять критически важными инфраструктурными объектами (КВО), как подчеркивает г-н Чепчугов, только те, где обрабатывается информация, содержащая государственные секреты. Зачастую функционирование систем, содержащих открытые данные, тоже является залогом успешного функционирования государства. На примере своего ведомства он рассказал также о важности своевременной актуализации данных в информационных системах, в том числе при оказании электронных госуслуг населению, где за-

держки обновлений сведений способны ухудшить взаимодействие граждан с государством и даже вызвать социальное напряжение.

Известны случаи, когда граждане необоснованно получали из налоговой инспекции требования об уплате налогов на давно не принадлежащие им автомобили или проданные садовые участки. Отвечая за репутацию своего ведомства, г-н Чепчугов заявил, что налоговая служба в этих случаях после выяснения обстоятельств исправно приносит пострадавшим извинения, хотя само при этом является заложником некомпетентной работы тех служб, от которых получает неактуальные данные, на основании которых и производит ошибочные начисления. Задержки обновления информации, по мнению г-на Чепчугова, тоже нельзя исключать из сферы ИБ.

Острой проблемой в организации безопасности КВО, уверен г-н Чепчугов, является инсайд. Ошибочно полагать, считает он, что даже допущенный в соответствии с ролевыми правилами к использованию информационных ресурсов персонал образует доверенную среду. Возможности системных администраторов и других специалистов, имеющих доступ к управлению данными, позволяют им причинять ущерб системам как по недомыслию, так и по злему умыслу, причем ввиду технологической сложности организации подобных злоупотреблений они с большим трудом поддаются раскрытию.

Как рассказал г-н Чепчугов, в практике ФНС известны случаи, когда уполномоченные должностные лица принимали ответственные решения на основании подложных сведений, которые были введены в базы данных службы в интересах третьих лиц. Поэтому целесообразно признать, что пользовательский и обслуживающий персонал ИКТ-систем КВО нельзя считать компонентом доверенной среды.

ФНС располагает сегодня развитой ИКТ-инфраструктурой, на которую возлагаются в том числе задачи трансграничного информационного взаимодействия и объекты которой надлежит относить к категории национальных КВО. Отталкиваясь от опыта функционирования ФНС, г-н Чепчугов указал на острую потребность в стране в разработке и внедрении общегосударственных типовых концепций комплексной безопасности КВО, типовых моделей угроз, учитывающих современные вызовы, такие как военные, диверсионно-террористические, техногенные, природные угрозы и т. п.

На сегодняшний день сфера безопасности КВО не имеет также достаточной нормативной поддержки. Практикам мешает отсутствие современных законов и подзаконных документов, регулирующих эту область, отсутствие единого органа, координирующего решение задач данной направленности. Ныне существующие госструктуры выполняют в пределах своих компетенций порученные им обязанности контроля исполнения регулятивных требований в области безопасности. Но это частные для безопасности КВО функции, а единого органа, аналогичного, например, Национальному центру защиты инфраструктуры ФБР США, у нас пока нет. По мнению г-на Чепчугова, это тревожная ситуация, требующая законодательного решения.

Недопонимание важности проблем в обеспечении комплексной безопасности КВО со стороны российской государственной системы продемонстрировал провал секции “КВО инфраструктуры: комплексные решения в области обеспечения ИБ”, которая была запланирована на форуме. Несмотря на заявленную в названии повестку, на секции выступавшими были представлены только продукты и подходы, никак не претендующие на специфику и комплексность защиты КВО. К тому же, как следует из оценки ситуации безопасности КВО профессионалами, в нашей стране начинать обсуждение проблем в этой области следует с вопросов самых общих, концептуальных — невозможно говорить о комплексности защиты, если, как выясняется, нет даже четких определений самих объектов, подлежащих защите.

OCS наладила партнёрство с Motorola и Zebra

ПЕТР ЧАЧИН

С июня нынешнего года дистрибьюторская компания OCS займется продвижением комплексных решений в области маркировки и автоматической идентификации данных (AutoID) от фирм Zebra Technologies и Motorola Solutions. Партнерам будут предложены вертикальные решения для автоматической идентификации и сбора данных в области логистики, складирования, розничных продаж, производственных процессов на базе технологий штрихового кодирования и радиочастотной идентификации RFID (Radio Frequency Identification).

Возможность продвижения таких решений появилась у OCS после начала сотрудничества с американской корпорацией Zebra Technologies. Партнерство дистрибьютора с компанией Motorola Solutions, стратегическим партнером Zebra, стартовало чуть ранее — весной нынешнего года. Таким образом, сегодня OCS активно включается в реализацию планов данных вендоров по продвижению их решений в российские регионы.

“Объем рынка AutoID в России оценивается более чем в 100 млн. долл., — сказал Руслан Чиняков, вице-президент OCS Distribution. — За первый год совместного бизнеса мы надеемся получить не менее



Руслан Чиняков: “OCS первым из крупных и широкопрофильных российских дистрибьюторов предложил продукты Motorola и Zebra в комплексе”

1 млн. долл., а через три-четыре года хотим выйти на цифру порядка 10 млн. долл.”. Как утверждает, OCS первым из крупных широкопрофильных российских дистрибьюторов предложил каналу продукты Motorola и Zebra в комплексе.

Zebra Technologies производит широкий круг продукции, позволяющей идентифицировать объекты и товары, отслеживать их и управлять ими. Это — высокопроизводительные и индустриальные принтеры, мобильные и карточные принтеры, ПО для дизайна этикеток, специальные расходные материалы, RFID-кодировщики и т. д. “По своим масштабам мы опережаем всех наших конкурентов, — заявил Сергей Шабанов, региональный менеджер Zebra Technologies в России и других странах СНГ. — По обороту любой из них в четыре-пять раз меньше”.

Компания Motorola является поставщиком продуктов, связанных с критически важными коммуникациями, в том

числе выпускает защищенные терминалы сбора данных, мобильные компьютеры корпоративного класса, сканеры штрих-кодов, RFID-устройства. Она работает в России уже 18 лет. Motorola Solutions, образованная в январе прошлого года после разделения компании на две части, имеет здесь порядка 300 сотрудников, офисы в Москве и Санкт-Петербурге и научную лабораторию в городе на Неве. “Сегодня у нас более 130 авторизованных партнеров и два дистрибьютора в РФ, — сообщил Бхаскар Багчи, генеральный директор Motorola Solutions в России. — Мы надеемся, что сотрудничество с OCS позволит нам увеличить число партнеров второго уровня в стране в два раза, т. е. до 250—260 компаний”.

OCS, будучи одним из ведущих ИТ-дистрибьюторов России, обладает широкой региональной сетью складов и офисов в 26 городах страны и весьма крупным партнерским каналом в 9100 компаний. В рамках тройственного сотрудничества компания сконцентрирует усилия на повышении партнерских компетенций, информационной и консультационной поддержке.

Отметим также, что специфика продуктов Motorola и Zebra открывает партнерам OCS новые вертикальные рынки, для которых ранее у дистрибьютора не было комплексных предложений. Зна-

чимую роль в данном случае играет широкий продуктовый портфель OCS: при реализации проекта партнеры компании получают доступ не только к решениям Motorola и Zebra, но и к другим продуктам, необходимым для полноценного функционирования системы автоматизации — серверному и сетевому оборудованию, программному обеспечению и т. д.

В рамках работы по новому направлению особый акцент будет сделан на развитии канала — повышении экспертизы и активной поддержке партнеров. Круг компаний, на постоянной основе реализующих проекты по автоматизации с применением AutoID, пока невелик, как и знания заказчиков о новых возможностях данных технологий, что в конечном итоге замедляет дальнейшее их распространение в России.

Работа с решениями для различных отраслей в перспективе дает дистрибьютору ряд особых преимуществ. Тенденции ИТ-рынка свидетельствуют о росте потребности конечных заказчиков в специализированных, профильных ИТ-решениях. Таким образом, вертикальные рынки становятся одной из областей дальнейшего развития ИТ-дистрибуции.

Что касается поставок продукции новых партнеров, то, по словам Руслана Чинякова, техника Motorola уже присутствует на складах OCS, а демооборудование этой фирмы установлено у дистрибьютора. А оборудование Zebra Technologies придет на склад OCS в августе.

Dell рекомендует Windows® 7 Professional.



Добивайтесь большего с НОВЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

Вы продвинулись вперед. И мы тоже.



Новые рабочие станции Dell™ Precision™

Представляем новое семейство рабочих станций Dell™ Precision™, использующих процессоры Intel® Xeon® и запатентованную технологию Reliable Memory Technology. Наши самые изящные и мощные рабочие станции обеспечивают высочайшую производительность вычислений, полностью совместимы с пакетами специализированного программного обеспечения и отличаются великолепными характеристиками быстродействия оперативной памяти.

Узнайте больше на YourDellSolution.com/ru/workstations



The power to do more

Второе рождение “Борласа”

Спустя пять лет после дружественного слияния с группой IBS акционеры “Борласа” решили выйти из объединенной компании и вновь вести свой бизнес самостоятельно. Можно ли дважды войти в одну воду? За прошедшие годы изменился рынок, по-иному позиционирует себя основной вендор — корпорация Oracle, появились новые облачные модели доставки приложений, да и сам “Борлас” во многом отличается от той компании, которая успешно работала на российском рынке в 2007-м. О планах ее развития научный редактор PC Week/RE Сергей Свиначев беседует с президентом консалтинговой группы “Борлас” Алексеем Ананьиним.

ИНТЕРВЬЮ



Алексей Ананьин

PC Week: История с вхождением группы “Борлас” в IBS Group, по-видимому, заслуживает специального разговора, но сегодня, когда “Борлас” снова действует как самостоятельная организация, можно ли говорить, что это будет та же самая компания по охвату направлений, по модели бизнеса, по ориентации на продукты Oracle?

АЛЕКСЕЙ АНАНИН: И да, и нет. В принципиальных вопросах — можно. Сегодня мы выстраиваем свою работу примерно по той же модели, какая была у “Борласа” в середине 2000-х. Мы по-прежнему позиционируем себя как консалтинговую компанию, основным направлением деятельности которой остается внедрение корпоративных информационных систем (КИС). Однако при этом мы имеем в своем портфеле набор решений и компетенций, позволяющих нам выступать в подобных проектах и в роли интегратора — генерального подрядчика.

В то же время в силу ряда объективных причин нынешняя группа “Борлас” будет отличаться от той, что в свое время вошла в состав IBS.

В начале нынешнего года, когда было принято решение о разделении, нами были проданы акции объединенной компании и выкуплена вошедшая в 2007 г. в состав IBS компания ООО “Группа Борлас”. Эта компания интересна тем, что именно она обладала статусами от Oracle: платиновый партнер, партнер по предоставлению услуг технической поддержки первой линии по большинству продуктовых линеек Oracle, сертификатами о целом ряде подтвержденных вендором специализаций, как технологических, так и прикладных (включая и отраслевые). На момент выхода из IBS их было 13, тогда как сегодня мы сертифицированы уже по 18 специализациям Oracle, из которых 14 продуктовых и 4 отраслевых.

Но носители всех этих компетенций — люди и главное, что чрезвычайно порадовало нас, — подавляющее большинство сотрудников “Борласа” (172 человека) остались вместе с нами.

PC Week: Сколько человек пришло с “Борласом” в IBS в 2007-м и сколько сегодня присоединилось к новому “Борласу”? И что собой представляет “Борлас” сегодня?

А. А.: В 2007 г. в штате КГ “Борлас” было около тысячи сотрудников, включая региональные компании. Небольшая часть персонала уволилась при объединении. Кроме того, компании “Борлас Секьюрити Системз” (БСС) и Borlas Retail не входили в объединенную компанию. Я думаю, что не очень ошибусь, если скажу, что в IBS пришло около 800 чел. Примерно половину из них составляли московские специалисты по направлению Oracle, а вторую половину — сотрудники других специальностей и региональных компаний. Объединенная компания строилась на базе организационной структуры IBS с включением в нее департаментов из “Борласа”, специализирующихся на технологиях Oracle.

После выхода из IBS число сотрудников “Борласа”, работающих с технологиями и продуктами Oracle, составляло примерно 200 чел. Но уже на 31 мая штат подразделений, работающих с технологиями и продуктами Oracle в новом “Борласе”, составил почти 240 чел. только в Москве. К нам возвращаются “борласоиды”, как они сами себя называют, по разным причинам покинувшие объединенную компанию в 2008—2011 гг.

Еще раз напомню, что две компании прежней группы “Борлас” не были затронуты процедурой слияния с IBS и все эти годы работали на рынке самостоятельно.

Одна из них — БСС, которая с 2004 г. занималась системами технической безопасности (аудит систем и оценка угроз, создание досмотровых комплексов, ситуационных центров, систем контроля и управления доступом, интеграция систем безопасности и т. п.). На сегодняшний день компания также активно развивает направления ЦОДов, платформ для вычислительных комплексов, сетей передачи данных, инженерных систем, мультимедиа-комплексов.

Одновременно в БСС появились специалисты по CAD/CAM и PLM. Сегодня департамент производственного консалтинга насчитывает 25 человек и ведет крупные проекты в области PLM в авиастроении и космической отрасли.

Вторая компания — Borlas Retail, занимающаяся автоматизацией предприятий розничной торговли (сегмент non-food), сегодня также входит в КГ “Борлас”.

Могу сказать, что по всем указанным направлениям в на-

стоящее время у нас идет активный набор персонала, и сегодня в группе “Борлас” в Москве работает более 420 сотрудников.

PC Week: В свое время у “Борласа” были подразделения в некоторых странах СНГ. Какова их судьба сегодня?

А. А.: Действительно, дочерние компании “Борласа” в Казахстане, Украине и Белоруссии на начальном этапе вошли в объединенную компанию, но затем по разным причинам вышли из нее и работали самостоятельно, сохраняя торговую марку “Борлас”. Сегодня в состав группы “Борлас” вернулись казахстанские компании (юридические процедуры уже завершены) и украинские (юридические процедуры завершаются). По структуре продуктового портфеля эти компании очень похожи на материнскую компанию, в общей сложности в них работает примерно 150 чел. Так что если учесть и их персонал, то в штате группы “Борлас” сегодня около 600 чел.

PC Week: Намерены ли вы сохранить ориентацию на одного вендора — корпорацию Oracle?

А. А.: Партнерство с Oracle для нас, безусловно, приоритетно. Доля продуктов Oracle и услуг, с ними связанных, в нашей выручке составляет более 50%. Если говорить о бизнес-приложениях, то я обратил бы внимание на набор наших отраслевых решений. У нас сегодня есть практически полный набор таких приложений для энергетики и ЖКХ: это и ERP, и биллинговые системы, и АСУТП. В апреле с целью усиления наших позиций в отрасли мы приобрели российского разработчика ИТ-решений для энергетики — компанию “БК-Биллинг”. Для машиностроения и дискретного производства мы предлагаем полные решения, включающие CAD/CAM/PLM (от компании Siemens) и ERP-системы, и планируем выйти на рынок MES-систем. В металлургической и химической отраслях мы реализовывали крупные проекты еще до слияния с IBS, ведем их и сегодня на предприятиях с непрерывным технологическим циклом.

Кроме того, применяя технологии и продукты Oracle, мы работаем в транспортной отрасли, финансовых институтах, телекоме, розничной торговле и других отраслях.

Но все-таки “Борлас” сегодня — это не только Oracle: мы работаем практически со всеми крупными поставщиками инфраструктурных решений и софтвенными вендорами, постоянно совершенствуем наш продуктовый портфель. Например, налаживаем партнерские отношения с Software AG, планируя представлять в России всю их продуктивную линейку, включая такие разработки, как СУБД Adabas, платформа для анализа бизнес-процессов ARIS, интеграционная платформа webMethods.

Если говорить о нашей структуре, то сегодня в КГ “Борлас” сформированы пять производственных департаментов: систем безопасности, решений для энергетики, бизнес-прило-

жений, инфраструктурных решений и производственного консалтинга. Общим элементом для всех них является центр технической поддержки, который сегодня в основном ориентирован на продукты Oracle и имеет статус центра техподдержки Oracle первой линии. Но поскольку это подразделение обладает уникальными технологиями поддержки и сопровождения развития КИС, мы стремимся распространить их на все наши продуктовые линейки. Так, недавно мы получили соответствующий статус от Siemens PLM Software и намерены расширять этот список.

PC Week: Насколько я помню, в 2006 г. “Борласом” совместно с “Уралкалием” была создана фирма “Сателлит-Сервис”, взявшая на себя вопросы эксплуатации КИС “Уралкалия”. Успешен ли был этот опыт?

А. А.: Да, мы вели эту работу и черпнули из нее много полезного для себя. Сейчас этот опыт используется нашим центром технической поддержки. Уже когда мы находились в составе IBS, все наши региональные предприятия по разным причинам были либо закрыты, либо проданы. В частности, нашу долю в “Сателлит-Сервисе” выкупил “Уралкалий”. Аналогичная судьба постигла “Борлас-Екатеринбург”, “Борлас-Урал” и “Борлас-Казань”. Все это произошло в период кризиса 2008—2009 гг. Однако мне такая модель ведения регионального бизнеса по-прежнему кажется перспективной, поэтому не исключено, что со временем мы возобновим эту практику, пусть это и не входит в ближайшие планы.

PC Week: За эти годы Oracle сильно изменилась. Сегодня делается большой акцент на программно-аппаратные решения, на арену выходят приложения нового поколения — Fusion Applications, Oracle претендует на роль поставщика облачных сервисов, в том числе и по бизнес-приложениям. Какие требования все это выдвигает к партнеру Oracle? Как вы намерены им соответствовать?

А. А.: Хочу заметить, что Oracle предлагает в облаке в качестве сервиса как приложения, так и платформу. Это открывает совершенно новые возможности для партнеров, хотя многое еще предстоит прояснить. Мне кажется, на данном направлении Oracle продвигается гораздо быстрее основных конкурентов. Мы, конечно же, тоже смотрим в эту сторону и рассматриваем возможности вхождения в облачную партнерскую экосистему с нашими наработками и продуктами. В частности, мы еще в 1999 г. локализовали HR-модуль Oracle E-Business Suite, который был внедрен у многих заказчиков, и сопровождаем эти внедрения до сих пор. Есть у нас решения, учитывающие российскую специфику и в бухгалтерском, и в налоговом учете. Сегодня мы работаем с бизнес-приложениями нового облачного поколения — Oracle Fusion Applications. По отношению к ним модель локализации изменилась: осуществлять ее будет сама корпорация. Однако ни одна система такого рода не сможет нормально функционировать на крупном предприятии без дополнительных настроек,

учитывающих особенности его бизнеса. Думается, у партнеров будет широкое поле деятельности в плане использования возможностей облачной PaaS-платформы Oracle. С другой стороны, большую часть функций технической поддержки, выполняемых сегодня нами, возьмет на себя облачный провайдер — Oracle. Тем не менее учить заказчика работать с облачными бизнес-приложениями все равно придется, и делать это, скорее всего, также будут локальные партнеры. Я думаю, что вслед за стандартными модулями Fusion Applications неизбежно появятся разрабатываемые партнерами нишевые решения, которые либо закрывают локальные проблемы, связанные с особенностями локального законодательства, либо решают некие специфические функциональные задачи для определенных отраслей или видов бизнеса.

PC Week: Будет ли в составе “Борласа” практика управленческого консалтинга, осуществляемого без какой-либо привязки к конкретным программным продуктам?

А. А.: Управленческий консалтинг появился в свое время в “Борласе” как некая вспомогательная функция, необходимая при внедрении ERP-систем. Потом он вырос в самостоятельное направление, и соответствующее подразделение выполнило множество проектов по HR-и бизнес-консалтингу. Сейчас у нас нет подобного отдельного подразделения, но в рамках департамента бизнес-приложений, например, создана группа, занимающаяся методологическим обеспечением внедрения финансовых модулей ERP-системы. Вполне возможно, что эта группа будет оказывать услуги и вне ERP-проектов и более широкому кругу заказчиков. То же и с HR-консалтингом.

PC Week: Судя по вашим словам, структура доходов КГ “Борлас” существенно изменилась по сравнению с той, что была пять лет назад, когда основной вклад обеспечивался внедрением бизнес-приложений Oracle?

А. А.: Благодаря тому, что в решениях БСС существенную часть составляют поставки дорогостоящего оборудования, вклад продаж по этому направлению действительно стал очень большим. Тем не менее, согласно бизнес-плану на текущий год, доля выручки от продажи услуг все-таки должна быть выше, чем от поставок товаров (55 против 45%). Дело в том, что и в проектах по созданию систем технической безопасности и построению инфраструктуры присутствует довольно большой объем услуг. Если же мы будем рассматривать только услуги, то здесь по-прежнему велик вклад проектов с использованием технологий Oracle — 60%; оставшиеся 40% примерно равномерно распределены между CAD/CAM/PLM-системами, решениями для энергетики и построением инженерной инфраструктуры и систем технической безопасности. Иными словами, вклад услуг по направлениям Oracle в суммарный оборот КГ “Борлас” сегодня составляет около 30%. В 2006 г. он был чуть ли не вдвое больше.

PC Week: Спасибо за беседу.

“Все имеющиеся сегодня технологии должны быть доступными и адекватными”

Круг задач, решаемых ИТ-директорами разных организаций, в целом схож, о чём неоднократно рассказывали гости нашей традиционной рубрики “Кто он, современный ИТ-руководитель?”. При этом, однако, ясно, что

ИНТЕРВЬЮ далеко не во всяком бизнесе ИТ играют одинаковую роль, а посему и деятельность ИТ-подразделений должна иметь свои характерные черты. Свидетельством тому стала беседа научного редактора PC Week/RE Ольги Павловой с вице-президентом, начальником главного управления по бизнес-инжинирингу и информационным технологиям ОАО “Глобалстрой-Инжиниринг” Алексеем Забродиным, который поделился своим опытом использования современных технологий в работе ЕРСМ-подрядчика при реализации крупных инвестиционно-строительных проектов.



Алексей Забродин

PC Week: Какое место занимают ИТ в строительном бизнесе и, в частности, в “Глобалстрой-Инжиниринге”?

АЛЕКСЕЙ ЗАБРОДИН: По моему мнению, специфика всегда только одна: ИТ — это сервис, а задача ИТ-службы — предоставлять бизнесу в нужное время в нужном месте необходимым образом препарированную информацию, которая поможет ему (бизнесу) принять обоснованное решение. Исключение составляют системные интеграторы и вендоры, выставляющие свои бизнес-продукты на продажу.

Как известно, автоматизировать можно только то, что является системой. Поэтому деятельность нашего ИТ-управления охватывает выстраивание системы управления и бизнес-процессов, реализацию их через интегрированную систему менеджмента и создание инструментов автоматизации всех этих процессов плюс построение систем связи и ведение необходимых ИТ-проектов в головной компании и дочерних обществах. Для решения всех этих задач у нас в группе компаний имеется свой собственный оператор ИТ и связи, который ориентирован только на внутренних заказчиков. Так что в перечень наших функций также входит управление этим оператором. То есть, по сути, мы для него являемся внутренним заказчиком, который заказывает у него услуги и контролирует исполнение им всех обязательств качественно, в срок и по адекватной (с точки зрения бизнеса) стоимости.

Вторая часть деятельности связана с бизнес-процессами и бизнес-инжинирингом, развитием методологии управления проектами. Если представить данную задачу как некий механизм, то в нём есть небольшая шестеренка, называемая “методологией”, есть чуть побольше, которая представляет собой методологию, реализованную в регламентах, процедурах, автоматизированных информационных системах, и есть еще огромная шестеренка, обозначающая людей, которые используют весь этот набор в своей работе. Так вот наша задача заключается в том, чтобы была разработана методология, появились инструменты, а люди знали эту методологию и инструменты. И, кроме того, должна еще существовать обратная связь. Когда сотрудникам что-то не нравится в методологии или инструментах, мы должны в срочном порядке исправлять такое положение, поддерживая баланс между всеми составляющими.

PC Week: Как же при таком подходе оценить эффективность деятельности ИТ-подразделения? Ведь бизнес всегда хочет знать, правильно ли он поступает, вкладывая деньги в тот или иной ИТ-проект.

А. З.: Я абсолютно убежден, что точно оценить экономические результаты внедрения каких-либо ИТ-систем еще никогда и никому не удавалось. На сегодняшний день подобной достоверной методики, которую можно было бы доказать практикой, просто не существует.

Говорить о том, что внедрение некой системы принесет экономический эффект в виде десяти рублей, конечно, можно, но в действительности это может быть и десять рублей, и сто, и один рубль — точно никто не скажет. Можно только посчитать снижение затрат в определенной области, хотя при этом, скорее всего, произойдет увеличение затрат в другой области, что не всегда предсказуемо. Например, если мы внедряем большую распределенную систему, то посчитать точно стоимость ее владения очень сложно. Мы знаем, что эта система позволяет нам, скажем, сократить 40 экономистов или учетчиков, но то, что для этого нам нужно купить в соответствии с программой корпоративного лицензирования Microsoft Enterprise Agreement Subscription (EAS) 100 лицензий, в стоимости владения не учитывается, а это имеет большое значение.

Конечно, когда речь идет о банковской сфере, то там подобные расчеты ведутся. Поскольку для финансовой организации деньги являются товаром, то нет никакой проблемы, чтобы “совместить верблюда и апельсин”, — у них везде деньги, которые можно посчитать.

Но здесь, правда, есть одно “но”: банковские специалисты при оценке своих систем не используют один показатель. Дело в том, что для банковских систем (это также применимо ко всем проектам) важно получить показатель не экономической эффективности, а чисто дисконтированного дохода (ЧДД), так как стоимость денег во времени меняется. Однако ни один российский банк не оценивает свой ИТ-проект именно в варианте ЧДД, поэтому их расчеты, с моей точки зрения, несколько своеобразны. Я считаю, что цифры должны быть приведены к одной системе времени, а приведением цифр к одной системе времени является чисто дисконтированный доход, полученный от того или иного проекта.

PC Week: А как же вы тогда ведете диалог с владельцами компании, обосновывая необходимость реализации ИТ-проекта?

А. З.: В нашей области, когда ИТ являются сервисом, а не основным бизнесом, лучше проводить качественную, а не количественную оценку проекта. Если его реализация дает компании некие качественные преимущества на рынке, то нужно просто выяснить, что принесут эти

преимущества с точки зрения основного бизнеса и каких затрат они потребуют.

“Глобалстрой-Инжиниринг” — коммерческая организация. Поэтому, когда речь идет, допустим, об автоматизации какой-то новой процедуры, мы оцениваем необходимость и эффективность для основного бизнеса затрат на автоматизацию, но делаем прежде всего качественную оценку. Вообще же для нас мерило результативности работы ИТ-управления — это время. А уже потом время превращается основным бизнесом в деньги.

Здесь важно также отметить, что уровень автоматизации в строительных компаниях в целом крайне низкий. И поэтому, прежде чем говорить о каких-то количественных результатах, необходимо повысить этот уровень автоматизации на некоторую новую промежуточную ступень. Сегодня перед нами стоит достаточно много качественных задач, которые, может быть, и требуют больших затрат, но они просто необходимы — таковы требования наших заказчиков. Таким образом, нам приходится оптимизировать затраты на достижение этих качественных изменений.

Более того, любой проект можно оценивать по-разному. Поскольку я, в принципе, являюсь потомственным строителем (в сферу ИТ я пришел двадцать три года назад, когда на рубеже 80—90-х многие специалисты занялись закупкой компьютеров, формируя тем самым финансовую основу своего собственного бизнеса), могу привести простой пример. Все наверняка помнят реализованный в Советском Союзе проект “Уренгой — Помары — Ужгород”; это трубопроводная система, которой до сих пор нет равных в мире. В него было вложено колоссальное количество средств, но те политические бенефиции, которые дала эта система, — а именно, мы поставили в зависимость от нашего газа практически всю Европу — до сих пор приносят нам прибыль.

PC Week: Расскажите, пожалуйста, об основных принципах формирования ИТ-бюджета в “Глобалстрой-Инжиниринге”. Какое влияние здесь оказал кризис?

А. З.: В нашей компании реализована достаточно простая процедура. В начале года ИТ-управление подает на рассмотрение руководству проект так называемого бюджета информационно-технологического обслуживания, который включает в себя капитальные и операционные расходы, нужные для обеспечения повседневной деятельности компании и реализации уже запущенных долгосрочных проектов. После соответствующего согласования он вступает в силу.

Помимо этого у нас есть бюджеты проектов, в которых учитываются затраты на ИТ, требующиеся для реализации конкретного проекта. При необходимости эти затраты учитываются в бюджете следующего года, но опять же в рамках бюджета данного проекта. Такое разделение оправданно, поскольку нам зачастую заранее неизвестно, какие новые строительные проекты могут появиться в текущем году.

Мы также работаем над оптимизацией этих расходов, объединяя, допустим, затраты на каналы связи или на обслуживание в смежных проектах.

Что же касается кризиса, то я считаю необходимым выделить два момента. Первый — это то, что кризис прежде всего сидит в головах у людей, а второй — еще древние говорили, что следует учиться не тратить меньше, а зарабатывать больше. Поэтому слова “минимизировать” и “со-

кратить” мне не очень интересны, я предпочитаю испытывать на прочность слово “оптимизировать”. Это немного разные вещи. Если имеется эффективно функционирующее ИТ-подразделение с четко прописанными бизнес-процессами и регламентами взаимодействия, то в момент, когда поступает распоряжение сверху урезать ИТ-бюджет, и настает момент истины для этого подразделения — насколько хорошо оно сможет решить эту новую задачу.

Лично я поступал по-разному, всё зависело от конкретной ситуации. Приходилось сокращать то людям, то компьютеры, то каналы связи, то вообще всё. Иногда удавалось оптимизировать расходы и даже еще развиваться, а порой — просто договориться, поторгаться. Общего рецепта нет, нужно делать бенчмаркинг компании, выяснять, в каком состоянии находятся основной бизнес компании и ИТ-составляющая на текущий момент времени. Рассмотреть соответствие уровня развития ИТ и основного бизнеса, а потом уже ставить задачи и оценивать, какими средствами можно прийти в желаемое состояние. Или же еще раз внимательно изучить свои затраты по тому или иному проекту на предмет того, что можно было бы оптимизировать. Я убежден, что всегда найдется возможность где-то что-то сэкономить без существенного ущерба для качества; для этого нужно внимательно оценивать стоимость услуг и товаров на рынке, работать с поставщиками, не боясь открытой конкурсной борьбы.

PC Week: Какие технологии кажутся вам сейчас наиболее актуальными, чтобы использовать их для развития бизнеса компании?

А. З.: Я считаю, что на сегодняшний день на рынке есть всё, но мне не хватает только одного: чтобы все эти технологии стали доступными с точки зрения стоимости и адекватными по соотношению цены и качества. Поэтому надо думать не о том, какие технологии нужны, а как сделать существующие технологии более доступными и распространенными. Для этого, очевидно, следует изменить экономическую ситуацию в стране. Причем под ситуацией я имею в виду не экономику страны, а принципы, на которых строится эта экономика. Нужно прежде всего давать компаниям возможность развиваться, и если государство не в состоянии контролировать уровень цен на продукты и услуги, пусть предоставит компаниям возможность заработать, чтобы приобрести эти продукты и услуги. Один из возможных путей достижения этой цели — убрать ненужные звенья в бизнес-операциях, такие как “субсубподрядчики” в управленческих цепочках при реализации проектов строительством.

А еще один вопрос, который меня очень сильно беспокоит. Я, как представитель инжиниринговой компании, хотел бы видеть инженеров в новом правительстве. Государство, которое считает себя высокотехнологичным или хочет таковым стать, должно опираться на опыт инженеров. Потому что управление, допустим, теми же строительными проектами — это не только деньги, вложенные в этот проект. Это и технологии, это приемы и методы строительства, это организация работ. А решить подобные задачи может только тот, кто в этом разбирается. Чисто экономисты не способны обеспечить управление сложными технологическими проектами.

Надо сказать, что то же самое в полной мере касается и сферы ИТ.

PC Week: Ваше отношение к обмену опытом между специалистами?

А. З.: По моему мнению, чтобы нормально делиться опытом, нужно его постоянно анализировать и обобщать, поскольку “сырой” опыт никому не нужен. Кроме того, чтобы делиться опытом, надо видеть глаза, которые хотят этот опыт получить. Но зачастую этого не происходит. Есть ряд ИТ-руководителей, которых я с

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 12 ▶

Офисный универсал

ВИКТОР СЕРГЕЕВ

Что главное при выборе МФУ? Надежный производитель? Спектр возможностей? Экономичность? Производительность? Возможность принимать и передавать данные с разных устройств? Качество работы? Каждый сам расставляет приоритеты, исходя из стоящих перед ним задач. Какие-то рыночные устройства особенно сильны в некоторых дисциплинах этого технологического многоборья, но есть ряд устройств, неплохо



Stylus Office BX635FWD объединяет в себе стильный дизайн, высокую производительность и удобство использования

выступающих во всех. И к таким, безусловно, относится недавно вышедший Epson Stylus Office BX635FWD. Он предназначен для работы в офисах малых и средних компаний и позволяет выполнять высококачественную печать, сканирование и копирование цветных и монохромных документов, использовать различные медианосители, печатать фотографии и принимать факсы.

Печать документов

В Office BX635FWD используется технология струйной цветной печати пигментными чернилами Epson DURABrite UL-

tra, которая обеспечивает высокоскоростную печать изображений на бумаге формата А4 с максимальной паспортной скоростью 38 стр./мин и с максимальным разрешением 5760×1440 точек на дюйм. Печать идет в четыре цвета, картриджи для сокращения расходов выполнены отдельными. Удобной возможностью является автоматическая двусторонняя печать, позволяющая быстро создавать документы, экономя бумагу.

Фотопечать

Обеспечивается печать фотографий без полей различных форматов — от 3,5×5 дюймов до А4. Качество, конечно, не достигает показателей шести-семицветной фотопечати, но вполне приемлемо для бытовых задач.

Мы попробовали различные режимы печати и оценили их скоростные характеристики:

- печать фотографии 10×15 см без полей, стандартное качество — 1 мин 17 с;
- печать изображения из Acrobat Reader, 10 стр. формата А4 — 3 мин 28 с;
- текстовый документ Word объемом 10 стр., нормальное качество, односторонняя печать Wi-Fi — 1 мин 13 с;
- текстовый документ Word объемом 10 стр., быстрое экономичное качество, односторонняя печать Wi-Fi — 45 с.

Epson Stylus Office BX635FWD имеет сбалансированные скоростные характеристики и качество печати. Текст прекрасно читается в режиме экономичной черновой печати, не говоря уже о более высоких режимах.

Сканирование

Аппарат позволяет сканировать цветные документы формата А4 с разрешением

1200 точек на дюйм по ширине страницы. Устройство оснащено автоподатчиком листов на 30 стр. Сканирование можно запустить в автоматическом режиме с двух сторон.

Тестируя режим сканирования Epson Stylus Office BX635FWD, мы заметили, что если устройство подключено по интерфейсу Wi-Fi, то передача больших файлов от него к ПК может занять существенное время. Например, передача по Wi-Fi отсканированного цветного изображения А4 в формат tiff с разрешением 300 точек на дюйм заняла 14,5 мин, хотя само сканирование протекает очень быстро — оно не превышает 20 с. Если использовать формат со сжатием jpg, то весь процесс существенно ускорится и занимает 22 с при том же разрешении и формате. Так же быстро процесс идет при использовании интерфейса USB и уже не зависит от формата — страница сканируется примерно за 20 с в обоих случаях (tiff и jpg). По-видимому, проблема связана с неоптимизированным протоколом обмена данными по Wi-Fi и, вероятно, решается обновлением ПО.

Прием факсимильных сообщений

Факсимильный аппарат способен принимать и передавать цветные сообщения со скоростью 33,6 кбит/с. В памяти устройства помещается до 180 стр. текста и обеспечивается быстрый набор до 60 номеров абонентов.

Связь с внешним миром

Office BX635FWD может работать как в паре с ПК (через USB-интерфейс), так и автономно, а также подключаться к локальной сети по Ethernet или Wi-Fi. Помимо этих каналов и факса в устройство можно вставлять флэш-карты форматов CF, SD, MS Pro Duo, MS Duo, MS Pro, MS и xD. Отдельный USB-разъем предназначен для связи с камерами, поддер-

живающими стандарт обмена информацией PictBridge.

Использование Wi-Fi позволяет избавиться от лишнего провода на столе и слегка разгрузить USB-разъемы компьютера, которые, оказывается, являются довольно дефицитным ресурсом. Кроме того, МФУ можно установить в произвольном месте офиса, где есть Wi-Fi-связь и электрическая розетка. Очень удобно.

Дизайн

МФУ оснащено цветным ЖК-дисплеем диагональю 6,3 см. С его помощью задаются параметры работы устройства, готовятся к печати фотографии без участия компьютера. Разработчики постарались сконструировать пульт управления устройством таким образом, чтобы пользователь сразу мог начать работу. Чего не хватает этому устройству, так это системы непрерывной подачи чернил. Работа в офисе предполагает высокую и зачастую нерегулярную нагрузку на систему печати. При этом расход чернил, даже при включении функции экономичной печати, может вывести из себя и опытного администратора. А нерегулярность использования только увеличивает расход чернил, требуя дополнительной самокалибровки устройства и прочистки дюзов. Хотелось бы вспомнить о необходимости смены картриджа как можно реже. Ведь, как правило, это грустные воспоминания, связанные со значительными финансовыми затратами — стоимостью оригинального комплекта картриджа, используемого в Office BX635FWD, может составить 2000 руб. (картриджи серии T129*) и даже больше (картриджи серии T130*).

В целом устройство представляет полезным, и хотя оно имеет некоторые Wi-Fi-проблемы, оно предоставляет достаточно возможностей для их обхода. ■

Миграция ИТ повышает конкурентоспособность бизнеса

САМУЭЛЬ ГРИНГАРЛ

Управление информационными технологиями представляет собой огромный вызов для любой географически распределенной организации. Необходимо контролировать корпоративные информационные системы, управлять средствами совместной обработки данных и интегрировать массу разнообразных технологий.

Однако лишь немногие организации сталкиваются с проблемами, которые пришлось решать расположенной в Нью-Йорке холдинговой компании Diversified Agency Services (DAS), управляющей более чем сотней рекламных, маркетинговых и PR-компаний и имеющей в совокупности свыше 700 офисов в 71 стране. В марте 2012 г. компания DAS, являющаяся отделением более крупной Omnicom Group, начала масштабный на полтора года процесс переноса критически важной деловой информации на вычислительные мощности трех самых современных ЦОДов, расположенных в городах Атланта, Финикс и Лондон.

“Нам требовалась устойчивая ИТ-инфраструктура, которая бы позволила компании повысить производительность и уменьшить расходы, — пояснил Джейсон Кохен, СЮ компании. — Нам было необходимо совершить прорыв в технологиях, чтобы предоставлять нашим клиентам обслуживание на основе идеологии постепенно развивающегося нового цифрового мира”.

Это не простая задача, особенно для компании, которая обслуживает более 95% фирм из списка Fortune 500. В прошлом, отметил Кохен, офисы компании часто использовали для своей работы абсолютно различные системы, в том числе — приложения собственной раз-

работки. У кого-то для хранения данных были созданы специализированные серверные комнаты, кто-то использовал для этих целей отдельные стойки с оборудованием, а кто-то просто расставлял серверы, где получится.

В результате сложившаяся стихийно инфраструктура обработки данных оказалась хаотичной и сложной, с постоянно колеблющимися показателями эффективности. “Было чрезвычайно трудно управлять всеми процессами и разрабатывать стандарты, которые бы соответствовали целям организации”, — продолжил Кохен.

Для исправления ситуации Кохен со своими коллегами предприняли полномасштабное обследование всех офисов и провели инвентаризацию оборудования, используемого в каждом из них. Они обнаружили, что некоторые компании использовали весьма продвинутые системы, развернутые в собственной локальной сети, в то время как другие предпочитали покупать профессиональный сервис у специализированных поставщиков услуг. При этом за ежедневными проблемами скрывалась принципиальная неспособность всех этих офисов и их ИТ-систем наладить обмен данными и совместную работу с ними.

Команда Кохена проверила более 150 показателей, включая пропускную способность каналов передачи данных, задержку в передаче сигнала, требования к производительности, пожелания пользователей и используемые базы данных. “Мы проверяли все, что у нас было, и думали о том, что нам может понадобиться в будущем”, — рассказал Кохен.

В результате появился трехлетний план, построенный на идее использования трех центров обработки данных. Помимо фо-

куса на технологических преимуществах (а также на сокращении времени реакции и обслуживания) компания DAS решила создать экологически чистую ИТ-инфраструктуру. И наконец, компания обратилась к Hewlett-Packard за помощью в выработке комплексных требований к серверам, системам внешней памяти и сетевому оборудованию. Всего в проектировании новой ИТ-платформы было задействовано 38 инженеров, 11 консультантов и 12 менеджеров проектов.

Результатом этого проекта станет (помимо прочего) консолидация 2797 различных приложений, а также возможность оказания более качественных ИТ-услуг и улучшение поддержки пользователей. Сейчас DAS широко использует виртуализацию серверов и планирует в ближайшие месяцы приступить к

внедрению технологии виртуальных десктопов. Компания также намерена в ближайшее время перейти к оказанию услуг по облачной модели.

DAS запустила беспрецедентную программу мобильных вычислений, уделив особое внимание поддержке набирающей популярность тенденции “Принеси свое собственное мобильное устройство (bring-your-own-device — BYOD)”.

“Задачи миграции и консолидации систем и данных представляют собой серьезные вызовы, однако решение этих задач делает компанию DAS более управляемой, эффективной и конкурентоспособной организацией, — заключил Кохен. — Новые технологии позволяют нам использовать достижения XXI века для продвижения предпринимательства и улучшения взаимодействия с клиентами”.

“Все имеющиеся...”

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 11

удовольствием слушаю, которым я внимаю и которым, наверно, интересно то, что я говорю. Но пока это для меня такой некий закрытый клуб.

Я преклоняюсь перед своими учителями, с которыми меня столкнула судьба. Например, мне привелось работать под руководством Владислава Пантелеймоновича Баженова, создавшего каучуковую промышленность в Советском Союзе. Всю. Я с удовольствием сейчас общаюсь со своим старшим коллегой Владимиром Васильевичем Хурцевым — благодаря ему были построены и строятся очень серьезные проекты в нефтехимии и химической отрасли. Я учусь у наших ветеранов и считаю порочной

проповедуемую сегодня многими компаниями практику, что в шестьдесят лет человек уже ничего не может. Это абсолютно неправильно. В нашей стране более двух десятков лет практических не строилось никаких крупных объектов, как минимум два последних поколения ничего не строили, и только сейчас началось какое-то движение. Поэтому неправильно не использовать опыт людей, которые построили всё, чем мы сейчас пользуемся. И отказываться от их опыта только потому, что они не умеют работать с компьютером, просто глупо. Лучше посадить рядом с ними десять человек с компьютерами, которые будут записывать каждое их слово, каждое движение и каждую мысль. Тогда, может быть, пять человек из этих десяти и воспитаются.

PC Week: Спасибо за беседу. ■

ЗАРЯЖЕН ПО ПОЛНОЙ

В 2 РАЗА БОЛЬШЕ СТРАНИЦ НА СТАРТЕ



Лазерный картридж в 2 раза большего объема
в комплекте с принтером¹ плюс три года гарантии².

Картридж большего объема поставляется в комплекте со следующими моделями принтеров:

HP LaserJet Pro P1102, HP LaserJet Pro P1102s, HP LaserJet Pro P1102w, HP LaserJet Pro M1132, HP LaserJet Pro M1132s,
HP LaserJet Pro M1212nf, HP LaserJet Pro M1217nfw, HP LaserJet Pro M1536dnf.

Подробнее на сайте hp.ru

Подробнее уточняйте у партнера MERLION
www.merlion.ru

merlion



ИБ глазами CEO и CISO

ВАЛЕРИЙ ВАСИЛЬЕВ

Позиции по отношению к информационной безопасности у генеральных директоров (CEO) и корпоративных ИБ-руководителей (CISO) компаний чаще расходятся, чем совпадают. Проведенное в апреле этого года компанией Core Security исследование, в котором приняли участие 100 CEO и 100 CISO из США, демонстрирует, насколько глубоко это расхождение. Ситуация усугубляется еще и тем, что самих CEO далеко не всегда определяют как важную категорию специфических угроз корпоративной ИБ. В то же время в компаниях уже стало хорошей практикой выстраивать ИБ-политику так, чтобы при работе с чувствительной информацией специалисты по ИБ и ИТ взаимно контролировали друг друга.

БЕЗОПАСНОСТЬ

В 95% случаев при проведении тестов на проникновение удается обойти средства защиты и взломать внешний периметр защиты.

Согласно полученным в ходе исследования данным, только 15% опрошенных CEO заявили о своей серьезной озабоченности атаками на корпоративную телекоммуникационную сеть, тогда как среди CISO таких оказалось 60%. Зато 20% CEO сообщили, что совершенно не волнуются по этому поводу. Среди CISO столь же уверенных в защищенности своих сетей оказалось только 4%.

Если с возможностью не выявляемой в течение длительного времени (недель и даже месяцев) компрометации корпоративных ИТ-систем согласны 58% CISO, то из опрошенных CEO эту ситуацию рассматривают как возможную только 26%. Около 40% CEO склонны считать главной опасностью для своих данных внешние атаки, прежде всего использующие методы социальной инженерии. Эту точку зрения разделяет не более 23% CISO — в основном же они склонны считать, что гораздо большую опасность для корпоративной ИБ представляют сотрудники компании, во многом из-за слабой защищенности используемых ими мобильных носителей информации, а также из-за элементарных потерь этих устройств.

Половина опрошенных CISO относят к высоким ИБ-рискам недостаточную информированность сотрудников в области ИБ и невнимательность во время работы, из-за чего, собственно, они и становятся жертвами преступников, использующих приемы социальной инженерии. При этом примерно одинаковое число руководителей как той, так и другой области деятельности (61% CEO и 54% CISO) считают, что их компании располагают достаточными материальными и временными ресурсами для того, чтобы поддерживать ИБ-подготовленность персонала на должном уровне.

Только 22% CEO (против 66% CISO) полагают, что могут потерять работу, если ИКТ-ресурсы их компании будут взломаны злонамеренными хакерами. В то же время около 65% опрошенных CEO сообщили, что не располагают достаточной информацией, необходимой им для проецирования ИБ-рисков на бизнес-риски.

Как выявило исследование, позиции CEO и CISO заметно совпадают по вопросу, является ли обеспечение корпоративной ИБ только их зоной ответственности. 77% CEO и 85% CISO полагают, что обеспечить ИБ в компании можно лишь только совместными усилиями,

подключив к этому все корпоративные подразделения и все бизнес-процессы. CEO и CISO США практически единодушны также в оценке того, кто сегодня побеждает в борьбе за ИБ — атакующие или защищающиеся: 61% CEO и 58% CISO считают, что пока верх одерживают «плохие парни».

Редакция PC Week/RE обратилась к ряду российских ИТ- и ИБ-экспертов с просьбой прокомментировать результаты исследований компании Core Security и сопоставить их с российской действительностью.

ИТ-директор компании «ИНФРА Инжиниринг» Алексей Петров считает, что для начала обсуждения обозначенной темы в отношении России следует оценить состояние самого института CISO в нашей стране. Ведь далеко не в каждой российской компании в настоящее время есть позиция CISO и не всегда, если она есть, ее статус позволяет занимающему ее специалисту напрямую общаться с CEO и владельцами бизнеса. Зачастую функции CISO поделены между руководителями ИТ-службы и службы безопасности, что приводит к тому, что ни та, ни другая не считают себя полностью ответственными за риски ИБ.

Отметив несомненный интерес полученных компанией Core Security данных, председатель правления компании «Андэкс» Владимир Гайкович предположил, что обязательным условием сравнения позиций CEO и CISO должна быть принадлежность опрашиваемых пар к одной и той же компании. В этом случае, по его мнению, расхождения CEO и CISO в оценках воздействия ИТ-рисков на риски бизнеса становятся более очевидными.

В целом наши эксперты наблюдают и в России ситуацию, сходную с ситуацией в США. Ссылаясь на накопленный его компанией за пять лет опыт работы в качестве ИБ-интегратора, а также на свой личный опыт руководителя, генеральный директор компании «ДиалогНаука» Виктор Сердюк заключает, что в большинстве случаев генеральные директора рос-

Напрасно самих CEO редко определяют как важную категорию специфических угроз корпоративной ИБ.

сийских предприятий действительно в меньшей степени озабочены проблемами обеспечения ИБ, и, как следствие, внимание вопросам защиты информации в отечественных компаниях и организациях уделяется по остаточному принципу.

Частично сложившуюся ситуацию, по мнению г-на Сердюка, изменил закон «О персональных данных», благодаря которому российские CEO впервые осознали необходимость реализации мероприятий по защите информации. Что же касается руководителей подразделений ИБ российских предприятий, то, по его оценкам, они, как правило, в полном объеме понимают важность задач по защите информации и стараются предпринимать максимум усилий по минимизации ИБ-рисков.

Оценка влияния законодательного регулирования сферы ИБ (включая упомянутый закон) заместителем начальника экономической безопасности КБ «Экспресс-Тула» Михаилом Симаковым заметно пессимистичней: «Было бы совсем неплохо, если бы переменчивые ветра законов не мешали бизнесу развиваться, а наоборот, помогли ориентироваться, правильно оценивать ситуацию и выстраивать стратегию ИБ-обороны».

Г-н Гайкович объясняет наблюдаемые расхождения в позициях CEO и CISO

разной оценкой степени влияния проблем ИБ на текущее и перспективное состояние бизнеса компаний. «CEO может недооценивать их последствия, а CISO может придумывать лишнего. И то и другое вполне реально. Кто из них прав, а кто не прав, из этого исследования не понять, так как отраслевая принадлежность опрошенных компаний не приведена, а структура рисков для бизнеса сильно зависит от отрасли и от типов активов, которыми владеет компания», — полагает он.

Согласно данным компании «ДиалогНаука», в 95% случаев ее специалистам удается при проведении тестов на проникновение обойти существующие средства защиты, взломать внешний периметр безопасности и получить доступ к внутренним информационным активам организации. Из этого г-н Сердюк заключает, что большая часть российских компаний потенциально уязвима к взломам извне и при этом может не догадываться о том, что успешно атакована злоумышленниками. Однако, подчеркивает он, большинство руководителей российских компаний, так же как и начальники подразделений по ИБ, оценивают возможность такого взлома систем безопасности как высоковероятную.

По мнению г-на Петрова, риск взлома ИТ-систем для российских компаний чаще всего сводится к денежному потерям (взлом клиент-банковских систем) и нарушениям закона «О персональных данных» (взлом кадровых, биллинговых, CRM-систем и т. п.). По его оценкам, в большинстве случаев взломы могут оставаться незамеченными до 10—15 дней, а их последствия оцениваются российскими CEO чаще всего как незначительные. Поэтому и сами ИБ-риски оцениваются ими как невысокие. Российские CISO, даже если они считают иначе, вынуждены действовать в условиях именно такого отношения со стороны CEO к вопросам ИБ.

Генеральный директор компании Group-IB Илья Сачков оценивает вероятность пребывания ИТ-систем своей компании в состоянии взлома как низкую. При этом до обнаружения взлома ИТ-систем Group-IB, по его оценкам, может пройти не более 2 ч.

Ссылаясь на практику своего банка, г-н Симаков заявил, что бесследный взлом ИТ-систем КБ «Экспресс-Тула» маловероятен. «Взломщик обязательно будет обнаружен. Я думаю, что с момента взлома периметра сети (подчеркиваю — периметра) до обнаружения атаки может пройти от десятков минут до нескольких часов, что зависит от того, в рабочее или нерабочее время была проведена атака. Если же хакер не проявляет активности и не влияет на работу сети и программ, то возможно, что проникновение будет обнаружено на следующий рабочий день», — сообщил он. Наиболее опасными сегодня, по его мнению, стали внутренние угрозы — если с внешними угрозами ИБ-специалисты научились бороться, то опасности инсайдерские пока остаются трудно выявляемыми.

В оценке опасности внешних (фининг, социальная инженерия) и внутренних (инсайд) угроз, по мнению г-на Сердюка, мнения CEO и CISO российских компаний не должны сильно отличаться друг от друга. В целом же степень опасности тех или иных угроз для компании, по его мнению, зависит от большого количества факторов. Так, для небольших и средних компаний наиболее актуальны внешние угрозы — ввиду небольшой численности персонала. В то же время чем крупнее компания, тем большую опасность представляют угрозы инсайда.

Прямая связь опасности внутренних ИБ-угроз с численностью персонала,

считает г-н Сердюк, является следствием низкого уровня осведомленности персонала в вопросах защиты информации, что, в свою очередь, является следствием практически полного отсутствия ИБ-обучения сотрудников и контроля ИБ-дисциплины внутри компаний. К тому же, как подчеркивает г-н Петров, очень мало российских компаний включают в трудовые договоры пункты, регламентирующие доступ к информации и ответствен-

Торжеством ИБ сегодняшнее положение дел в этой области назвать нельзя, хотя и победой киберпреступников признать его было бы очень мрачно.

ность за их нарушение. Он считает, что если в компании нет регламентов ИБ и не контролируется ИБ-дисциплина, то, скорее всего, технические средства защиты окажутся бессильными.

Наши эксперты полагают, что большинство генеральных директоров и руководителей подразделений ИБ согласятся с тем, что ИБ-обучению в российских компаниях уделяется очень мало внимания, несмотря на преобладающее мнение российских CEO и CISO, что ресурсы для этого есть и что лучше бы разделять ответственность за ИБ между всеми сотрудниками компании.

О реальной практике корпоративного ИБ-обучения в его банке г-н Симаков говорит так: «Персонал очень загружен прямыми обязанностями, а ИБ практически всегда стесняет работу сотрудников различными ограничениями. Важности повышения информированности сотрудников в вопросах ИБ приходится доказывать «с пеной у рта». Обучение, к сожалению, не имеет планового характера. В основном это инструктаж при приеме на работу и на местах, когда проводятся какие-либо работы. Распространение различных инструкций и памяток (даже под роспись), к сожалению, мало эффективно. Зачастую сотрудник, который только что под роспись ознакомился с инструкцией, все делает совершенно наоборот».

Что касается мобильных устройств как фактора ИБ-рисков, то, по наблюдениям г-на Сердюка, российские CEO не осознают угроз, которые возникают при их неконтролируемом использовании, так как считают их прежде всего удобным средством для удаленной работы. В то же самое время CISO в России, наоборот, стараются либо максимально ограничить использование таких устройств, либо внедрить дополнительные средства защиты, которые позволяют сделать их использование более безопасным.

В КБ «Экспресс-Тула» проблемы ИБ мобильного доступа, сообщил г-н Симаков, решили так: «Ввиду специфики бизнеса банк ориентирован на работу со стационарными рабочими станциями. Только единицы сотрудников имеют возможность работать с внутренними ИТ-ресурсами банка с использованием мобильных устройств, причем мобильный доступ ограничен самым минимумом. Подключение же личных гаджетов к корпоративной компьютерной сети запрещено административно и максимально затруднено».

По мнению г-на Петрова мобильные устройства в России на данный момент больше используются для просмотра информации (почты, отчетов), чем для поддержки принятия решений. Поэтому уязвимость этих устройств в большей мере содержит риски, связанные с утратой некритичной информации, чем с утратой финансовой и бизнес, а потому риски эти невысоки.

Как отметил г-н Симаков, проблемы защиты информации для административного руководства компаний далеко не ▶

Об эффективности ИТ в госсекторе и бизнесе и о тени кризиса

ДЕНИС ВОЕЙКОВ

По опыту нескольких лет общения с государственными информатизаторами легко можно понять, что есть ряд вопросов, на которые чиновники всегда отвечают одно, думая при этом совершенно другое. Отвечают автоматически, потому что так предписывает корпоративная этика, да и просто им очевидно, что при другом ответе журналисты начнут писать едкие репортажи.

Если не ограничиваться госсектором и пытаться общаться ровно на эти же темы с представителями бизнеса, порой удается сделать интересные наблюдения и даже открытия. Выясняется, что чиновники-то в некоторых случаях могли бы и не кривить душой, потому что именно их искренний ответ был бы адекватным.

Но игра продолжается по установленным правилам. И тем более интересно соприкаяться с темами, где правила еще окончательно не успели устояться, хотя и предельно ясно, куда дует ветер. Более того, когда эти темы неожиданным образом заводят на размышления об уровне готовности ИТ-отрасли к возможной второй волне кризиса, все становится совсем увлекательным. Но давайте по порядку.

Искренний тезис, правильное опровержение

По заголовку материала, собственно, понятно, о каком вопросе в данном случае идет речь. Впервые с его неоднозначной трактовкой автор этих строк столкнулся примерно два года назад на партнерском форуме IBM в Перми. Во время выступления консультанта управления ИТ аппарата правительства Пермского края Артема Куксова, описывавшего проект по передаче обслуживания ИТ-инфраструктуры своего ведомства на аутсорсинг, его спросили об экономической эффективности, после чего он не нашелся, что ответить. Как бы спасая ситуацию, в дискуссию вмешался региональный представитель IBM в Пермском крае Андрей Пономарев и заявил, что для органов власти экономическая эффективность проектов не всегда стоит на

первом месте. (Г-н Куксов возражать не стал.)

Двумя часами позже руководитель аппарата правительства Пермского края (с 22 июня 2012 г. — бывший) Макар Герман долго и убедительно данную мысль опровергал, резюмировав свою речь тезисом о том, что экономическая эффективность стоит на первом месте всегда. Точка.

В нынешнем году на очередном пермском форуме IBM мне довелось пообщаться с руководителем Агентства информационного развития Пермского края Денисом Мироновым. Незадолго до этого разговора в крае сменился губернатор, и уже было понятно, что в вопросах информатизации некоторые аспекты существовавшего ранее курса будут скорректированы. Однако что касается взглядов на экономическую эффективность, то, как можно было понять по ответам г-на Миронова, официальная позиция чиновников здесь вряд ли изменится — экономическая эффективность важна. Всегда.

После такого ответа я уже было решил, что правила игры по данному вопросу все чиновники усвоили окончательно, но ошибся. В начале июня форум IBM (участие компании во всех описываемых проектах можно считать основой единой системы координат, что весьма показательно) прошел в Ростове-на-Дону, и мои представления о реальности в каком-то смысле пошатнулись.

Бизнес и госсектор

На специальной пресс-конференции в рамках ростовского форума за одним столом оказались заведующий сектором АИС администрации Ростова-на-Дону Юрий Емельянов и начальник отдела обработки информации компании “ВЭЛАН” Юрий Пасерба. Коротко об их проектах.

Г-н Емельянов сообщил о завершении первой стадии модернизации аппаратной платформы, объединяющей все информационные системы городской мэ-



Юрий Емельянов: “Мы — не коммерческая компания. Все закупки регулируются 94-ФЗ. Цена проекта могла оказаться и выше”



Юрий Пасерба: “Не знаю, к сожалению или к счастью, но экономическую эффективность мы не считали”

ки, эффективная практика управления рисками.

Опыт показывает, что успешная атака злоумышленников, причинившая ущерб компании, может привести к увольнению руководителя ИБ-службы. В то же время ИБ-инциденты, как правило, не оказывают какого-либо влияния на работу генерального директора компании. Вместе с тем, как подчеркнул г-н Сачков, который является не только CEO, но и владельцем компании, при взломе он может потерять не только должность, но и бизнес.

По мнению г-на Гайковича, при наблюдаемых различиях между взглядами на ИБ у CEO и CISO конструктивной совместной работы на благо компании от них ожидать не приходится. Единственным условием решения проблемы, как он считает, может быть сближение их позиций, что сложно, потому что упирается в статусные и профессиональные ограничения этих должностных лиц. Поэтому, заключает он, в ближайшей перспективе здесь мало что изменится.

Оценивая сегодня результат противостояния киберпреступности и специалистов по ИБ, наши эксперты признают, что торжеством ИБ сегодняшнее положение дел назвать нельзя, хотя и победой киберпреступников признать его было бы очень мрачно.

рии, в рамках развития электронного правительства. По официальной формулировке, до начала реализации проекта серверная инфраструктура была разрозненной и сложной в управлении, что приводило к задержкам при внедрении новых сервисов и обслуживании различных департаментов администрации. В результате было принято решение о виртуализации имеющейся аппаратной платформы и создании интегрированной инфраструктуры, оптимизированной с точки зрения рабочих нагрузок и операционных затрат. Платформой для новой виртуализированной ИТ-инфраструктуры стали решения IBM System x, а также система хранения данных IBM N6210-C20.

В рамках следующего этапа, запланированного к завершению в III квартале 2012 г., будет произведена миграция сайта администрации и портала госуслуг на серверы IBM Power 710. Бюджет всего проекта, по уверению г-на Емельянова, составляет 7,5 млн. руб.

Что касается компании “ВЭЛАН” (единственного на территории СНГ предприятия электротехнической промышленности, специализирующегося на производстве низковольтной электроаппаратуры во взрывозащищенном исполнении), то г-н Пасерба сообщил о завершении проекта по созданию ее новой корпоративной системы на базе “1С: Управление производственным предприятием 8.2” и СУБД IBM DB2.

В рамках проекта были автоматизированы процессы управления производственной деятельностью, учет движения материалов и готовой продукции, бухгалтерский учет. Внедряемое бизнес-приложение было развернуто на серверах IBM x3550 M3, работающих под управлением Linux, а сохранность данных обеспечивает СХД IBM DS3512. Функционирование информационной системы “1С: Предприятие” поддерживает СУБД IBM DB2 Workgroup Server Edition. На данный момент в системе зарегистрировано более 80 пользователей. Бюджет проекта (включая расходы на дополнительное оборудование), по словам г-на Пасербы, находится в районе 1,1 млн. руб.

Вопрос об экономической эффективности их проектов был задан обоим участникам пресс-конференции. Г-н Емельянов высказался в том смысле, что его ведомство не является коммерческой компанией, бюджет муниципального образования закладывается на несколько лет вперед и пребывает в четком соответствии с информатизационными планами государства. То есть его слова можно было трактовать как признание того, что в ряде случаев вопрос, внедрять или не внедрять ту или иную систему, отнюдь не возникает — чиновники могут лишь грамотно сформулировать условия тендера и проконтролировать исполнение проекта. Задача возврата инвестиций не ставится в принципе.

А вот по словам г-на Пасербы, экономическую эффективность проекта они, “к сожалению или к счастью”, не считали. С одной стороны, г-н Пасерба сравнивает созданную технологическую платформу для завода с нервной системой человека: она просто должна быть, она незаметна, она фоновая, но нужно, чтобы она работала, всегда. С другой стороны, он тут же признает, что платформа напрямую в выпуске продукции не участ-

вует. Это не токарный станок, чью стоимость можно измерить количеством изготавливаемых на нем деталей. То есть, по мнению г-на Пасербы, можно сказать, что система окупилась мгновенно, потому что она уже обеспечивает бизнес-процессы. Но можно сказать, что она не окупится никогда, потому что и без нее предприятие как-то работать будет. А лучше или хуже — трудно сравнимые вещи.

После этих слов к дискуссии подключился вице-президент по региональному развитию IBM в России и странах СНГ Леонид Алтухов. По его словам, в обоих проектах пытаться рассчитать сроки окупаемости действительно нет смысла, потому что речь не идет об основных производственных

мощностях. С другой стороны, в случае с администрацией дело касается рисков, связанных с неработоспособностью городской системы, чего, по сути, нужно избежать любой ценой (хотя и за разумные деньги). В случае же “ВЭЛАН” дело касается непрерывности процессов, в том числе и производственных, потому что если встанет финансовая система, то рано или поздно застопорится и все остальное.

В общем, по мнению г-на Алтухова, так или иначе, но заказчики без своих систем никак обойтись не могли. (Но денег оба не считали — добавим мы.)

Мысли вслух

Итак, что мы имеем. В ИТ-среде принято считать, что информационные технологии — это ни в коем случае не красивая модная абстракция, которую используют по блажи руководства, а реальный бизнес-инструмент, позволяющий экономить или даже зарабатывать деньги. И например, когда начался кризис 2008 г. (актуальная на сегодняшний день тема, не правда ли?), ИТшники всех мастей стали раздавать налево и направо бодрые интервью о том, что кризис для их компаний — это новые возможности (журналисты эту фразу выучили назубок). Дескать, даже те, кто раньше ИТ должного внимания не уделял, теперь это станет делать пренебрежительно, потому что именно информационные технологии позволяют оптимизировать издержки организаций и предприятий.

Результат мы прекрасно помним. Наилучшим образом трудные времена пережили ИТ-компании, которым удалось получить госзаказы. И в контексте затронутой в основной части материала темы приходится задуматься о несколько зловещей природе опосредованно обозначенного еще раньше тезиса. Мы ведь во многих вопросах привыкли считать государство эдаким действующим по указке сверху горе-информатизатором, который очень часто расходует деньги абы как, дублирует системы, использует оборудование не по назначению и т. д. Мы все понимаем, что о прямой экономической эффективности государство не задумывается, но так как вслух об этом налогоплательщикам заявлять не стоит, то чиновники на пресс-конференциях говорят об обратном.

А вдруг наше государство тратит деньги на ИТ бездумно и на глазок не потому, что оно такое несуразное, а потому, что в изрядной степени иначе их на ИТ в таком количестве тратить и нельзя? Вдруг это отчасти применимо и к бизнесу (там, как мы видим, деньги тоже считают не всегда)? Вдруг реальная потребность экономики в ИТ совсем не такая, как нам всем приятно думать?

Серверная виртуализация в мире: что изменилось за три года?

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Термин “виртуализация” за последний год почти совсем исчез с видимого поля широкого общественного интереса на ИТ-рынке, но это совсем не означает, что эта технология перестала быть актуальной. И даже на-

АНАЛИТИКА

оборот: виртуализация продолжает оставаться одним из ключевых направлений развития современных ИТ и ее значимость продолжает возрастать, в том числе и в России. Снижение же уровня “шумихи” по данной теме отражает лишь тот факт, что уже давно закончилось время разговоров (что это такое, какая от этого польза и пр.) и еще два-три года назад мировой ИТ-рынок вступил в области виртуализации в стадию реальных дел.

Хотя в последние годы мы видим заметное повышение интереса заказчиков к возможностям использования клиентской виртуализации (в основном в варианте модели инфраструктуры виртуальных десктопов, VDI), но все равно мейнстримом в области виртуальных средств остается серверная виртуализация архитектуры x86. Одним из наиболее авторитетных индикаторов положения дел на этом рынке являются результаты ежегодных исследований компании Gartner в виде ее магических квадрантов. Любопытный момент: первый такой отчет был выпущен лишь два года назад, хотя к тому времени тема серверной виртуализации числилась в списке приоритетных для ИТ-отрасли уже несколько лет. Причиной такого явного запаздывания было то, что данное направление как раз тогда (последние годы предыдущего десятилетия) перешло из своего пилотно-бурлящего состояния в достаточно стабильный режим развития и применения в рыночных масштабах.

В середине июня Gartner выпустила очередной ежегодный, третий по счету, отчет по тематике x86-серверной виртуализации. Его анализ позволяет увидеть не только текущее состояние дел, но и общую динамику развития рыночной ситуации за последние годы.

Популярность виртуализации растет, хотя уже чувствуется насыщение

По данным Gartner, по состоянию на середину 2012 г. более 50% рабочей серверной нагрузки выполнялось с помощью виртуальных сред. Темпы проникновения этих технологий на рынок продолжают оставаться достаточно высокими, но все же уже сейчас видно их некоторое замедление, связанное с насыщением рынка. Напомним, что год назад эксперты Gartner говорили об уровне в 40%, а в 2010-м — 25%. С учетом такой тенденции можно предположить, что ранее прогнозированный уровень в 75% в 2015 г. может быть и не достигнут.

Тем не менее расширение использования виртуализации несомненно будет продолжаться. Во многом этот рост будет обеспечиваться за счет более активного перехода в виртуальные среды средних предприятий (сейчас основные потребители — крупные организации), пользователей Linux-систем (в силу ряда обстоятельств Linux-сегмент сегодня менее виртуализирован по сравнению с Windows-направлением), а также ускорением применения виртуализации для критически важных вычислительных нагрузок. Многие крупные заказчики сейчас находятся на ранних стадиях освоения частных облачных вычислительных систем, и это заставляет их более внимательно оценивать используемые ими базовые технологии виртуализации, которые сегодня включают, как правило, множество разных сервисов, реализованных на основе различных технологий, а также изучать возможности управления набором гипервизоров от разных разработчиков.

Важны для клиентов также вопросы лицензирования и ценообразования с целью минимизации затрат на ПО и оптимизации процесса управления ИТ-активами при расширении использования виртуальных сред. Проблемой тут является то, что системы лицензирования и ценообразования довольно сильно различаются в предложениях вендоров, даже в рамках одного поставщика такая система постоянно претерпевает изменения.

Кроме того, на рынке виден растущий интерес компаний к использованию гибридных облачных схем, в том числе с возможностью перемещения виртуальных машин между внутренней и внешней инфраструктурами. В этом плане Gartner отмечает, что сервис-провайдеры добавляют со своей стороны больше поддержки для обеспечения интероперабельности виртуальных сред, упрощая механизмы переноса виртуальных машин.

В отчете Gartner отдельно подчеркивается следующий (хотя и давно хорошо известный) аспект: именно виртуализация x86-серверов является основой для двух наиболее важных взаимосвязанных и в значительной степени перекрывающихся

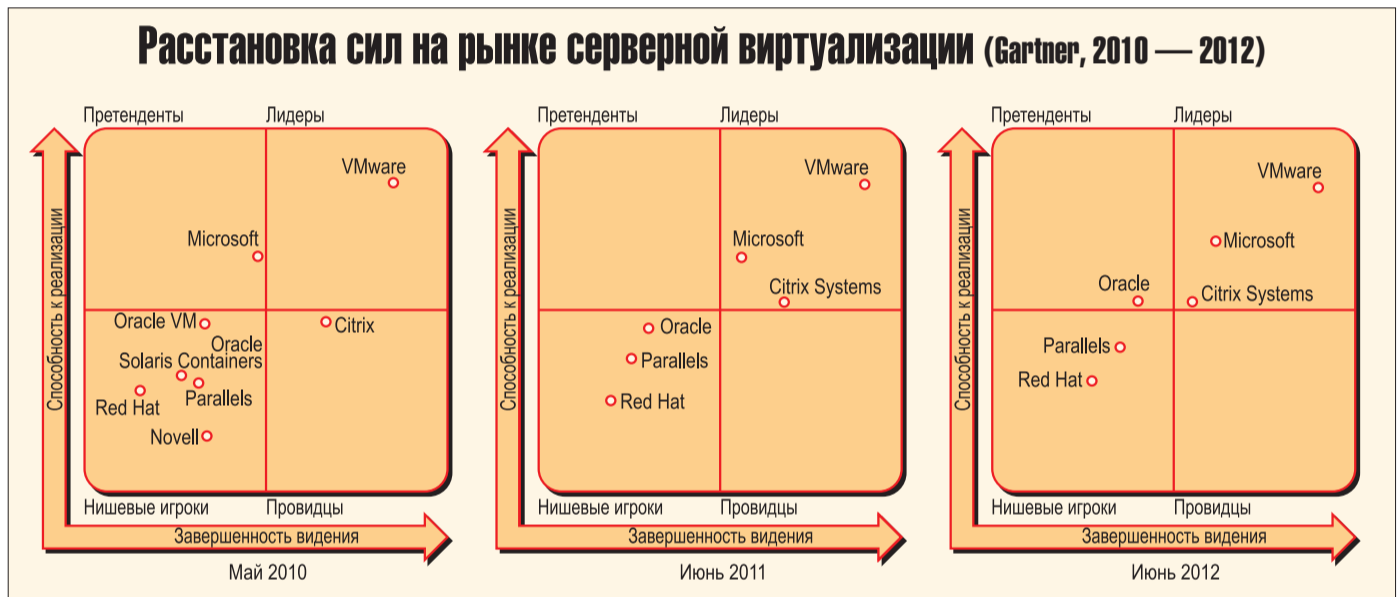
• достаточно высокая зрелость продуктовых предложений и заметный рост конкуренции между ними.

Очень важную роль играет также растущая интероперабельность между сервис-провайдерами и предприятиями. Это способствует тому, что компании планируют строить свою ИТ-архитектуру таким образом, чтобы она могла обеспечивать перевод рабочей вычислительной нагрузки в среду внешних сервис-провайдеров и обратно, реализуя тем самым гибридные облачные вычисления.

Виртуализованная серверная инфраструктура также представляет собой основу для создания новых инструментов управления и автоматизации, для реализации новых архитектур безопасности и новых процессных методологий. И в свою очередь, расширение применения виртуализации является важным стимулом для заказчиков внедрять у себя высокоуровневые средства управления и автоматизации. Можно сказать, что к настоящему времени на рынке закончился этап стихийного внедрения виртуализации, когда заказчики руководствовались решением краткосрочных задач модернизации своих

VMware как о каком-то пожизненном статусе нельзя. Конкуренция обостряется, хотя, в представлении Gartner, заметными игроками продолжает оставаться прошлогодняя шестерка участников (в 2010-м в числе нишевых игроков были еще Novell и контейнерное направление Sun, уже перешедшее “под крыло” Oracle). Если сравнить квадранты Gartner этого и прошлого года, то можно увидеть, что местоположение VMware осталось неизменным, а все остальные усилили свои позиции по обоим ключевым критериям оценок (“способность к реализации” и “завершенность видения”). Единственным исключением тут стала Citrix, которая заметно отошла назад по своему главному преимуществу в плане общей стратегии развития.

В прошлом году сегмент “лидеры” поменял свой “одиночный” статус на “тройственный” — в этот квадрант впервые вошли Microsoft и Citrix. Причем основываясь на методике оценок рыночного положения Gartner, тогда было невозможно сказать, кто же из них занимает “второе место”: первая имела преимущества по критерию “способность к реализации”,



друг друга трендов: модернизации инфраструктуры и облачных вычислений. При модернизации виртуализация применяется в первую очередь для повышения эффективности использования вычислительных ресурсов, ускорения процесса их доставки потребителям, а также для автоматизации управления вычислительной нагрузкой. Именно эти аспекты определяют горизонтальный тренд, который и способствует переводу ИТ-инфраструктуры предприятий в виртуализованную среду. Облачные вычисления представляют собой более специфический стиль использования ИТ, который будет со временем все шире применяться к разного рода рабочим серверным нагрузкам. Наиболее актуальной виртуализация — в вариантах как виртуальных машин, так и виртуальных контейнеров — является для модели IaaS в разных ее вариантах — частном, публичном и гибридном.

В целом в отчете Gartner отмечается, что инсталлированная база виртуализованных серверов продолжала расти благодаря следующим обстоятельствам:

- общее увеличение объемов вычислительных работ;
- повышение уровня проникновения виртуализации по мере освоения этих технологий пользователями, получения ими необходимого опыта;
- увеличение использования виртуальных жестких дисков (HVD) — уровень их применения в виртуальных машинах в 2011 г. оценивается в 40%;
- расширение использования облачных IaaS;
- продолжающееся проникновение на рынок средних предприятий;

ИТ-инфраструктур, часто без наличия четкой стратегии развития. В результате, как обычно для такого начального этапа внедрения новых технологий, многие из них получили у себя инфраструктурный “зоопарк” и сейчас для них актуальной задачей является упорядочивание своих систем. При этом Gartner уверена, что от использования гетерогенных виртуальных сред большинству клиентов в любом случае нельзя будет уйти.

Усиление конкурентной ситуации

Рынок становится все более конкурентным в плане как конкретных продуктовых предложений, так и общего видения вендорами собственных стратегий движения в сторону облачных вычислений. VMware остается лидером рынка и по показателю рыночной доли, и по технологическим возможностям своих решений. Наверное, именно этот факт — лидерство VMware — является одним из самых главных, в значительной степени неожиданным итогом развития рынка средств виртуализации последних лет. Ведь еще четыре-пять лет назад с активным выходом на этот рынок ряда платформенных игроков во главе с Microsoft многие аналитики (в том числе и Gartner) высказывали сомнения, что “пионеру x86-виртуализации” удастся удержать ведущие позиции. Сейчас можно уже точно сказать, что VMware смогла это сделать, несомненно, при поддержке своей материнской компании EMC, в том числе благодаря наличию финансовых ресурсов, обеспечивающих инвестиции в развитие (также и путем приобретения внешних компаний) своего бизнеса.

Тем не менее можно с большой уверенностью сказать, что говорить о лидерстве

вторая — “завершенность видения”. В 2012 г. можно однозначно говорить о “серебряной” позиции Microsoft, она сократила отставание от лидера, усилив свое присутствие по обоим критериям.

Она смогла наконец перейти из разряда “нишевых игроков” в категорию “претенденты”. Несколько улучшила свои позиции Red Hat. Не менее примечательным фактом последних лет на этом рынке является устойчивое развитие второго “пионера” данного рынка — компании Parallels (она под названием SWsoft начинала освоение x86-виртуализации на рубеже веков). Ее шансы на “выживание” в ходе консолидации рынка в конце прошлого десятилетия оценивались аналитиками не очень высоко, самым вероятным виделся вариант ее приобретения кем-то из “больших” вендоров. Но этого не случилось, компания сохранила самостоятельность и продолжает удерживать прочные позиции, опираясь на свою традиционную стратегию активного продвижения своего ПО на рынок сервис-провайдинга.

В целом Gartner отмечает, что большинство заказчиков из списка Global 1000 достаточно широко используют средства серверной виртуализации, причем, как правило, в смешанном варианте технологий от разных поставщиков. Многие компании меньшего размера и организации в странах с “развивающейся экономикой” находятся еще на ранних стадиях освоения виртуализации. При этом заказчики сегодня имеют разные альтернативные варианты своего развития. Одним из них является парадигма облачных вычислений, в том числе использование IaaS-предложений от внешних сервис-провайдеров, ▶

Облачные вычисления: за и против

АЛЕКСАНДЕР ПАСИК

Согласно определению американского Национального института стандартов и технологии (National Institute of Standards and Technology, NIST), облачные вычисления представляют собой такую модель, которая по мере необходимости обеспечивает доступ к пулу компьютерных ресурсов, выделяемых и предоставляемых с минимальными усилиями.

В облачных вычислениях NIST выделяет три модели сервисов: “инфраструктура как сервис” (Infrastructure as a Service, IaaS), “платформа как сервис” (Platform as a Service, PaaS) и “ПО как сервис” (Software as a Service, SaaS). Каждая обладает своими достоинствами и недостатками, которые отражаются на использовании ИТ-предприятиями, на их бизнес-практике и финансах.

Поскольку руководители ИТ-подразделений все реже выступают в роли чистых провайдеров ИТ-сервисов и все чаще — в качестве полноправных участников определения и реализации стратегий предприятий, им придется изучить сильные и слабые стороны облачных вычислений.

Модели обслуживания

Спектр моделей облачных сервисов охватывает IaaS, PaaS и SaaS, различия между которыми невелики. Эти модели можно рассматривать как последовательное повышение уровня ИТ-обслуживания при одновременном снижении уровня контроля, от которого предприятие отказывается в пользу облачного провайдера.

- Провайдеры IaaS предоставляют предприятиям виртуальные серверы, на которых ИТ-подразделения развертывают ПО по своему выбору.

- Провайдеры PaaS также предоставляют виртуальные серверы, но с уже установленными определенными операционными системами, СУБД и средами разработки, избавляя тем самым ИТ-подразделение от необходимости настраивать и обслуживать их, но ограничивая использование вычислительных сред разработкой и развертыванием этого ПО.

- Провайдеры SaaS предоставляют полнофункциональные приложения, к которым конечные пользователи получают доступ с помощью тонких клиентов, таких как веб-браузеры; они не показывают клиентам то, что лежит ниже уровня этих приложений.

Спектр моделей обслуживания, предоставляемых в рамках облачных вычислений, обеспечивает все более широкий выбор управляемых ИТ-сервисов, использование которых сопровождается снижением управляемости и гибкости.

Каждая из упомянутых трех моделей предоставляет различную экономию за счет масштабов, различную степень привязки к провайдеру и имеет свои проблемы, касающиеся интеграции развернутых у клиента систем с облачными. Целесообразность использования облачных вычислений зависит от степени зрелости ИТ и бизнеса компании.

Различная экономия за счет масштабов при облачных вычислениях

ИТ всегда обеспечивали экономию за счет масштабов. Благодаря высокому скорости обработки множества транзакций ИТ поддерживали расширение бизнеса. Когда эра компьютеров только началась, большие затраты на ЦОДы требовали их коллективного использования. Одни компании приобретали мэйнфреймы, а другие покупали у них машинное время и объемы хранения.

В 1980-е годы развитие микропроцессоров и систем хранения привело к отказу от крупных вычислительных центров. Раз оборудование стало таким дешевым, то почему бы не игнорировать потенциальную экономию средств, которую дает его использование в интересах нескольких компаний? Однако в 1990-е стало ясно, что несмотря на невысокую стоимость обработки и хранения данных, затраты на ИТ быстро увеличиваются, поскольку приходится управлять распределенными ресурсами, которые используются индивидуально и недостаточно эффективно, и обслуживать их.

Облачные вычисления представляют собой возврат к коллективному использованию, но с учетом прогресса, достигнутого за последние три десятилетия. Все модели обслуживания обеспечивают некоторую экономию за счет масштаба. В случае с IaaS ЦОД — его здание, системы энергообеспечения и охлаждения, оборудование для обработки и хранения данных, брандмауэры и сети — коллективно используются клиентами облачного провайдера. Фиксированные расходы распределены между ними. Экономленные в результате этого средства можно распределить между провайдером и клиентами. На другом конце спектра услуг находятся провайдеры SaaS, использующие многопользовательские приложения. Скажем, при добавлении еще одного клиента Google Apps корпорации Google не требуется устанавливать новые серверы, СУБД и ПО, специально для него предназначенные. Для подобных SaaS-решений экономия за счет масштабов может быть очень большой, часто десятикратной и более.

Учитывая значительный разброс показателей экономической выгоды, руководителям ИТ-подразделений при рассмотрении

облачных решений важно принять во внимание, что IaaS дает минимальное преимущество (а может и вовсе не давать). Иными словами, если в пользу IaaS имеются веские доводы неэкономического характера, то с помощью SaaS достигается наибольшая экономия за счет масштабов.

Привязка к провайдеру облачных вычислений

Чем больше экономия за счет масштабов, тем большее значение приобретает проблема привязки к конкретному провайдеру. В случае с IaaS, поскольку здесь клиент сохраняет полный контроль над ПО, развернутым на серверах провайдера, перенести виртуальную среду на другое оборудование сравнительно просто. Однако перенос корпоративной системы управления финансами, используемой на условиях SaaS, может представлять значительные трудности. Как бы то ни было, важно отметить, что решения SaaS являются не более жесткими, чем аналогичные решения с использованием собственного ПО. Таким образом, степень привязки к провайдеру не следует рассматривать ни в качестве преимущества IaaS, ни в качестве недостатка SaaS, принимая во внимание характер облачных вычислений.

Проблемы системной интеграции облачных вычислений

Системная интеграция всегда представляла трудности для ИТ-подразделений. Надлежащая реализация облачного решения не смягчит и не усугубит эти трудности. В случае с IaaS задача ИТ-подразделения заключается в создании гибридного облака. Иными словами, речь идет о создании на собственной площадке такой же виртуальной среды, как у облачного провайдера. Здесь системная интеграция мало отличается от традиционной.

Тем предприятиям, которые готовы ограничиться одной платформой разработки, решения типа PaaS обеспечивают упрощенную интеграцию в рамках избранной платформы. Однако интеграция этих систем с прочими требует решения не только традиционных задач, но и новых, связанных с преобразованиями при переходе от собственных систем предприятия к облачной среде.

При решениях типа SaaS облачный провайдер полностью контролирует каждую систему. В некоторых случаях они вообще не могут интегрироваться с другими. Но провайдеры услуг типа SaaS все чаще предлагают интерфейсы прикладного программирования, открывающие возможность интеграции. Руководителям ИТ-подразделений следует как минимум требовать интеграции механизмов идентификации пользователей, чтобы для их собственных систем и систем, обеспечивающих SaaS, применялась однократная регистрация.

Вообще сложности интеграции собственных и облачных систем в гибридных средах нарастают и требуют развитых инструментов. У нескольких производителей имеются такие продукты, но их стоимость следует учитывать, когда принимается решение об использовании облака.

Инертность и облачные вычисления

Размеры и зрелость или инертность предприятия в значительной мере определяют его способность воспользоваться облачными вычислениями. Инертность нарастает по мере перехода от младенческого возраста (стартап) к зрелости (крупное предприятие с полноценным ИТ-подразделением, использующим виртуализацию). Способность воспользоваться преимуществами облачных

ных вычислений вначале велика, затем снижается, а потом вновь возрастает.

Компании, пребывающие в младенческом возрасте и не успевшие произвести инвестиции в ИТ, идеально подходят для того, чтобы отказаться от создания собственной площадки и немедленно воспользоваться облачными решениями. Для хорошо известных приложений можно выбрать решения типа SaaS. А для специфических систем подойдут PaaS или IaaS.

Предприятия, которые достигли поры зрелости и уже создали частные облака, легко могут перейти к публичным облакам при необходимости перераспределить нагрузку, расширить возможности своего ЦОДа или использовать конкретные услуги типа SaaS.

В наиболее сложной ситуации оказываются молодые предприятия, создавшие у себя ЦОДы, в которых не применяется виртуализация и установлены специфические корпоративные системы. Руководители их ИТ-подразделений сталкиваются с серьезными проблемами при переходе к облачным решениям из-за трудностей с интеграцией систем.

Вопросы безопасности облачных вычислений

Разговор о скрытых трудностях облачных вычислений нельзя считать законченным без рассмотрения вопросов безопасности. “Как вы можете надеяться, что я размещу свои драгоценные данные в облаке? Там они не будут в такой же безопасности, как в моем ЦОДе и под моим контролем”.

Это сильный, но принципиально ошибочный аргумент: эффективный облачный провайдер, чьим бизнесом является управление многопользовательским ЦОДом, вкладывает гораздо больше средств в обеспечение безопасности, чем предприятие, на котором управление ЦОДом не относится к бизнесу.

Действительно, ведь ясно, что ваши деньги будут в большей безопасности в банке, чем под матрасом. Но все еще существуют психологический барьер и иллюзия, будто стены предприятия обеспечивают безопасность. Возможно, опасения удастся ослабить с помощью страхования, если страховка на случай взлома системы безопасности облака будет стоить дешевле, чем аналогичная страховка для самостоятельно хранимых данных. Такая скидка должна предоставляться с учетом размеров вложений облачного провайдера в технологии безопасности.

Но даже если этот барьер будет преодолен и опасения по поводу безопасности будут сняты, останется проблема разрыва между законом и реальностью. К примеру, архаичные законы могут требовать хранения данных на предприятии, хотя для вас и станет очевидным, что у облачного провайдера они защищены. Понятно, что законы должны соотноситься с реальностью, но это потребует времени.

Будущее облачных вычислений

Дарвиновская теория естественного отбора работает и в области технологий. Хотя наблюдаются колебания в освоении технологий, которые приводят к возникновению временных отклонений от оптимального варианта, в конечном счете рынок отберет те решения, которые в наибольшей степени отвечают потребностям общества.

Экономические преимущества облачных вычислений перевешивают их недостатки и требуют решений, позволяющих эти недостатки преодолеть. Имеются подводные камни и неприятные моменты, которые должны учитывать как руководители ИТ-подразделений, так и генеральные директора при переходе к облачным вычислениям. Но самой большой ошибкой было бы отказать от конкурентов, воспользовавшихся преимуществами данной технологии, которая, безусловно, представляет собой будущее ИТ-отрасли.

► которые смещают свои усилия в сторону поддержки гибридных моделей на основе интероперабельности собственных сервисов и существующей внутренней инфраструктуры заказчиков.

В отчете Gartner отдельно отмечается, что в формировании и развитии рынка серверной виртуализации по-прежнему большую роль играют средства, реализованные в виде открытых проектов (open-source software, OSS), в первую очередь речь идет о гипервизорах KVM и Xen. Однако, как и в предыдущие годы, они не включены в квадрант, тут присутствуют только коммерческие предложения вендоров. Объясняется это двумя моментами: во-первых, очень сложно оценить реальное присутствие OSS на рынке вследствие используемой распределенной модели бизнеса с опорой на общественно-спонсируемую схему разработки и распространения ПО, во-вторых, ряд коммерческих поставщиков используют

OSS-технологии в своих продаваемых продуктах, в частности Citrix (Xen), Oracle VM (Xen), Parallels (OpenVZ).

Хотя развитие проектов на принципах OSS продолжается и результатами их разработок могут пользоваться все желающие, все же реально прибегают к этой возможности лишь очень немногие предприятия-заказчики. Основными потребителями OSS-продукции являются внешние поставщики услуг (в том числе такие крупные, как Amazon и Google) и различного рода стартапы, которые принимают код OSS для создания собственных решений. При этом эксперты Gartner отмечают, что использование средств самообслуживания, широко применяемых в предложениях сервис-провайдеров на базе OSS, снижает затраты заказчиков на оплату лицензий, но требует дополнительных собственных расходов на управление и поддержку используемых внешних ресурсов.

ИТ в госорганах: лёд тронулся?

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

Процесс информатизации российских государственных учреждений и ведомств набирает обороты. Судя по выступлениям на июньской конференции “Информационные технологии в госсекторе”, проведенной компанией ANConferences, налицо позитивные сдвиги, которые позволяют надеяться, что нынешняя попытка информатизации госсектора может оказаться удачнее предыдущих. Однако итоги подводить еще

КОНФЕРЕНЦИИ

рано, есть немало нерешенных проблем, которые упоминались во время сессии вопросов и ответов. Но решать их нужно срочно, потому что с 1 июля 2012 г. на электронное межведомственное взаимодействие должны перейти все регионы и муниципалитеты, а по плану, озвученному первыми лицами государства, к 2015 г. в электронном виде будут предоставляться все государственные услуги.

На пути к государственному документообороту

Сейчас для информатизации госструктур разрабатываются две системы — Межведомственного электронного документооборота (МЭДО), предназначенная для федеральных органов исполнительной власти, и система межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ) на базе электронного документооборота, уже существующего в ведомствах. “Хотя эти проекты разные и у них разные цели, но они — главные движущие силы электронного документооборота на уровне государства”, — сказал Алексей Осотов, директор по работе с регионами компании ЭОС.

МЭДО — это система электронной почты, которая позволяет федеральным органам исполнительной власти (ФОИВ) обмениваться документами друг с другом и с аппаратом правительства РФ. При этом обеспечивается автоматическая передача извещений о прохождении документа в другой организации.

Проект был запущен осенью 2009-го, оператором этой системы стала Федеральная служба охраны РФ (ФСО). С прошлого года происходит постепенное подключение регионов к МЭДО. “Первой была Калининградская область, уже подключился Ярославль, скоро начнет работать Псковская область, а всего в этом году системой должны быть охвачены 20 регионов, — объяснил Алексей Осотов. — Но пока в регионе подключается только одно рабочее место — либо главы, либо правительства региона, а этого недостаточно для выстраивания электронного правительства”. Для решения этой проблемы ЭОС предлагает систему на базе продуктов ДЕЛО-МЭДО и ДЕЛО-СЭВ, о котором Алексей Осотов рассказал на примере проекта “Электронная Якутия”.

Что касается СМЭВ, то система уже функционирует, ряд регионов уже работает с ней. Оператором является “Ростелеком”, который развивает единый портал и сервисы для электронного взаимодействия граждан с органами государственной власти и ведомств между собой, а также создает справочники и классификаторы.

“В ведомствах стоят разные системы, но они должны уметь обмениваться информацией со СМЭВ, для этого нужны адаптеры”, — объяснил Алексей Осотов и привел в качестве примера проект по созданию системы госуслуг в Республике Бурятия и ее интеграции со СМЭВ.

Хотя МЭДО запущена уже некоторое время назад, у пользователей уже есть к

ней претензии. Так, представитель Минэнерго сказал, что его министерство активно использует МЭДО, но когда документы передаются в другие организации, то зачастую они даже извещения о его принятии не высылают, а ведь такие извещения должны отправляться автоматически.

Другой вопрос связан с надежностью МЭДО. Оказывается, система даже не дублирована и неизвестно, как ФСО собирается решить эту проблему. Не всё гладко и с электронной подписью. Участница конференции рассказала, что для работы с разными госсистемами ей пришлось покупать ЭЦП в трех разных удостоверяющих центрах, и хотела узнать, когда эти УЦ будут обмениваться ЭЦП. Предполагается, что решить данный вопрос позволит единая система идентификации.

Видимо, у нас, как обычно, отладка систем проводится во время их эксплуатации. Это не отрицает и Алексей Осотов: “Чем больше будет взаимодействия всех участников, тем больше выявится проблем”.

Еще одна проблема связана с тем, что далеко не все регио-

нальные органы исполнительной власти (РОИВ) могут себе позволить внедрить систему электронного документооборота из-за ограниченных ИТ-бюджетов. По мнению Дмитрия Романова, директора по развитию технологий информационного менеджмента компании “Логика Бизнеса 2.0”, преодолеть это препятствие позволяет свободное ПО: “Благодаря СПО затраты снижаются. Мы предлагаем систему “БОСС-Референт” 4J, которая поставляется с исходными кодами, и ее применение позволяет снизить входной барьер для перехода на электронный документооборот”.

По его словам, эта система уже используется в центральном аппарате Минкомсвязи и в администрации Псковской области, а сейчас внедряется в Башкирии. Во всех проектах предусмотрена интеграция со СМЭВ и МЭДО.

Как отметил Дмитрий Романов, переход на электронные документы интересен не столько тем, что облегчает жизнь чиновникам, сколько появлением принципиально новых возможностей использования информации. В качестве примера он привел систему поиска экспертов, которая разработана в рамках совместного проекта с “Высшей школой экономики”: “Это — технология, реализованная на базе СПО, позволяет быстро и без лишних затрат найти в организации людей, которые помогут решить какой-либо вопрос. При этом используется информация из СЭД, электронной почты и других систем”.

Электронная информация открывает и другие возможности. Так, о ее использовании для бизнес-аналитики (BI) рассказал Владимир Некрасов, генеральный директор компании Contour Components, на примере применения BI-системы Contour BI для создания ситуационного центра, мониторинга цен, ситуации на дорогах и реализации госпрограммы “Энергоэффективность”, построения аналитического центра региона, финансового анализа предприятий города. По его словам, при продвижении продуктов компания ориентируется на госсектор и предлагает решения для управляющих городских/региональных организаций и для ФОИВ.

Еще один проект сейчас развивает Федеральное казначейство. Это — государственная информационная система государственных и муниципальных платежей (ГИС ГМП).

Как объяснил Андрей Горелов, и.о. начальника управления развития бюджетных платежей Федерального казначейства РФ, предусмотрено три типа данных: начисление, платеж, квитанция, и три роли участников: администратор (администраторы доходов федерального бюджета, муниципальных бюджетов, ЦБ, автономные учреждения), организации по приему и переводу платежей (банки и другие кредитные организации, платежные агенты, отделения федеральной почтовой связи и др.) и порталы и многофункциональные центры предоставления государственных услуг.

Предполагается, что ГИС ГМП позволит упростить и ускорить взаимодействие всех этих участников. Так, банки получают возможность оперативно обмениваться информацией с органами государственной власти посредством СМЭВ.

Сейчас проходит тестирование системы. “Осталась основная задача — подключить всех бюджетников, а их более 600 тыс., порталы и кредитные организации, которых порядка 300—400 тыс.”, — сказал Андрей Горелов. А с 2013-го начнется переход к полнофункциональному использованию ГИС ГМП.

Касаясь взаимодействия с другими госсистемами, он сообщил, что предусмотрена интеграция с порталом госуслуг и со СМЭВ, рассматривается вопрос связи с системой “Универсальная электронная карта”.

ИТ-блага для граждан

Процесс перехода государства на электронные рельсы охватывает не только министерства и ведомства. Простые граждане тоже получают возможность приобрести к передовым технологиям. Так, уже скоро все мы сможем получить и, главное, применить универсальную электронную карту (УЭК).

По словам Екатерины Середкиной, главного специалиста департамента инновационного развития Минэкономразвития, эту карту можно будет использовать в качестве удостоверения личности для доступа к государственным и муниципальным услугам, в качестве платежной банковской карты, для получения разнообразных сервисов — транспортных, коммерческих и т. п., и даже, возможно, вместо водительского удостоверения и полиса ОСАГО.

Запуск проекта начнется уже скоро: с января 2013-го все субъекты должны выдавать УЭК гражданам по их заявлению, а с января 2014-го все, независимо от заявления, смогут получить такие карты, хотя и не обязаны их использовать.

Как считает Екатерина Середкина, степень готовности проекта находится на высоком уровне: “Так, создана федеральная уполномоченная организация, которая отвечает за реализацию проекта УЭК, выпущены правила и нормативные документы, подготовлены правила информационно-технологического взаимодействия системы УЭК с другими организациями, например с банками”.

Антон Седов, заместитель начальника управления по региональному развитию Федеральной уполномоченной организации “Универсальная электронная карта”, объяснил, что УЭК содержит данные, позволяющие выполнять операции, требующие идентификации гражданина, и включает банковское приложение платежной системы ПРО100. К системе УЭК уже присоединились девять крупнейших банков РФ, еще около 100 проявили заинтересованность в этом проекте.

Минкомсвязи подписало соглашение о подключении системы УЭК к СМЭВ. Сейчас проводится широкомасштабное испытание инфраструктуры УЭК и уже в этом году в нескольких регионах будут эмитированы карты в пилотном режиме.

Однако еще остается ряд нерешенных вопросов, один из которых связан с финансовыми рисками. “Мы проработали систему доступа через специальный ридер, который формирует ключи не на компьютере, а на самом ридере, чтобы информацию нельзя было подменить. Когда этот ридер будет сертифицирован, то, возможно, риски будут на себя брать уполномоченная организация”, — пояснил Антон Седов.

Важной проблемой остается и слабая информированность граждан об универсальной карте. Когда в конце 2011-го был проведен опрос, оказалось, что представление населения сводится к тому, что УЭК объединит в себе множество доку-

ментов. Народ ничего не знает ни про функционал карты, ни про конкретные возможности ее использования. “Перед нами стоит задача организации информационно-разъяснительных мероприятий, направленных на популяризацию УЭК среди населения для формирования доверия граждан”, — сказала Екатерина Середкина.

А между тем гражданам пора готовиться к появлению еще одной системы. Речь идет о едином портале “Электронная демократия”. “Сейчас в регионах и на муниципальном уровне создаются отдельные системы для взаимодействия власти с

гражданами. Идея заключается в том, чтобы дать гражданам единую точку входа и предоставить им все необходимые сервисы, избавив их от необходимости разбираться с разными системами”, — сказал Алексей Буньков, советник директора департамента создания и развития информационного общества Минкомсвязи.

В качестве примера таких сервисов он привел возможность формирования законодательных инициатив, проведения опросов, обсуждений и голосований, коллективных и публичных обращений и предложений граждан, проведения независимой экспертной оценки, мониторинга и оценки гражданами работы любого чиновника или ведомства, составления публичных рейтингов работы органов власти. Важна также привязка информации к дому, району, городу, для этого будет предусмотрен картографический сервис.

Сейчас этот проект находится на втором этапе реализации. В прошлом году “Электронная демократия” была внедрена в трех областях — Ульяновской, Московской и Ивановской. А сейчас идет опытная эксплуатация в 12 регионах и еще около 50 выразили заинтересованность в использовании, причем они это сделали добровольно, так как принудительные меры не предусмотрены.

Что касается взаимодействия с другими госсистемами, то в настоящее время реализована интеграция с единой системой идентификации, со СМЭВ и с единым порталом Минэкономразвития, а когда будет запущена карта УЭК, то с ее помощью можно будет авторизоваться и в “Электронной демократии”.

Таким образом, похоже, что в нашей стране будет хотя бы электронная демократия, а возможно, и некоторые другие ИТ-блага. Учитывая, сколько раз во время конференции докладчики цитировали главу нашего государства, можно сделать вывод, что заинтересованность высшего руководства в этих проектах продемонстрирована вполне наглядно. А как известно, у нас успех любого начинания напрямую зависит от того, насколько “наверху” заинтересованы в получении результата.



Екатерина Середкина: “Перед нами стоит задача организации информационно-разъяснительных мероприятий, направленных на популяризацию УЭК среди населения”



Дмитрий Романов: “Переход на электронные документы интересен не столько тем, что облегчает жизнь чиновникам, сколько появлением принципиально новых возможностей использования информации”

e-Learning на пороге перемен

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

В этом году девятый форум eLearnExpo привлечет особое внимание специалистов в области образования. Дело в том, что за время, минувшее с предыдущего форума, в области электронного обучения произошли очень важные изменения. В конце февраля текущего года был принят долгожданный федеральный закон, который значительно расширяет возможности использования электронного обучения и дистанционных образовательных технологий в системе государственного образования.

Законодательная база

До последнего времени отсутствие такого закона и соответствующей нормативной базы сильно тормозило продвижение дистанционного образования (ДО) в нашей стране, поскольку государственные образовательные учреждения не могли легально применять методы e-Learning в учебном процессе. «К сожалению, в течение прошедших девяти лет развитие технологической базы электронного обучения и дистанционных образовательных технологий шло скорее назад, чем вперед», — посетовал Олег Смолин, первый заместитель председателя Комитета по образованию Госдумы.

Но теперь ситуация в корне изменилась: «Закон № 11 легитимизировал понятие электронного обучения как особого способа реализации образовательных программ», — объяснил г-н Смолин. — В нем

также содержится положение, что электронное обучение и дистанционные образовательные технологии можно использовать при реализации всех образовательных программ. Это очень важно. До сих пор существовало мнение, что эти технологии и заочную форму обучения невозможно применять по многим учебным программам. Кроме того, в законе говорится, что в условиях лицензирования образовательной деятельности должны учитываться возможности реализации образовательных программ с помощью электронного обучения и дистанционных образовательных технологий».

Чтобы подчеркнуть значение нового закона, он отметил, что в последнее время российская образовательная политика часто шла по пути построения элитарной системы образования: одной — для людей состоятельных и другой — для всех остальных. «Но чтобы обеспечить высокий человеческий потенциал страны, без которого невозможна модернизация, необходимо сделать образование доступным для всех граждан. На это и направлен закон № 11, потому что он расширяет доступ к образованию».

Однако одного закона недостаточно для массового распространения e-Learning. Нужны подзаконные нормативные акты. Работа над ними уже идет, но при этом не обходится без проблем. «По нашим оценкам, придется вносить изменения в несколько десятков подзаконных

правовых актов, а сделать это порой бывает не легче, чем добиться принятия закона», — сказал Олег Смолин.

e-Learning в вузах

Несмотря на все препятствия, некоторые вузы активно внедряют дистанционные технологии в обучение. На форуме некоторые из них поделились практическим опытом в этом направлении.

По словам Владимира Кнышева, директора центра информационных образовательных технологий МГУУ, в вузе создан образовательный портал, на котором представлены учебные курсы, тесты, электронные учебные материалы, личные странички преподавателей, презентации, видеозаписи защит диссертаций, тематические форумы для студентов.

Но работа по его созданию проходила довольно болезненно, была масса проблем, причем главные из них — организационные, связанные с настроенными отношениями профессоров и преподавателей к этому новшеству. «Им было непонятно, как это будет оплачиваться, — объяснил Владимир Кнышев. — Кроме того, преподаватели не хотели, чтобы их материал скачивали, поэтому мы его стали переводить в формат flash, чтобы можно было только смотреть».

Он также отметил методические сложности: «Разные дисциплины требуют разных методов применения ДО, нет универсального подхода. Нужны методики обучения с использованием дис-

танционных технологий. Кроме того, остаются открытыми вопросы, покупать курсы или делать самим и как организовать распределение очной и заочной форм обучения».

Но эти вопросы нужно решать, потому что, по мнению Владимира Кнышева, сейчас студенты очень продвинуты в области ИТ и мотивированы на учебу, и задача вуза — предоставить обучение в самом современном виде.

К сожалению, на форуме было мало докладчиков от вузов. Возможно, это связано с тем, что закон о ДО появился лишь недавно. Основную часть выступавших составили представители коммерческого сектора.

Сочетание традиций и новаторства

По словам Олега Смолина, дистанционные технологии никогда не вытеснят педагога из образования. Они призваны лишь изменить характер взаимодействия учителя и ученика, расширить их возможности.

Судя по докладам на форуме, многие игроки из корпоративного сектора образовательных услуг действуют именно в этом русле. Так, Дмитрий Измestьев, директор учебного центра «Сетевая Академия ЛАНИТ», представил технологию персонального обучения, при котором учащиеся, находясь в классе, слушают видеокурс, а преподаватель им помогает, давая пояснения и отвечая на вопросы. «Такой подход применяется на Западе более десяти лет, а мы первые, кто решил его внедрить в России», — сказал г-н Измestьев. — Главное, что в одном классе можно учить людей по совершен-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 22 ▶



Олег Смолин: «Чтобы обеспечить высокий человеческий потенциал страны, без которого невозможна модернизация, необходимо сделать образование доступным для всех граждан»



Елена Тихомирова: «Зачастую руководство компаний не понимает, что повышение квалификации персонала является двигателем бизнеса, инструментом стратегического развития»

В 2 РАЗА БОЛЬШЕ СТРАНИЦ НА СТАРТЕ

СПРАШИВАЙТЕ В МАГАЗИНАХ ВАШЕГО ГОРОДА

Лазерный картридж в 2 раза большего объема в комплекте с принтером¹ плюс три года гарантии².

Москва, улица Садовническая, д. 76/71 стр.3

(495) 640-41-82

www.tkrat.ru

Картридж большего объема поставляется в комплекте со следующими моделями принтеров:
 HP LaserJet Pro P1102, HP LaserJet Pro P1102s, HP LaserJet Pro P1102w,
 HP LaserJet Pro M1132, HP LaserJet Pro M1132s, HP LaserJet Pro M1212nf,
 HP LaserJet Pro M1217nfw, HP LaserJet Pro M1536dnf.
 Информация об организаторах и сроках акции, подробности на сайте hp.ru

© 2012 Hewlett Packard Development Company L.P. ¹Картридж в 2 раза большего объема по сравнению с стартовым картриджем. Комплектация картриджем двойного объема производится в отношении продуктов, отгружаемых с 26 марта 2012 года, продукты, отгруженные ранее, имеют прежний объем картриджа. Данную информацию вы можете уточнить у продавца. ²Условия предоставления гарантии указываются в поставляемом комплекте с устройством гарантийном талоне. Представленная здесь информация подлежит изменению без предварительного уведомления.

2012
Preferred
Partner

Станет ли PaaS массовым сервисом в этом году?

ДЭРРИЛ ТАФТ

Станет ли 2012-й годом “платформы как сервис”? Если спросить производителей, они ответят, что годом, когда начнут объединяться и запускаться услуги типа PaaS, должен был стать 2011-й. А фирмы, специализирующиеся на изучении рынка, внимательно наблюдая за развитием событий, предсказывали консолидацию предложений и новые инвестиции в эту технологию.

Хотя многие до сих пор не знакомы с концепцией PaaS, аналитическое агентство Gartner отслеживает ее с 2007 г. В своем последнем докладе, посвященном данной теме, эта фирма прогнозировала, что доходы от PaaS возрастут на 38% — с 512,4 млн. долл. в 2010-м до 707,4 млрд. долл. в 2011-м.



“PaaS образует базу для того, чтобы серьезно изменить способ создания ПО”.

Дейв Уэст,
аналитик из Forrester

Согласно Forrester Research, PaaS представляет собой способ перехода к облаку, где с его помощью обеспечивается связь между платформами приложений и облачными инфраструктурами, на которых они работают. Эта исследовательская фирма определяет “платформу как сервис” в качестве “законченной платформы приложений для многопользовательских облачных сред, включающих средства разработки, среду исполнения, инструменты администрирования и управления, а также сервисы”. И затем уточняет, что PaaS “является сочетанием платформы приложения с управляемыми сервисами облачной инфраструктуры”.

По мере того, как ИТ-поставщики переносят свои продукты в облако, а предприятия в силу различных причин переходят на облачные вычисления (быстрое и простое развертывание, непосредственный доступ к ресурсам, мгновенная масштабируемость, разработка и тестирование ПО по запросу, оплата фактического использования), облачная модель распространяется все шире и представляет собой жизнеспособную альтернативу решениям с использованием собственной площадки.

“Я думаю, что PaaS образует базу для серьезного изменения способа создания ПО, — сказал Дейв Уэст, аналитик из Forrester. — Представьте себе мир, в котором представители бизнеса или, во всяком случае, те, кто разрабатывает вопросы бизнеса, собирают свои приложения в виде сочетания PaaS и “ПО как сервис”. Особенно это касается систем, предназначенных главным образом для ввода, а не для создания информации. Интересно будет посмотреть, как развернутся провайдеры PaaS в следующем году”.

Во многих случаях PaaS рассматривается в качестве альтернативы ПО промежуточного слоя, предлагаемого IBM, Microsoft и другими производителями. О каком бы провайдере облачной технологии ни шла речь, будь то Salesforce.com, Microsoft, Google или VMware, практически каждый из них занимает лидирующие позиции в области PaaS.

В посвященном PaaS докладе, опубликованном в мае 2011 г., Forrester выделила в качестве лидеров Salesforce.com и Microsoft. Однако компания Evans Data в своем исследовании на первое место поставила VMware Cloud Foundry, а также высоко оценила IBM и Google. Аналитики из Forrester тоже отметили ранний выход на рынок Google с ее App Engine.

Новая парадигма разработки

PaaS находится в процессе эволюции. Это парадигма разработки, которая может предоставить пользователям возможность переноса имеющихся у них приложений на новую платформу.

Например, начинающая компания Jelastic, предоставляющая платформу нового поколения для хостинга серверов Java, предлагает продукт типа PaaS, который позволяет за считанные минуты загружать приложения Java, не внося изменения в программный код и язык программирования и не учитывая специфику API. Разработчики могут выбрать понравившиеся и нужные им компоненты, и их приложение будет работать и масштабироваться на платформе Jelastic.

Однако не все услуги типа PaaS равноценны. Аналитик из Forrester Джон Раймер писал в своем блоге: “Рынок PaaS расширяется, подвержен быстрым изменениям и еще незрел. Большинство провайдеров PaaS составляют мелкие фирмы, но даже такие крупные, как Google и Microsoft, не имеют законченных новых продуктов. Наиболее зрелые услуги типа PaaS предлагает Salesforce.com. Однако эта компания только что приобрела Heroku — абсолютно новый продукт категории PaaS. Не ясно, как он впишется в ее продуктовый портфель и стратегию”.

Несмотря на свою незрелость, PaaS заслуживает, чтобы корпоративные ИТ-менеджеры и команды разработчиков продолжали наблюдать за развитием этой технологии, поскольку она становится предпочтительным методом разработки и развертывания новых приложений.



“Это означает кончину корпоративного ПО в том виде, в каком мы его знаем”.

Саша Лейбори,
генеральный директор компании CloudBees

Как считает генеральный директор компании CloudBees Саша Лейбори, PaaS представляет собой реальную движущую силу, которая ускорит распространение облачных вычислений.

“Инфраструктура как сервис (IaaS) показала, что старые добрые информационные технологии нуждаются в перезагрузке. PaaS позволяет сделать облако привлекательным для разработчиков, — считает он. — Большинство производителей связующего ПО в 2011 г. определили свою облачную стратегию, но не успели приступить к ее реализации. Это произойдет в 2012-м и будет означать кончину корпоративного ПО в том виде, в каком мы его знаем”.

Действительно, по словам Лейбори, в прошлом году смартфонов и планшетов было продано больше, чем настольных ПК и ноутбуков.

В связи с этим возрастет потребность в новых сервисах, расширится использование существующих и произойдут изменения в деятельности компаний, желающих оставаться конкурентоспособными. Только облако отвечает требованиям лучше, быстрее и дешевле, утверждает Лейбори.

Иными словами, благодаря облачным вычислениям меняются характер разработки приложений и способ предоставления инструментов программирования.

“Провайдеры PaaS начинают предлагать все необходимые разработчикам инструменты в качестве сервиса, где они уже интегрированы, — сказал Лейбори. — Это освобождает ИТ-специалистов и программистов от тягостных забот, связанных с настройкой и обслуживанием инструментария. Сюда относятся инструменты времени исполнения, такие как репозитории кода, непрерывная интеграция, сбор-

ки, тесты и т. д., а также графические инструменты вроде интегрированной среды разработки. Все они предоставляются в виде облачных сервисов. К ним можно мгновенно получить доступ, они состоят на обслуживании, имеются их резервные копии и т. д. Собственно говоря, возник новый мир, мир высокопродуктивной разработки, но большинство разработчиков его еще не видело. Это надо испытать на себе, после чего обычно не возникает желания возвращаться к разработке ПО в парке юрского периода”.

Обращенные в новую веру

Некоторые клиенты CloudBees, такие как французская сеть розничных магазинов Groupe Adeo, вроде бы прониклись новыми идеями и используют CloudBees PaaS. Сеть применяет CloudBees при создании нового приложения глобальной электронной коммерции для своих 24 подразделений. Это поможет Groupe Adeo обеспечить глобальную стандартизацию и гибко расширить приложение за счет новых концепций и функций.

“Нам необходима новая платформа гибкой разработки, позволяющая легко создавать и обновлять наше приложение для электронной коммерции, — пояснил Сайрил Лакеч, разработчик из Groupe Adeo. — Мы рассматривали облако в качестве ускорителя разработки. С помощью платформы CloudBees мы можем объединить преимущества непрерывной интеграции, которую обеспечивает Jenkins, с простотой и эластичностью облака и предложить лучшее в своем классе решение электронной коммерции для всех подразделений в одиннадцати странах, где мы работаем”.

Jenkins — это сервер непрерывной интеграции с открытым исходным кодом, поддерживаемый в CloudBees Java PaaS. В свою очередь, CloudBees поддерживает полный жизненный цикл приложения и позволяет разработчикам создавать, тестировать и развертывать веб-приложения Java, управлять ими и вести их мониторинг. И всё это в облаке.

Мик Керстен, генеральный директор компании Tasktop Technologies, считает, что именно в 2012 г. Java PaaS достигнет зрелости. “Появление PaaS затронуло разработку приложений и управление их жизненным циклом, поскольку производители борются за умы разработчи-

ков в элементы жизненного цикла облачного приложения”.

Например, одним из главных средств нового продукта Tasktop Sync 2.0 является унифицированный API-интерфейс веб-сервисов для установления связи и синхронизации разнообразных инструментов гибкой разработки и управления



“Появление PaaS затронуло разработку приложений и управление их жизненным циклом”.

Мик Керстен,
генеральный директор компании Tasktop Technologies

жизненным циклом с операциями приложений и инструментами управления качеством.

Этот новый акцент на интеграции имеет важнейшее значение и призван помочь разработчикам, только начинающим знакомиться с PaaS, объединяя имеющиеся у них инструменты гибкой разработки и управления жизненным циклом с быстро развивающимися сервисами PaaS, сказал Керстен.

Возможности облаков

В опубликованном в январе 2011-го докладе Gartner утверждается: “В 2015 г. у большинства предприятий часть обеспечивающего функционирование их бизнеса ПО будет исполняться в облаке, прямо или косвенно используя сервисы или технологии PaaS”.

Согласно Forrester, получение услуг типа “ПО как сервис” (SaaS) на определенной платформе PaaS может стать “пожизненным выбором”, поскольку переносимость между платформами пока отсутствует.

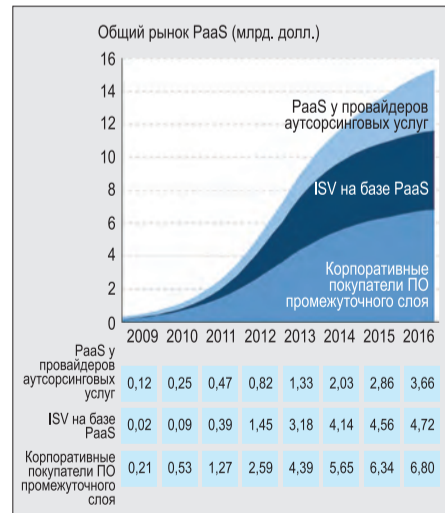
Таким образом, открытая платформа PaaS предоставляет больше возможностей по сравнению с закрытыми.

Большинство решений PaaS нацелено на тот или иной язык либо на конкретную среду, такую как Java или Ruby. A VMware Cloud Foundry позволяет разработчикам использовать для создания приложений различные языки и инструменты, даже .NET.

Недавно для разработчиков появилось два варианта переноса приложений .NET в облако с помощью Cloud Foundry. Так, 13 декабря компания Tier 3 анонсировала Iron Foundry — реализацию VMware Cloud Foundry для .NET Framework. А спустя всего несколько дней, 15-го числа, начинающая компания Uhuru Software представила Uhuru .NET Services for Cloud Foundry.

Генеральный директор Uhuru Джавад Хаки сообщил, что Cloud Foundry поддерживала только среды разработки с открытым исходным кодом, такие как Spring for Java и Ruby on Rails. Теперь же, воспользовавшись Uhuru .NET Services for Cloud Foundry, разработчики .NET могут сосредоточиться на создании прекрасных приложений и не беспокоиться о том, как развернуть свое ПО в виде определенных облачных сервисов или как масштабировать свои приложения для решения крупных задач.

А специалист VMware по развитию платформы Чарльз Фитцджеральд противопоставляет подход своей компании, реализованный в Cloud Foundry, таким платформам облачных вычислений, как Microsoft Windows Azure. “Мы предлагаем гораздо более открытую среду, предоставляя более широкий выбор облаков и сред программирования, а также набор прикладных сервисов, не замыкая людей в этих рамках, — говорит он. — Это довольно мощный набор. Большинство других решений накладывает существенные ограничения по одному или нескольким параметрам”.



Прогноз Forrester: глобальные расходы на PaaS по сегментам рынка в 2009—2016 гг.

ков, — отметил он. — В основные функции среды разработки превращаются развертывание PaaS с использованием сервера непрерывной интеграции. Но что еще интереснее, в течение года мы увидим, как пользователи PaaS подключаются к системам управления жизненным циклом приложений с помощью инструментов отслеживания тем [issue tracker] и других функций. Это превратит разработку, развертывание хостовых приложений PaaS и управление их каче-

PC WEEK RUSSIAN EDITION

КОРПОРАТИВНАЯ ПОДПИСКА

Уважаемые читатели!

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

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

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

Название организации: _____

Почтовый адрес организации: _____

Индекс: _____ Область: _____

Город: _____

Улица: _____ Дом: _____

Фамилия, имя, отчество: _____

Подразделение / отдел: _____

Должность: _____

Телефон: _____ Факс: _____

E-mail: _____ WWW: _____

(Заполните анкету печатными буквами!)

1. К какой отрасли относится Ваше предприятие?

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

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

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

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

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

7. ИЧП (индивидуальное частное предприятие)

- 8. Иное (что именно) _____

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

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

5. Ваш должностной статус (отметьте только один пункт)

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

6. Ваш возраст

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

7. Численность сотрудников в Вашей организации

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

8. Численность компьютерного парка Вашей организации

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

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

9. Какие ОС используются в Вашей организации?

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

10. Коммуникационные возможности компьютеров Вашей организации

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

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

- Да Нет

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

- Да Нет

13. Сколько серверов в сети Вашей организации?

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

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

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

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

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

16. Какое прикладное ПО используется в Вашей организации?

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

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

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

- 12. Не установлено никакое

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

- Да Нет

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

- Да Нет

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

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

- 14. Не использую

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

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

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

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

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

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

Программное обеспечение

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

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

Внешние сервисы

- 46. _____
- 47. _____

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

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

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

- 1. “Демос”
- 2. МТУ-Интел
- 3. “Релком”
- 4. Combella
- 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

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 подписку во всех регионах РФ и странах СНГ.

Тел./факс (495) 580-9-580; 500-00-60;

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

• **ООО “Агентство Артос-ГАЛ”**

— осуществляет подписку всех государственных библиотек, юридических лиц в Москве, Московской области и крупных регионах РФ.

Тел./факс (495) 788-39-88;

e-mail: shop@setbook.ru; www.setbook.ru

• **ООО “Урал-Пресс”**

г. Екатеринбург — осуществляет подписку крупнейших российских предприятий в более чем 60 своих филиалах и представительствах.

Тел./факс (343) 26-26-543

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

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ

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 физических и юридических лиц в РФ, ближнем и дальнем зарубежье.

Факс (495) 306-37-57;

тел. (495) 672-71-93, 672-70-89; e-mail: catalog@periodicals.ru;

info@periodicals.ru;

www.periodicals.ru

• **Подписное Агентство KSS**

— осуществляет подписку в Украине.

Тел./факс:

8-1038- (044)585-8080

www.kss.kiev.ua,

e-mail: kss@kss.kiev.ua

ВНИМАНИЕ! Для оформления бесплатной корпоративной подписки на PC Week/RE можно обращаться в отдел распространения по тел. (495) 974-2260 или E-mail: podpiska@skpress.ru, pretenzii@skpress.ru

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

e-Learning...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 19

шенно разным курсам, если преподаватель их знает и может помочь каждому. Это очень сильно облегчает набор групп для обучения”.

Люди, добавил он, положительно оценивают персональное обучение, причем его эффективность подтверждают результаты независимых тестов. Но у такого подхода есть своя специфика. Например, нужно специально готовить видеоконтент, а не просто снимать лектора на видео. Кроме того, меняется роль самого преподавателя, он должен уметь управлять процессом обучения. Например, если учащийся уже знает часть учебного материала, ему можно дать задание сложнее. Поэтому требуется специальная подготовка преподавателей. “Сетевая Академия ЛАНИТ” применяет персональное обучение уже не первый год и готова поделиться своими курсами, наработками и ноу-хау.

Гибридный метод применил и учебный центр “Микроинформ”, когда в прошлом году была поставлена задача обучить три тысячи специалистов Федеральной налоговой службы в дистанционном режиме. Как рассказал Олег Литвинов, заместитель директора учебного центра “Микроинформ”, для этого была создана методика очного дистанционного обучения (ОДО): “Занятия проходили в реальном времени в аудитории в непосредственном взаимодействии с преподавателем. По сути это вебинары”.

По его словам, опыт показал, что эффективность ОДО в значительной степени зависит от четкой организации курсов на месте их проведения. Но в целом эффективность ОДО на 20% ниже, чем у очного обучения, поэтому пришлось увеличить длительность курсов. Главная выгода такого подхода — экономия расходов на командировки.

Судя по докладам на форуме, сейчас вебинары уже перестали быть экзотикой, а стали привычным инструментом передачи знаний. Так, опытом их проведения поделился Эдуард Бабушкин, главный редактор портала HRM.ru, предназначенного для специалистов по управлению кадрами: “У нас каждую неделю проходят вебинары, на которых выступают либо сами специалисты по кадрам, либо поставщики технологий. Для первых участие бесплатное, а для вторых — платное, причем прямая реклама не допускается. Для слушателей все бесплатно. Такой подход удобен для всех участников, причем отсутствие прямой рекламы только играет на руку поставщикам”.

Но несмотря на явные преимущества вебинаров, в России рынок таких услуг еще невелик. По оценке “Коммерсанта”, в 2001-м его объем составил порядка 3 млн. руб., что не превышает 1—1,5% от американского. Однако высокий темп роста — 100% в год — и низкий порог входа на рынок привлекают новых игроков. Подъему также способствуют рост числа госзаказов и поглощение некоторых игроков телекомператорами.

Новые тенденции e-Learning

В последнее время главными двигателями развития ИТ-рынка стали облачные, мобильные и социальные технологии. Все эти тенденции проявляются и в области электронного обучения.

О переходе на мобильные рельсы рассказала Елена Тихомирова, генеральный директор компании “Центр eLearning”: “Обучение должно быть доступно всегда и везде, т. е. быть мобильным. Но это не просто адаптация обычного обучения под мобильные устройства. Это новый подход, объединяющий подсказки, справочники, помощники, мини-курсы и всю информацию, которую можно использовать при необходимости”.

По ее мнению, наиболее эффективное обучение происходит тогда, когда человек сам этого хочет, иначе возможно отторжение. Существующие технологии уже позволяют реализовать такой мобильный подход, который является естественным шагом вперед в технологии обучения.

Свой вклад в продвижение облачных методов в сферу образования внесла Microsoft, которая в прошлом году запустила облачный сервис Office 365. Теперь компания решила расширить возможности использования этого сервиса в системе образования.

Как сообщил Александр Яшуков, менеджер по работе с органами управления образованием Microsoft в России, с 1 июня образовательным учреждениям бесплатно доступен целый ряд онлайн-сервисов, которые входят в систему Office 365. Правда, это касается только текущих подписчиков на ПО Microsoft. Предусмотрено три тарифных плана, из которых полностью бесплатным является лишь один, подразумевающий доступ к офисным приложениям Office Web Apps, серверу электронной почты Exchange Online, корпоративному порталу SharePoint Online (с ограниченным дисковым пространством) и системе аудиовидеоконференций Lync Online. Два других тарифа, включающих расширенные возможности (например, доступ к Office Pro Plus), подразумевают ежемесячную плату. Более подробная информация представлена на образовательном портале Microsoft Live@edu.

Что касается применения для обучения социальных технологий, то здесь опытом поделилось агентство GreenPR, предлагающее услуги маркетинга в социальных сетях. Как рассказал Евгений Царьков, исполнительный директор GreenPR, в компании был проведен эксперимент: “В корпоративный учебный портал встроили сервис социальной сети и предоставили к нему доступ всем пользователям. Это позволило перейти от подхода насильственного распространения информации, известного как push, к подходу pull, когда человек сам подписывается на тематические разделы и в результате создается сообщество”.

По мнению Евгения Царькова, такой сервис позволяет реализовать неформальное обучение, поскольку дает возможность следить за мнениями лидеров и экспертов, оперативно делиться найденными сведениями с груп-

пой коллег и распространять свою собственную информацию. Но при этом важно гибко управлять группой. Этим занимается куратор группы, который принимает заявки от ее участников, рассматривает их и допускает к слушанию. Он также отвечает за загрузку контента.

Перспективы e-Learning

С развитием ИТ методы ДО совершенствуются и дистанционное обучение получает все более широкое распространение среди людей. Об этом свидетельствует исследование, проведенное в нынешнем году маркетинговым агентством FDGgroup по результатам уличного опроса 400 человек в возрасте от 16 до 45 лет. Оказалось, что примерно три четверти респондентов знают, что такое ДО, а 11% учились дистанционно, но из них менее половины (45%) полностью удовлетворены качеством обучения, а 41% — удовлетворены более-менее. Это говорит о необходимости улучшать качество дистанционного образования.

В области e-Learning есть и другие проблемы. По мнению Елены Тихомировой, потребность в обучении в значительной степени зависит от стремления компаний повышать квалификацию сотрудников: “К сожалению, в России это не на первом месте. Зачастую отделы, занятые обучением кадров, не имеют доступа к бюджету, а руководство не понимает, что повышение квалификации персонала является двигателем бизнеса, инструментом стратегического развития. Но если компания понимает, какой ей требуется объем обучения и сколько нужно курсов, то ей сразу становится ясно, что за счет только очного обучения это реализовать трудно, и тогда возникает спрос на ДО. У нас есть такие компании, но их считанные единицы. Поэтому и рынок услуг e-Learning пока невелик”.

ВКРАТЦЕ

IDC: российский рынок Business Analytics

Компания IDC представила результаты первого исследования российского рынка решений BA (Business Analytics).

По данным IDC, в 2011 г. объем российского рынка программного обеспечения BA составил более 360 млн. долл. в ценах поставщиков, а услуг по построению решений такого рода — более 440 млн. долл. в ценах конечных пользователей. Если пятерку лидеров поставщиков ПО в области BA составили исключительно международные компании — SAP, Oracle, IBM, Microsoft и SAS, то пятерка лидеров по оказанию услуг (“Прогноз”, SAP, IBS, AT Consulting, “Терн”) включает в основном российские компании. На 2012 г. IDC прогнозирует устойчивый рост рынка BA в России.

Опрошенные IDC ИТ-специалисты к числу главных стимулов развития российского рынка BA-решений отнесли экспоненциальный рост объемов информации, усиление конкуренции, необходимость ускорения процесса принятия все более сложных управленческих решений. С.С.

PCWEEK RUSSIAN EDITION № 19 (804) БЕСПЛАТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОТ ФИРМ!

ПОЖАЛУЙСТА, ЗАПОЛНИТЕ ПЕЧАТНЫМИ БУКВАМИ:

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

1С 1
 ДАМАСК 5
 ДИДЖИТАЛ-ТЕХ 7
 НИАГАРА 23
 ТЕХНОКРАТ 19
 ТРЕОЛАН 2
 DELL 9
 MERLION 13

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 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)

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		
	Назначение платежа	Дата	Сумма
	Подписка на журнал «PC WEEK»		
		Всего:	
Кассир	Плательщик:		
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		
	Назначение платежа	Дата	Сумма
	Подписка на журнал «PC WEEK»		
		Всего:	
Кассир	Плательщик:		