

PC WEEK RUSSIAN EDITION

18+



№ 2 (822) • 5 ФЕВРАЛЯ • 2013 • 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

RIM представляет BlackBerry 10 и меняет название

СЕРГЕЙ СТЕЛЬМАХ

Известный с 1985 г. как Research In Motion (RIM) канадский производитель смартфонов, планшетов и корпоративных сервисов провел ребрендинг, изменив название на более узнаваемое BlackBerry. Об этом 30 января в Нью-Йорке на презентации новой мобильной

платформы BlackBerry 10 рассказал главный исполнительный директор компании Торстен Хейнс. О причинах ребрендинга он заявил следующее: «Мы заново изобрели компанию и хотим, чтобы название бренда это отражало. Наши покупатели используют BlackBerry, наши сотрудники работают на BlackBerry, и наши акционеры являются владельцами BlackBerry. Теперь это единый бренд, единая перспектива».

В Нью-Йорке были представлены два смартфона, работающих на базе новой ОС BlackBerry 10. Первое устройство — Z10 — полностью соответствующий современному тренду сенсорный смартфон. Он оснащен 4,2-дюймовым дисплеем с разрешением 1280×768 (356 ppi), процессором с частотой 1,5 ГГц, 2 Гб оперативной и 16 Гб встроенной памяти,

которую можно расширить за счет карт microSD. Смартфон комплектуется основной 8-Мп камерой (поддерживает запись видео в 1080p) и дополнительной 2-Мп для видеозвонков. Также присутствуют модули Wi-Fi b/g/n, NFC и Bluetooth. Z10 работает в сетях LTE, способен 13 дней проработать в режиме ожидания и до 10 ч в режиме разговора на одной подзарядке.



Сенсорный смартфон BlackBerry Z10

Второе устройство — более традиционный для BlackBerry продукт, но о его характеристиках известно гораздо меньше. Q10 обладает физической QWERTY-клавиатурой, двухъядерным процессором, выполнен в моноблочном корпусе и оснащается 3,1-дюймовым сенсорным дисплеем с разрешением 720×720. По словам Хейнса, корпус аппарата выполнен из специального прочного стекловолокна, которое тоньше, легче и прочнее пластика.

Заявлено, что первым в продажу поступит Z10. В Великобритании он появится 31 января, в Канаде, ОАЭ — в феврале, а в США — в марте. В США новинка будет предлагаться усилиями операторов AT&T, Sprint и T-mobile. Цены будут зависеть от условий ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ▶

Microsoft Office 2013 ВЫХОДИТ НА РЫНОК

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Корпорация Microsoft объявила о выходе на рынок новой версии своего набора клиентских офисных приложений — Microsoft Office 2013. Этот пакет, который за почти

четвертьвековую историю этого ПО для Windows имеет порядковый номер 15 (правда, 13-го не было — компания решила не испытывать судьбу и пропустила «чертову дюжину»), пришел на смену Office 2010, выпущенному в июне 2010 г. С 29 января Office 2013 стал доступен для частных пользователей в 162 странах на 21 языке (в том числе на русском в России). Детали поставок для бизнеса (состав, цены и пр.), которые начнутся 27 февраля, станут известны позднее.

Состав офисных приложений в версии 2013 остался прежним — Word, Excel, PowerPoint, Outlook, реализованные в вариантах для ПК под Windows и Mac OS, а также OneNote, Publisher, Access — только для ПК под Windows. В функциональном плане многочисленные новшества Office 2013 свя-

заны с расширением использования разного рода социальных функций и интеграцией с внешними социальными и облачными сервисами, а также с возможностью оплаты используемых средств в форме подписки.



Президент Microsoft Office Division Курт Делбене считает, что Office 365 Home Premium должен успевать соответствовать быстро меняющимся потребностям пользователей

Новинкой данного выпуска стало также появление приложений Word, Excel, PowerPoint и OneNote, работающих в среде Windows 8 RT на устройствах, использующих ARM-процессоры. Однако это ПО не является точным аналогом x86-версий и совместимо с ними только по форматам файлов. Данные приложения пока поставляются лишь в предустановленном варианте на устройствах с Windows 8 RT.

Как обычно, офисный пакет будет распространяться в виде нескольких изданий.

Принципиальное новшество — появление облачных вариантов поставок для домашнего использования, а также специальных льготных предложений для студентов и сотрудников университетов.

Нужно напомнить, что с лета 2011 г. ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ▶

В НОМЕРЕ:

Корпоративный аутсорсинг 7

«ДНК ИТ-директора» 8

AntiFraud Russia'2012 11



На пути к BPM 2.0 13

ЕСМ-квадрант Gartner 15

PC Week Review: ИТ-безопасность 16

IBM строит дорогу к социальному бизнесу

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Известие о том, что очередная конференция IBM Lotusphere пройдет под новым названием — IBM Connect (об этом было объявлено в сентябре прошлого года), — не вызвало сильного удивления у ИТ-общественности. Эта новость вполне

лежит в русле политики ребрендинга софтверного бизнеса Голубого гиганта: конференции по средствам ИТ-управления (Tivoli) уже давно именуется Pulse, а форумы по инструментам разработки ПО (Rational) два года как называются Innovate. И хотелось бы обратить внимание: подобные переименования — это не просто игры специалистов по маркетингу (хотя, конечно, и не без этого), за ними скрываются серьезные структурные изменения в софтверной деятельности IBM, которые, в частности, выражаются в интеграции продуктовых семейств и занимающихся ими подразделений. И что тоже важно — для ориентации заказчиков в многообразных софтверных линейках намного полезнее использовать не просто звучные названия, а слова, отражающие суть решаемых данными продуктами задач.

При этом отметим, что Lotusphere (название еще используется на данном переходном этапе) является, кажется, рекор-

дсменом по присутствию на ИТ-рынке: первая конференция была проведена тогда еще самостоятельной компанией Lotus Development 20 лет назад. Так что нынешняя IBM Connect 2013, состоявшаяся, как обычно, в последних числах января в одном из пригородов Орlando (США),



Алистер Ренни: «Наша социальная программная платформа поможет компаниям решать задачи бизнеса в соответствии с требованиями XXI столетия»

стала юбилейной (за все годы был только один пропуск мероприятия — в 1994 г.).

Направление IBM Lotus традиционно ассоциируется на ИТ-рынке с решением задач поддержки групповой работы и управления контентом. Безусловным бестселлером многие годы (и даже десятилетия) этого подразделения была система Lotus Notes/Domino. И сразу ска-

жем — несмотря на появившиеся еще несколько лет назад опасения по поводу перспектив этого ПО, оно продолжает развиваться: на нынешней конференции было объявлено, что поставки очередной версии данного продукта — IBM Notes & Domino Social Edition 9 — начнутся в марте. Но все же надо признать и другое — не данная программная система была в центре внимания нынешней конференции (как это было на подобных мероприятиях еще в середине прошлого десятилетия). На передний план сейчас выходят другие системы, изначально нацеленные на решение современных бизнес-задач.

«Становись социальным. Делай бизнес» (Get Social. Do business) — таков был лозунг нынешней IBM Connect 2013. Такие акценты в работе мероприятия выглядят вполне естественным развитием всей этой тематики за последние годы — тема социальности появилась на Lotusphere еще несколько лет назад, постоянно усиливалась и сегодня уже однозначно является главной.

Построение социального бизнеса (разумеется, с помощью технологий IBM) — вот основная тема мероприятия. Поясняя смысл этого термина, генеральный менеджер направления Social Business (так ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ▶

ISSN 1560-6929



13 002



9 771560 692004

Intel расширяет сотрудничество с МГУ

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

Компания Intel и факультет ВМК Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова создали совместную лабораторию более десяти лет назад. Недавно начался новый этап ее развития, который связан с реализацией ряда новых программ и внедрением дополнительного оборудования.

ОБРАЗОВАНИЕ С этого года в рамках совместной лаборатории запущены два новых учебных курса. Первый — «Инновационный практикум Intel» — связан с технологическим предпринимательством. «Это важная тема, — сказал Камиль Исаев, генеральный директор по исследованиям и разработкам Intel в России. — Факультет выпускает специалистов по вычислительной технике, но это прикладная наука, которую следует использовать в бизнесе, и молодые люди должны иметь возможность коммерциализировать свои знания, не только работая в коммерческих компаниях, но и становясь самостоятельными предпринимателями, движущими индустрию вперед. Для таких инноваторов уже есть сложившиеся методологии, зная которые, проще генерировать новые идеи и зарабатывать на них. Этот практикум является ликбезом в данной области».

Важность темы предпринимательства отметил и декан факультета ВМК Евгений Моисеев: «Сейчас у нас происходит коммерциализация инноваций. Но для этого требуется звено, с которым раньше у нас было не очень хорошо». Он выразил надежду, что новая программа заполнит этот пробел.

Второй новый курс касается гетерогенных параллельных вычислений. Это — магистральная тема Intel. Для ее развития нужно создавать новые инструменты разработки ПО, но так, чтобы сохранить существующие модели программирования. Курс имеет практический характер, направлен на исследование в этой области и постановку новых задач, которые потом можно будет решать в рамках последующих дипломных и курсовых работ. Одной из таких задач является использование языка Cilk Plus на процессоре Intel Xeon Phi.

Третьей новинкой стала стипендиальная программа для студентов и аспирантов, заинтересованных в учебной деятельности на базе лаборатории. Стипендиаты будут участвовать в создании и внедрении новых учебных курсов и материалов под

руководством преподавателей. Подобные методы совместной работы активно применяются в ведущих вузах мира и демонстрируют хорошие результаты. Размер стипендии составит 5 000 руб. в месяц. Борис



Алексей Хохлов: «Наше сотрудничество с Intel носит стратегический характер»

Березин, заместитель декана ВМК, одобрил эту программу: «Мы хотим, чтобы МГУ выпускал людей, развивающих науку. Для этого надо их стимулировать, чтобы они могли, не уходя с факультета, заниматься научной и учебной деятельностью».

В качестве нового оборудования компания Intel передала лаборатории моноблоки, сервер на процессоре Xeon Phi и проектор. По словам Камилы Исаева, объем инвестиций составил несколько десятков тысяч долларов.

Важную роль совместных лабораторий отметил проректор МГУ Алексей Хохлов: «Наше сотрудничество с Intel носит стратегический характер и показывает, что в современных реалиях тесная интеграция с представителями бизнес-сообщества является важным инструментом для подготовки высококвалифицированных и востребованных специалистов».

Однако такое сотрудничество не всегда складывается успешно. «К нам приходили многие компании с предложением о сотрудничестве. Но выжили только две совместные лаборатории, с Intel и Microsoft. Причина в том, что они принесли сюда проекты по исследованиям и разработкам, на которых учились студенты и преподаватели. Такие проекты позволяют получать гранты, многие работы уже запатентованы, а вокруг самих лабораторий создается целый коллектив. Это именно то, что нам нужно от сотрудничества с компьютерными компаниями», — сказал Борис Березин.

Взаимодействие МГУ с бизнесом не ограничивается одними лишь совместными лабораториями. Как рассказал Алексей Хохлов, после появления в 2009-м закона, разрешающего вузам участвовать в уставном капитале малых предприятий, МГУ вместе с инвесторами уже создали порядка пятнадцати таких предприятий. Правда, наиболее успешно они работают в нефтегазовой и других добывающих отраслях. Но и в компьютерной области тоже развивается такое сотрудничество. В качестве примера Алексей Хохлов назвал совместное предприятие с компанией «Т-Платформы», которая занимается разработкой российских суперкомпьютеров. МГУ вложил в это предприятие свою интеллектуальную собственность, а «Т-Платформы» — инвестиции.

Перестройка в VMware

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

VMware, дочерняя компания корпорации EMC, сообщила результаты за IV квартал и весь 2012 г., а также объявила о реструктуризации и сокращении девятиста рабочих мест. В IV квартале VMware заработала на 22% больше, чем годом раньше, — 1,29 млрд. долл., а чистая прибыль выросла на 2,7%, до 205,8 млн. долл., что соответствует 16% дохода (годом ранее этот показатель составил 18,9%).

ИТ-БИЗНЕС За весь 2012-й доход VMware по сравнению с прошлым годом вырос на 22% и достиг 4,6 млрд. долл., а прибыль составила 1,25 млрд. долл. При этом продажи лицензий увеличились на 13,3%, а продажи услуг — на 30,8%.

Как отмечают наблюдатели, такие результаты могли бы порадовать любую софтверную компанию, но инвесторы VMware привыкли к более стремительному росту, и увеличение прибыли в IV квартале на 2,7% их разочаровало.

Причина в том, что в прошлом году ситуация в мире не слишком благоприятствовала VMware. По словам главы компании Пэта Гелсингера, продажи в США оказались ниже ожидаемых в основном из-за сокращения федерального госзаказа. В Китае и Японии наблюдалась положительная динамика. В Европе тоже результаты были несколько лучше, чем предполагалось, главным образом потому, что в связи с некоторым увеличением ИТ-бюджетов заказчики смогли удовлетворить отложенный спрос, но из-за проблем с экономикой VMware сомневается, продолжится ли этот подъем в нынешнем году.

Видимо, поэтому компания предположила, что в нынешнем году рост дохода составит 14—16%. Этот прогноз оказался ниже ожиданий аналитиков с Уолл-стрит. В результате акции VMware упали на 14,6%.

Тем не менее Пэт Гелсингер уверен в перспективах компании. Он сослался на оценку аналитиков, согласно которой сейчас в мире виртуализировано порядка 60—65% x86-серверов. В будущем данный показатель по прогнозу вырастет

до 90% и даже выше, что открывает перед VMware широкий простор для роста.

Однако конкуренты не дремлют. Так, растет давление со стороны Microsoft, которая недавно выпустила улучшенную версию гипервизора и системы управления. Чтобы сохранить ведущие позиции, VMware в IV квартале увеличила расходы на разработку на 23,7%, а на маркетинг и продажи — на 24,2%, что, естественно, отразилось на прибыли.

Чтобы не расплывать усилия, компания, по словам Пэта Гелсингера, собирается сосредоточиться на трех растущих направлениях: гибридных облачных технологиях; вычислительной среде для конечного пользователя; серверной виртуализации и программно-конфигурируемых ЦОДах.

Для реализации этих планов компания начала перестройку по двум направлениям. Первое касается продуктового портфеля и заключается в передаче нестратегических активов в новое подразделение Pivotal Initiative, о дальнейшей судьбе которого будет сообщено в нынешнем марте.

Второе направление перестройки подразумевает перемещение сотрудников в стратегически важные области и сокращение персонала в менее важных областях. Всего будет сокращено 900 рабочих мест из 13 800. Однако несмотря на сокращение, VMware планирует увеличение штата и собирается в этом году нанять порядка тысячи новых сотрудников, а также продолжить скупку других компаний.



Пэт Гелсингер: «Мы будем фокусироваться на трех растущих областях»

Аналитики давно предостерегали, что VMware трудно будет поддерживать такой же стремительный рост бизнеса, какой наблюдался раньше. Чтобы предотвратить спад, компания активно занимается поглощениями. Так, в 2012-м она сделала шесть приобретений, купив поставщика аналитического ПО Info Tech Health Check (iTHC), разработчика средств аналитики для больших данных Cetax, стартап-компанию Wanova, занятую виртуализацией десктопов, создателя средств автоматизации доставки сервисов в облачных средах DynamicOps, платформу Log Insight для анализа данных и управления аналитическими журналами у компании Pattern Insight и лидера в области программно-конфигурируемых сетей Nicira.

Печатающие устройства Canon подстраиваются под мобильных пользователей

ВЛАДИМИР МИТИН

В январе компания Canon продемонстрировала ряд новых решений, ориентированных на мобильных пользователей и предназначенных для предприятий разного масштаба — от небольших компаний до крупных организаций.

Среди них:

- Canon Mobile Printing (позволяет печатать файлы с устройств iOS);
- mobile PRINT & SCAN (помимо функции печати позволяет сканировать на планшетах и мобильных устройствах и печатать с них напрямую, используя подключение по Wi-Fi);
- Google Cloud Print for iR-ADV (обеспечивает печать с любых устройств с помощью облачного сервиса Google Cloud Print);
- eScope Scan to Cloud (повышает эффективность работы компаний, использующих Google Docs, Share Point 365, Salesforce.com и т. п. с конвертацией файлов в Word, Excel и другие форматы).

По словам менеджера по продукции «Канон Рус» Юрия Меркулова, данные решения были выведены на рынок в конце прошлого года, как только начались продажи аппаратов imageRUNNER ADVANCE второго поколения. Все они представляют собой приложения, устанавливаемые на МФУ и мобильных устройствах. Сами по себе (за исключением eScope Scan to Cloud) они являются бесплатными, потребитель платит только за установку и настройку необходимого функционала. Все решения совместимы с оборудованием imageRUNNER ADVANCE второго поколения, а чтобы использовать их с аппаратами первого поколения, возможно, надо будет приобрести некоторые дополнительные опции.

Юрий Меркулов сообщил также, что в настоящее время полная совместимость печатающих устройств imageRUNNER ADVANCE второго поколения обеспечи-

вается лишь с мобильными устройствами на базе iOS, но совсем скоро — не исключено, что уже с конца января, — печатающие устройства Canon смогут взаимодействовать и с мобильными устройствами на Android.

Несмотря на то, что в среднем по миру количество распечатываемых страниц продолжает расти (примерно на 2% в год), рынок печатающих устройств переживает довольно трудные времена. Разумеется, в различных его секторах ситуация различается. Есть и региональная специфика. Некоторое представление о том, какие сегменты рынка печатающих устройств в нашей стране чувствуют себя лучше других, можно сделать из официальных данных «Канон Рус»: «По итогам 2012 г. в денежном выражении в нашем партнерском канале мы зафиксировали рост на 9,2% в сегменте полноцветных лазерных МФУ формата А3, а также рост на 16,4% для настольных лазерных принтеров и МФУ формата А4».

Cisco продолжает скупать стартапы...

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

Компания Cisco покупает за 475 млн. долл. израильский стартап Intucell, который разрабатывает ПО для самооптимизирующихся сетей (self-optimizing network, SON). Предположительно сделка завершится

СДЕЛКИ в III квартале финансового года Cisco, и тогда Intucell войдет в состав подразделения Service Provider Mobility Group компании Cisco.

ПО Intucell позволяет операторам мобильных сетей автоматически планировать пропускную способность сотовых сетей, устранять в них неисправности, а также настраивать, конфигурировать, оптимизировать и администрировать их в соответствии с изменениями нагрузки, покрытия и пропускной способности. Благодаря технологии Intucell соты могут гибко реагировать на изменения в потоках данных и сигналов в зависимости от времени суток и других критериев. Для этого ПО определяет соты, пропускная способность которых используется не полностью, и сигнализирует об этом соседним базовым станциям, которые распределяют излишек ресурсов между другими сотами. Такой подход позволяет гибко управлять сетями в реальном времени, а не по заранее заданным правилам.

Предполагается, что технология SON станет одним из компонентов для будущего стандарта LTE Advanced, но технологию Intucell можно применять уже сейчас в существующих сетях. И хотя большой эффект она обеспечивает в се-

тях, изначально разработанных с учетом SON, Intucell сулит всем пользователям значительные преимущества, такие как повышение средней скорости передачи данных, увеличение пропускной способности на 30—50% и сокращение числа обрывов связи на 10%.

С помощью технологий Intucell Cisco собирается создавать решения третьего поколения с возможностями SON для мобильных операторов, которым требуются менее затратные и более эффективные способы повышения пропускной способности и сокращения сложности сетей. Кроме того, такие решения позволят операторам управлять операционными затратами и лучше использовать инвестиции в инфраструктуру. По словам представителей Cisco, мобильная сеть будущего должна уметь автоматически масштабироваться, чтобы реагировать на увеличение и непредсказуемое изменение трафика, а также обеспечивать операторам рост дохода.

Наблюдатели отмечают, что эта сделка — огромный успех для венчурного фонда Bessemer Venture Partners, который пару лет назад вложил в Intucell 6 млн. долл. в обмен на половину доли в компании. Теперь фонд получит почти половину от суммы, уплаченной Cisco. А ведь это были рискованные инвестиции. В то время в Intucell работало всего шесть сотрудников и не было ни одного заказчика. Но руководители фонда оценили перспективы компании, которая позволяет операторам решить проблему

стремительного роста объема мобильных данных. Популярность планшетов и смартфонов растет, и их пользователям требуется все больше ресурсоемких приложений и видео, но из-за перегрузки сетей операторам трудно предоставить качественные услуги такого рода. Руководители фонда предположили, что в такой ситуации операторы, которым есть что терять, могут стать перспективными заказчиками для Intucell.

И они не ошиблись. Одним из первых клиентов Intucell стала AT&T, которая

в прошлом году внедрила технологию SON, заплатив Intucell 50 млн. долл. Стартап использовал эти деньги для развития бизнеса, и сейчас в компании работает уже 85 сотрудников, есть отделения в Сингапуре и Великобритании.

Что касается Cisco, то после затишья во время кризиса она в конце прошлого года возобновила активную скупку фирм, чтобы улучшить свои сетевые технологии и расширить присутствие в перспективных сегментах облачных вычислений, разработки ПО и передачи видео. Так, около года назад Cisco выложила за компанию NDS 5 млрд. долл., а в ноябре 2012-го купила Cariden Technologies за 141 млн. долл., Cloupara за 135 млн. долл. и Meraki Systems за 1,2 млрд. долл. В январе нынешнего года Cisco инвестировала неназванную сумму в российскую компанию Parallels.

...и продает Linksys

Крупнейший в мире производитель сетевого оборудования Cisco продала подразделение, занимающееся выпуском роутеров и другой техники для домашних потребителей и малого бизнеса, американской корпорации Belkin. Об этом сообщает издание The Wall Street Journal. Belkin является известным производителем компьютерных устройств и аксессуаров. Продажа дочерней компании Linksys стала очередным шагом Cisco в рамках выбранной ею стратегии фокусирования на сегменте корпоративных продаж.

По условиям сделки, Belkin перейдут все продукты, технологии, торговая марка Linksys и сотрудники подразделения. Покупатель намерен сохранить марку Linksys, продолжить техническую поддержку

продукции в рамках этого бренда, а также придерживаться выполнения соответствующих гарантийных обязательств.

“Linksys давно стала важным членом семьи Cisco, и мы уверены, что в лице Belkin мы нашли лучшего покупателя”, — написал в своем блоге руководитель подразделения по корпоративному развитию Cisco Хилтон Романски.

Согласно договоренностям между Cisco и Belkin, окончательная передача активов Linksys должна быть завершена к марту 2013 г. Эта сделка позволит Belkin занять почти треть американского рынка сетевого оборудования для дома и малого бизнеса. Финансовые подробности соглашения не разглашаются.

Сергей Стельмах

Microsoft

ДОБАВЬТЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ!

WINDOWS SERVER 2012 ПОВЫШАЕТ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ВАШЕГО ДАТА-ЦЕНТРА

Реализуйте производительность облачных технологий в вашем собственном дата-центре с помощью Windows Server 2012. Это единственная операционная система, воплотившая в себе опыт предоставления облачных сервисов. Она дает вам возможность виртуализировать самые требовательные нагрузки, поддерживая до 64 виртуальных процессоров на одну виртуальную машину и до 4 Тб памяти на сервер.

Windows Server 2012
ОТ СЕРВЕРА ДО ОБЛАКА

microsoft.ru/ws2012

© 2013 Microsoft Corporation. Все права защищены. Владелец товарных знаков Microsoft, Windows Server 2012, зарегистрированных на территории США и/или других стран, и владельцем авторских прав на их дизайн является корпорация Microsoft. Другие названия компаний и продуктов, упомянутые в тексте, могут являться зарегистрированными товарными знаками соответствующих владельцев. Реклама.

0+

СОДЕРЖАНИЕ

№ 2 (822) • 5 ФЕВРАЛЯ, 2013 • Страница 4

НОВОСТИ

- 1 **BlackBerry представила** два смартфона, работающих на базе новой ОС BlackBerry 10
- 1 **Microsoft объявила** о выходе на рынок новой версии своего набора клиентских офисных приложений — Microsoft Office 2013
- 1 **“Get Social. Do business”** — таков лозунг IBM Connect 2013
- 2 **Алексей Хохлов:** “Наше сотрудничество с Intel носит стратегический характер”
- 2 **VMware объявила** о реструктуризации и сокращении 900 рабочих мест
- 2 **Canon продемонстрировала** ряд новых

- решений, ориентированных на мобильных пользователей
- 3 **Cisco покупает** за 475 млн. долл. израильский стартап Intucell
- 3 **Belkin приобрела** подразделение Linksys компании Cisco
- 5 **Сергей Альмов:** “KiteNet — это максимально простое и понятное решение для пользователей”
- 23 **Сформировано российское отделение SEMAT**

ЭКСПЕРТИЗА

- 7 **Цели и задачи** корпоративного аутсорсинга
- 8 **Качественно новое** управление инфор-

УПОМИНАНИЕ ФИРМ В НОМЕРЕ

Аксонфт 16	Радуга-Интернет 5	Ericsson 23	LETA 16	Saperion 15
Аладдин Р.Д. 16	PyCat 5	Ever Team 15	McAfee 16,20	Siav 15
Бизнес-Консоль 13	Adobe 15	Fabasoft 15	M-Files 15	Software Innovation15
Геометрия 13	Alfresco 15	Fujitsu 23	Microsoft 1,12,14,15,16,23	SpringCM 15
ДиалогНаука 16	Apple 12	Google 12	Newgen Software Technologies 15	SunGard 15
Информзащита 16,18	Belkin 3	Grup-IB 11	Objective 15	Symantec 16
Инфосистемы Джет 11	BlackBerry 1	Hyland Software 15	Open Text 15	Systemware 15
Лаборатория Касперского 16	Canon 2	IBM 1,15,23	Oracle 15	Unisis 15
Ланит — Би Пи Эм13	Cisco 3,12	Intel 2	Pegasystems 13	USN 16
Логика бизнеса 2.013	Citrix 12	Interwoven 15	Perceptive Software15	Vignette 15
МайТэк 9	EMC 15	Intucell 3	Samsung 23	VMware 2
		Laserfiche 15		Xerox 15

НОВОСТИ PC WEEK/RE — в App Store и Google Play

PC Week/RE в App Store



PC Week/RE в Google Play



Чтобы ознакомиться с последними публикациями сайта PC Week Live, читатели нашего издания, имеющие смартфоны или планшеты под управлением Apple iOS и Google Android, могут воспользоваться бесплатным мобильным приложением PC Week/RE. Приложение открывает доступ как к материалам уже выпущенных бумажных номеров PC Week/RE, так и к ежедневно обновляемой онлайн-ленте. И главное — почитать их можно в любое удобное время и в любом месте даже в отсутствие качественной связи (в офлайне), если предварительно вы потратите пару минут, чтобы запустить приложение и загрузить свежие публикации. Приложение можно скачать из онлайн-магазинов App Store и Google Play, воспользовавшись, например, представленными QR-кодами.

- 8 **Михаил Рыстенко:** “ИТ-директор должен быть сразу немного всеми топ-менеджерами”
- 10 **С помощью** Nadoor весь мир становится театром для аналитика
- 10 **Что должен уметь** успешный CIO в XXI веке

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

- 11 **Валерий Стеклов:** “Идти в ногу со временем сложно, но необходимо”
- 12 **Cisco: взгляд** на перспективы развития ИТ-инфраструктуры ЦОДов
- 12 **Ситуация на** рынке планшетов

- 13 **Восьмой форум** “Business Process Management”
- 14 **Марк Руссинович:** “Мы находимся на пороге глобальных изменений в ИТ”
- 15 **Исследование рынка** средств управления корпоративным контентом

PC WEEK REVIEW: ИТ-БЕЗОПАСНОСТЬ

- 16 **Положение дел** в области ИТ-безопасности в году прошедшем и будущем
- 18 **Средства защиты** удаленного доступа клиентов
- 19 **Интеграция в** области ИТ-безопасности
- 20 **Новый подход** к обеспечению безопасности в сети

БЛОГОСФЕРА PCWEEK.RU

УЭК-1 умер? Да здравствует УЭК-2? А выдержит ли сайт госуслуг? Владимир Митин, pcweek.ru/gover/blog

На сайте Минэкономразвития появился шестистраничный проект федерального закона (ФЗ) “Об основном документе, удостоверяющем личность гражданина Российской Федерации”.

Речь в нем идет об электронной карте (точнее говоря, о паспорте гражданина России, оформленном в виде идентификационной карты с электронным носителем информации), которую начиная с определенного срока будут обязаны иметь все граждане нашей страны, достигшие 14-летнего возраста и проживающие на её территории. При этом за выдачу или замену электронной карты (предполагаемый срок её действия — 10 лет) взимается государственная пошлина в размере и в порядке, установленных законодательством РФ о налогах и сборах.

Интересно отметить, что в этом проекте ФЗ ни аббревиатура УЭК, ни словосочетание “универсальная электронная карта” не упоминаются. Напомним, что УЭК пока выдается бесплатно. Хотя и не всем: к примеру, пенсионерам она в настоящее время недоступна. Вчера решил уточнить состояние дел и позвонил в один из московских соборов, где мне пояснили, что никаких распоряжений о выдаче УЭК пенсионерам к ним не поступало. И неизвестно, когда именно они поступят. И поступят ли вообще...

Мошенничество с паспортными данными — как спастись?

Алексей Максимов, pcweek.ru/security/blog

Получил на днях SMS-сообщение от МТС, что у меня имеется задолженность по одному из якомы моих номеров у этого сотового оператора — рублей на триста. Но как я ни старался, так и не мог вспомнить, что указанный номер я когда-либо в МТС получал. Пошел в салон оператора и попытался узнать, что делать, если на тебя оформлен номер (а он действительно записан на меня), который ты не покупал. Сказали, что есть

процедура “признания своих номеров”. Сначала надо запросить (в письменном виде) информацию о своих номерах (она должна прийти на email или по SMS в течение суток), а затем (также письменно) заполнить некое заявление о признании только тех номеров, которые действительно твои (обрабатывается оператором в течение 45 суток). Естественно, я запросил такую информацию, но, увы, прошло уже трое суток, а я её так и не дождался.

Возможно, я все-таки пройду всю эту процедуру и избавлюсь от невесть кем оформленного на меня (по моим паспортным данным!) номера в МТС.

Пугает ситуация в целом — ведь такие же номера могут быть оформлены на меня у любого другого оператора связи со всеми вытекающими долговыми последствиями! Да и вообще мои паспортные данные могут быть использованы любым другим мошенническим способом!

Возникает вопрос — а откуда у мошенников мои паспортные данные?..

Эффективность антивирусов

Валерий Васильев, pcweek.ru/security/blog

Тревожные результаты своих исследований опубликовали ИБ-специалисты из Security Engineering Research Team компании Solutionary.

Они сообщают, что большая часть антивирусов и другого ПО, предназначенного для борьбы с вредоносными программами, не детектирует 67% заражений.

Хотелось бы надеяться, эти 67% все-таки обнаруживаются другими (не детектируемыми) — например, проактивными антивирусными функциями...

Как смоделировать мозг за 500 млн. евро к 2023-му

Сергей Бобровский, pcweek.ru/idea/blog

В финал многолетнего инновационного турнира Еврокомиссии, стартовавшего еще в 2009-м, вышли две организации: Швейцарская высшая техническая школа Цюриха, которая займется моделированием мозга человека (проект Human

Brain Project), и Технический университет Чалмерса (г. Гётеборг, Швеция), ответственный за создание электроники нового поколения на базе графена. Каждой из этих организаций будет выделено на исследования по полмиллиарда евро.

Первая математическая модель под концепцию Human Brain Project была разработана еще в 1990-е. Мощность компьютера для моделирования работы мозга в разумной временной шкале оценивалась в эксафлопах, и вот сегодня мечты наконец приближаются к реальности.

Схожие проекты ведутся во многих странах. IBM при поддержке военных создает TrueNorth (530 млрд. нейронов). Канадцы из Университета Ватерлоо (г. Уотерлу, Канада) запустили относительно простую модель Semantic Pointer Architecture Unified Network, всего 2,5 млн. нейронов (в масштабе одна секунда реального “думания” равна часу компьютерного времени), и то она решала IQ-тесты с ошибками, характерными для человека...

Четыреста первый способ

Сергей Голубев, pcweek.ru/foss/blog

Критики существующей системы копирайта чаще всего не против авторских и смежных прав как таковых. В большинстве случаев речь идет о “побочных эффектах”. Например, о таких, которые описаны в статье “РАО отстояло авторские права”, опубликованной на сайте “Коммерсанта”.

Коротко о сути дела. Согласно уставу РАО “защищает” права всех авторов. Даже тех, с которыми не имеет договора. Иными словами, деньги за воспроизведение они собирают, но вознаграждение авторам не платят, поскольку не знают, кому именно их следует платить. Разумеется, как только автор будет найден, так он сразу получит всё, что ему причитается.

Но до этого момента деньги будут находиться на расчётном счете РАО. Налоги с них, само собой, никто выплачивать не собирается.

Позиция налоговой инспекции такова. Если в течение трёх лет автор не отыщется,

то задолженность списывается. Еще раз подчеркнём: не возвращается тем, кто заплатил неизвестному автору (или автору, который брезгает обращаться в РАО за вознаграждением), а просто списывается.

У РАО позиция другая. Поскольку в законе не прописаны конкретные сроки, в течение которых автор должен обратиться за вознаграждением, то никакого списания не производится. Деньги остаются у авторского общества, и налоги с этой суммы не выплачиваются.

Интересно, а этот способ входит в те четыреста, про которые знал Остап Бендер? Или РАО придумало четыреста первый?..

UbuntuPhone без магазина

Сергей Голубев, pcweek.ru/foss/blog

В своём интервью сайту Engadget руководитель направления UbuntuMobile Ричард Коллинз заявил, что магазина приложений для UbuntuPhone пока не будет. Устройство нацелено на ту часть рынка, в которой пользователей интересует только набор основных приложений.

Если судить по сетевым обсуждениям, то к этой идее сообщество отнеслось весьма критически. Сошлись на том, что первая версия UbuntuPhone рассчитана исключительно на гиков, которые всегда готовы выступить в роли бесплатных тестеров. Или на оригиналов, которым сам факт использования более-менее популярных платформ доставляет душевные страдания.

Я не принадлежу ни к одной из вышеперечисленных групп. Хотя в силу обычного журналистского любопытства всё-таки приложу некоторые усилия, чтобы заполучить в своё распоряжение этот аппарат. Но исключительно для написания обзора — пользоваться им я вряд ли буду.

И вовсе не потому, что как-то предвзято отношусь к Ubuntu (правда, использовать эту систему на десктопе я так и не научился). Просто я уже “наигрался” с Android. И могу точно сказать, что моим следующим телефоном будет обычный аппарат — “с кнопками” и “набором основных приложений”. Чем проще, тем лучше...

KiteNet — массовый спутниковый Интернет

ПЕТР ЧАЧИН

Оператор спутниковой связи “РуСат”, специализирующийся на работе с корпоративными клиентами, готовит к запуску проект спутникового Интернета для частных пользователей. Новая услуга доступа в Сеть по технологии VSAT

ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ РЕШЕНИЯ

(Very Small Aperture Terminal — терминал с очень малой апертурой антенны) для массового рынка разработана на основе успешного мирового опыта и предполагает сочетание доступных цен и высокого качества сервиса. Она будет оказываться под торговой маркой KiteNet. А в продвижении услуги на рынок оператору будет помогать стратегический партнер — компания “Радуга-Интернет”.

Разработчиков нового отечественного решения вдохновили такие действующие зарубежные проекты сетей спутникового широкополосного доступа (ШПД) для частных домовладений, как Exede Internet, WildBlue, Spaceway и tooWay. Количество пользователей в них исчисляется сотнями тысяч и миллионами, и сегодня вряд ли кто-либо усомнится в жизнеспособности их бизнес-планов. Например, Exede компании ViaSat обеспечивает скорость доступа в четыре раза выше, чем средняя скорость по проводной DSL-технологии при приемлемой для западных пользователей стоимости сервиса. Российские проекты подобного типа, по мнению генерального директора



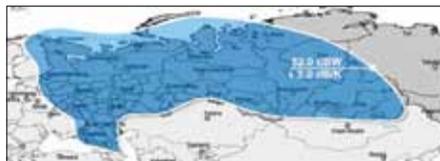
Сергей Алымов: “Наша услуга организуется на основе недорогих терминалов и отличается доступным по цене трафиком”

“РуСат” Сергея Алымова, в большинстве своем не имели успеха. Сегодня у нас немало предложений услуг спутникового Интернета. Тут предложения и от Altegrosky, и от HeliosNet, от “Айпинет”, “Ситком” и StarBlazer и от многих других компаний. Вероятно, эти фирмы хорошо работают на корпоративном рынке, но рынок частных клиентов требует иных подходов. Ведь если посмотреть на стоимость комплекта оборудования для двустороннего Интернета, то цена на него начинается, как правило, от 25—30 тыс. руб., что явно не рассчитано на массовую аудиторию.

По мнению экспертов, перспектива развития спутникового ШПД для частных домовладений в России зависит от ряда существенных факторов. В том числе от низкой стоимости оборудования (не более 20 тыс. руб.), гибкой тарифной политики (минимальный тариф — 300 руб. в месяц), от простоты монтажа и настройки аппаратуры (возможность сделать это самостоятельно и без дополнительных затрат). Характерно, что в новом проекте под маркой KiteNet всё это учтено: стоимость спутникового оборудования, необходимого для организации доступа в Интернет, составляет от 8000 руб., а тарифная линейка начинается от 299 руб. в месяц без ограничения трафика. Плюс простота подключения устройств.

Стоит напомнить, что цифры 8000 руб. за комплект оборудования и 300 руб. за минимальный тарифный план (ТП)

были заложены в техническое задание на российскую спутниковую систему высокоскоростного доступа (РСС-ВСД). Этот масштабный проект стоимостью 33 млрд. руб., рассчитанный на обслуживание 1,2 млн. физических лиц и 1 млн. корпоративных пользователей преиму-



Зона обслуживания сети KiteNet

щественно в малонаселенных и труднодоступных районах страны, был разработан в 2009 г. в НИИ радио. Теоретически предоставление услуг по РСС-ВСД должно было начаться уже в нынешнем году, но, похоже, с тех пор приоритеты Минкомсвязи изменились, и о ходе реализации проекта ничего не известно.

Так что в данном случае частная компания по своей инициативе взялась реализовывать проект исходя из экономических характеристик, принятых администрацией связи страны. Правда, масштабы проекта будут значительно скромнее. Оператор рассчитывает, что в течение первого года к услуге будет подключаться около 460 абонентов в месяц, а затем это число вырастет до семисот. Таким образом, через год общее количество пользователей услуг KiteNet составит 5300, а через три года — 20 000 абонентов. Сумма инвестиций в проект — 45 млн. руб., а запланированный срок окупаемости — три года.

На протяжении десяти лет “РуСат” работал преимущественно с корпоратив-

ными пользователями, и в новом проекте для них также найдется место. Подключение корпоративных клиентов к новым услугам возьмет на себя коммерческий отдел компании. Работу с частными клиентами “РуСат” организует через своего партнера по проекту — компанию “Радуга-Интернет”, которая до сих пор специализировалась на предоставлении услуг одностороннего Интернета, а также через собственную дилерскую сеть и региональные представительства.

Для организации новых услуг KiteNet используется современное компактное спутниковое оборудование компании NewTec, которое не только создает высококачественный канал передачи данных, но ещё отличается простотой и быстротой монтажа и настройки. Кроме того, оно позволяет эффективно использовать полосу частот за счет новейших методов модуляции, что существенно снижает затраты на получение IP-услуг. В комплект оборудования для частных пользователей входят антенны небольшого диаметра (0,75 м), передатчик мощностью 500 или 800 мВт, спутниковый модем и ряд других устройств. При этом создаются потоки до 20 Мбит/с в прямом канале и до 3,5 Мбит/с в обратном. Клиенту комплект поставляется в виде коробки с инструкцией по сборке и настройке.

“Оборудование и тарифы, которые считаются оптимальными для массового пользователя, вполне могут подойти и пользователю корпоративному, причём он может получить их на тех же условиях, что и частный клиент, — отметил Олег Ватулин, первый заместитель гендиректора “РуСат”. — Вместе с тем мы конечно же предлагаем и профессиональный комплект оборудования, который позволит бизнесу получить более широкий канал передачи данных, но при этом оставит низкой стоимость спутникового трафика”

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ►

МАЛЕНЬКИЕ, НО ВЫНОСЛИВЫЕ



Реклама

Маленькие, но выносливые.

Высокая производительность и надежность являются ключевыми факторами для сокращения расходов на любом уровне. Принтеры и многофункциональные устройства линейки FS-1060DN – FS-1125MFP на базе технологии ECOSYS имеют компактные размеры, но отличаются выносливостью и надежностью. Компоненты устройств, изготовленные из долговечных материалов, не нуждаются в частой замене, что позволяет не только сэкономить время и сократить расходы на техническое обслуживание, но и снизить вредное воздействие на окружающую среду. Большая часть ассортимента оснащена встроенными средствами поддержки их совместного использования пользователями, что обеспечивает дополнительное сокращение затрат. Компактный дизайн устройств позволяет разместить их в любом офисе, а благодаря бесшумному режиму работы (Quiet Mode*) Вы вообще можете не заметить их присутствия. Дополнительными особенностями устройств являются скорость печати до 25 страниц в минуту, качество печати 1200 точек на дюйм и складная кассета для бумаги на 250 листов.

Таким образом, эти устройства станут надежными помощниками Вашего бизнеса и достойными защитниками окружающей среды.

Для получения подробной информации, посетите наш сайт в Интернете: www.smallbutohough.com/ru
 KYOCERA Document Solutions Russia—Тел.: +7 (495) 741 0004—www.kyoceradocumentsolutions.ru

KYOCERA Document Solutions Inc.—www.kyoceradocumentsolutions.com

* бесшумный режим



 Document Solutions



**Учредитель и издатель
ЗАО «СК ПРЕСС»**

Издательский директор
Е. АДЛЕРОВ

Издатель группы ИТ
Н. ФЕДУЛОВ

Издатель
С. ДОЛЬНИКОВ

Директор по продажам
М. СИНИЛЬЩИКОВА

Генеральный директор
Л. ТЕПЛИЦКИЙ

Шеф-редактор группы ИТ
Р. ГЕРР

Редакция

Главный редактор
А. МАКСИМОВ

1-й заместитель главного редактора
И. ЛАПИНСКИЙ

Научные редакторы:
В. ВАСИЛЬЕВ,
Е. ГОРЕТКИНА, Л. ЛЕВИН,
О. ПАВЛОВА, С. СВИНАРЕВ,
П. ЧАЧИН

Обозреватели:
Д. ВОЕЙКОВ, А. ВОРОНИН,
С. ГОЛУБЕВ, С. БОБРОВСКИЙ,
А. КОЛЕСОВ

Специальный корреспондент:
В. МИТИН

Корреспонденты:
О. ЗВОНАРЕВА, 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: И. 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, 2013

109147, Россия, Москва,
ул. Марксистская, д. 34, корп. 10,
PC WEEK/Russian Edition.

Еженедельник печатается по лицензионному соглашению с компанией Ziff-Davis Publishing Inc.

Перепечатка материалов допускается только с разрешения редакции.

За содержание рекламных объявлений и материалов под грифом "PC Week promotion", "Специальный проект" и "По материалам компании" редакция ответственности не несет.

Editorial items appearing in PC Week/RE that were originally published in the U.S. edition of PC Week are the copyright property of Ziff-Davis Publishing Inc. Copyright 2012 Ziff-Davis Inc. All rights reserved. PC Week is trademark of Ziff-Davis Publishing Holding Inc.

Газета зарегистрирована Комитетом РФ по печати 29 марта 1995 г.

Свидетельство о регистрации № 013458.

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

Тираж 35 000.

Цена свободная.

Использованы гарнитуры шрифтов "Темза", "Гелиос" фирмы TypeMarket.

RIM...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

вий контрактного подключения, но в среднем будут начинаться от 149 долл. с условием трехлетнего обслуживания. Q10 появится в продаже в апреле, тогда же станет известна и его стоимость.

Обе новинки будут работать на мобильной платформе BlackBerry 10, которая приходит на смену нынешней BlackBerry 7. Пропущенная нумерация объясняется тем, что в новой ОС полностью изменено рабочее ядро, сама система поддерживает множество последних технологий и получила модернизированный интерфейс.

Компания сообщила, что на момент запуска первого смартфона в ее магазине приложений BlackBerry World будет более 70 тыс. приложений, включая игры, клиенты социальных сетей, мессенджеры и др. Приложения теперь можно будет устанавливать без перезагрузки. Во время презентации была продемонстрирована работа видеомессенджера Skype, приложения для заметок Reminder, которое

поддерживает интеграцию с популярной программой Evernote. Не обошли стороной разработчики и поддержку социальных служб — для BlackBerry уже готовы клиенты Facebook, Twitter, LinkedIn, Foursquare.

Среди сторонних приложений присутствует Whatsapp (конкурент BlackBerry BBM), а также Cisco Webex, SAP, Bloomberg. Подготовлены специальные клиенты для работы с облачными службами DropBox и Box. Среди игровых приложений — известные Angry Birds Star Wars, Plants vs. Zombies, Where's My Water и многие другие. Для любителей новостей и другой информации — New York Times, CBS Sports, SportsTracker, TuneIn Radio, The Weather Channel, BBC Top Gear и др.

Еще один интересный программный продукт, на котором стоит остановиться отдельно, это фирменный BlackBerry Messenger. Компания провела серьезную работу, внедрив в него поддержку видеочата и голосовых вызовов. По сути, это прямой конкурент Apple FaceTime, Skype, Viber и другим аналогам. Именно Messenger является одной из наиболее востребованных функций в устройствах BlackBer-

гу, и в своей новой реинкарнации он способен стать серьезной силой в продвижении 10-й версии платформы. Глава BlackBerry продемонстрировал интересную особенность этого сервиса — с его помощью удаленный собеседник может видеть рабочий стол позвонившего.

Еще одна функция BlackBerry 10 полезна с точки зрения конфиденциальности информации. BlackBerry Balance позволяет разделять личные и рабочие данные пользователя на одном смартфоне. При помощи Balance можно настроить не только политику работы с данными, но и создать индивидуальный внешний вид, настройки безопасности и многое другое.

Компания RIM за годы присутствия на мобильном рынке получила известность как поставщик качественных услуг передачи данных и защищенных корпоративных сервисов, популярных в госсекторе и крупном бизнесе. Однако за последние несколько лет она "прозвела" взрывной рост популярности iPhone и Android, что стремительно сократило ее долю на рынке. Ценовой пик ее акций был в 2008 г. — 147 долл.,

но с тех пор капитализация RIM сократилась более чем на 90%.

Аналитики практически единодушно придерживаются мнения, что от успеха BlackBerry 10 будет зависеть будущее компании. Более того, они полагают, что это ее последний шанс, так как в случае неудачного принятия этой ОС у нее не останется резервов для дальнейшего развития, поэтому она может быть или разделена на отдельные структуры, или просто уйти с молотка целиком.

По этому поводу аналитик BGC Колин Джиллис сказал: "Посмотрим, сможет ли компания восстановить свой былой лоск. Думаю, что новая платформа многим понравится и отзывы о ней окажутся позитивными, но захочет ли массовый потребитель отказаться от iPhone и Android в пользу BlackBerry 10 — большой вопрос". Не уверены в этом и эксперты специализирующейся на исследованиях в области мобильного рынка компании Jefferies, полагая, что предприятия, не говоря уже о массовом потребителе, слишком привязались к iPhone и Android. □

Microsoft Office...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

Microsoft продвигает свой облачный вариант офисного ПО под торговой маркой Office 365, который с конца прошлого года доступен и в России. Однако до сих Office 365 был ориентирован на организации, хотя был доступен и частным лицам, но только ИТ-специалистам. Office 365 включал предоставление сервисов всего семейства офисного ПО (причем — основной акцент делался на серверные продукты, клиентские приложения, скорее, рассматривались как дополнение к ним) и наличие большого спектра тарифных планов.

Объявленные сейчас предложения по Office 365 для домашних пользователей включают только клиентские приложения. Фактически этот тот же онпремис-вариант поставки (установка приложений на локальные ПК), но предоставляемый по модели подписки и дополненный рядом облачных сервисов. Так, Office 365 Home Premium ("Office 365 для дома расширенный" в русском варианте) включает наиболее полный на-

бор обновленных приложений Office (Word, Excel, PowerPoint, OneNote, Outlook, Publisher и Access). Одна лицензия может использоваться всеми членами семьи на пяти устройствах, будь то Windows-планшет, Windows-или Mac-ПК. С программами Office можно работать на любом компьютере (например, в интернет-кафе) под Windows 7 или Windows 8 с помощью услуги "Office по запросу", устанавливая на время работы только нужные приложения. После завершения рабочей сессии достаточно просто закрыть программы и они будут удалены с данного ПК. Пользователь сможет задействовать дополнительные 20 Гб облачного хранилища SkyDrive, т. е. почти в три раза больше, чем предусматривает бесплатный аккаунт в этом сервисе. В России это ПО будет продаваться по подписке за 2599 руб. в год (в русский вариант не входят опции телефонных звонков через Skype). Кроме того, имеется вариант "Office 365 для студентов" по такой же цене, но за четырехлетнюю подписку.

Познакомьтесь с новым Office 2013 поможет 30-дневная бесплатная пробная версия "Of-

fice 365 для дома расширенный", которую можно скачать с сайта корпорации.

В заключение приведем объявленные международные цены (они могут отличаться от региональных) на пакеты Microsoft Office 2013 для частных пользователей. В варианте подписки Office 365 Home Premium стоит 100 долл. в год, Office 365 University (только для студентов и преподавателей) — 80 долл. за четыре года. При покупке обычных бессрочных лицензий Office Professional 2013 стоит 400 долл. на один ПК, Office Home and Business 2013 — 220 долл., Office Home and Student 2013 — 140 долл. □

IBM строит...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

теперь называют то, что раньше было Lotus Software) Алистер Ренни в своем выступлении на открытии конференции сделал акцент на необходимости поиска интересных для бизнеса и для общества идей (и, разумеется, людей — генераторов и носителей этих идей) и на обеспечении возможности их реализации. Нацеленность на людей как главный капитал любого современного бизнеса (а не на документы и не контент) — вот, наверное, основные изменения в тематике конференции (и, конечно, в более широкой окружающей действительности) за эти двадцать лет...

Отвечая на современные вызовы, IBM представила на

конференции ряд новых программных решений и облачно-ориентированных сервисов. Основным предложением корпорации для реализации концепции социального бизнеса сейчас является платформа IBM Connections, новая версия которой — 4.5 — должна появиться в марте. Она позволит сотрудникам компаний получать доступ к большим данным, включая содержание таких ресурсов, как Facebook и Twitter, в том числе анализируя их содержание как изнутри, так и извне организации. В этой системе обещана также расширенная поддержка социального функционала Microsoft Outlook, которая позволит пользователям получать доступ к разного рода социальным данным непосредственно из этого приложения. □

KiteNet...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 5

ка". Для корпоративных пользователей предлагается комплект, включающий антенну диаметром 1,2 м и передатчик мощностью 2 или 4 Вт. Он обеспечивает потоки до 40 Мбит/с в прямом канале и до 5 Мбит/с в обратном.

Как пояснил Сергей Альмов: "Одна из задач KiteNet — доказать, что высокая стоимость спутникового Интернета и сложности его подключения — всего лишь устаревший миф. Наша услуга организуется на основе недорогих терминалов и отличается доступным по цене трафи-

ком. KiteNet — это максимально простое и понятное решение для пользователей". Тарифы на услуги ШПД в значительной мере сопоставимы с предложениями наземных операторов в удаленных регионах.

Линейка ТП включает тарифы "Социальный", "Серфинг", "Фристайл" и "Бриз". И если частный тарифный план (ТП "Социальный") начинается в диапазоне от 299 руб. в месяц, то, скажем, на "Серфинге" клиенту уже придется платить подороже (1350—4725 руб.). Вообще-то показатель ARPU (доход на одного абонента в месяц) в бизнес-плане должен составить 2000 руб. И, наверное,

основной оборот KiteNet будет делать все же за счет корпоративных пользователей.

Проект стал возможен благодаря запуску спутников "Ямал-402" и "Ямал-300". Новая услуга предоставляется на базе геостационарного спутника "Ямал-402", на котором арендуется четыре транспондера. Однако ведутся переговоры по поводу использования и других орбитальных ресурсов. По утверждению Сергея Альмова, платформа KiteNet не привязана к определенному спутнику, и ее легко адаптировать под возможности орбитальной группировки и требования клиентов. Это обеспечит наращиваемость пропускной способ-

ности сети по мере появления новых абонентов.

Услуга будет доступна абонентам на всей территории России, соответствующей зоне покрытия спутника. Зона обслуживания сети охватывает практически все районы, где сосредоточены клиенты, способные обеспечивать платежеспособный спрос. В дальнейшем "RuSat" планирует максимально расширить зону покрытия услуги и для этих целей имеет ряд предварительных договоренностей с ведущими зарубежными спутниковыми операторами. Кроме того, одной из долгосрочных целей компании является продвижение нового бренда на европейском рынке. □

Выделение ИТ-службы в дочернюю компанию: ожидания и вызовы

ВСЕВОЛОД КРАСИН, ИЛЬЯ СНИГИРЕВ

В западном бизнесе довольно распространено явление, когда материнская компания выводит ИТ-службу или смежные с ИТ бизнес-направления в отдельную дочернюю компанию, чтобы новое подразделение (дочерняя компания) работало в рыночных условиях. К наиболее известным примерам такого выделения можно отнести компанию Deutsche Telekom и ее дочернюю компанию T-Systems, компанию Motorola и ее дочек Motorola Solutions и Motorola Mobility, General Electric и GXS (Global eXchange Services). В последние годы данная практика стала активно использоваться и в России. Появился специальный термин “корпоративный аутсорсинг”, обозначающий такого рода реорганизацию. К российским примерам корпоративного аутсорсинга ИТ- и около ИТ-шных структур можно отнести “МегаФон” и его дочернюю компанию MegaLabs, Сбербанк и его дочерние структуры “Сбербанк Технологии” и “Деловая среда”, ТНК-ВР и его дочку “ТБинформ”. Этот список может быть продолжен.

Попробуем разобраться в том, каковы особенности создания подобных компаний в России.

Что ожидают от корпоративного аутсорсера?

В каждом конкретном случае цели и задачи создания корпоративного аутсорсера различны, однако, исходя из нашего опыта, к наиболее распространенным можно отнести следующие:

- концентрацию руководства головной компании на основном бизнесе с выделением непрофильных функций, распределением ответственности и концентрацией экспертизы по направлениям;
- повышение эффективности и качества процессов, в том числе за счет перевода непрофильных подразделений на рыночные схемы взаимодействия с основным бизнесом и отличной от принятой в головной компании системы мотивации менеджеров и рядового персонала этих подразделений;
- создание выделенного центра инноваций. Зачастую внутренние процессы головной компании не обладают динамизмом, необходимым для создания/разработки новых информационных технологий и сервисов в силу специфики бизнеса. Поэтому если инновационное развитие ИТ в головной компании является стратегическим приоритетом, ее руководство может рассмотреть вопрос о выводе этих функций в отдельную компанию;
- формирование прозрачной для акционеров головной компании структуры расходов на выделяемые функции или снижение их совокупной стоимости, например, за счет использования налоговых льгот или использования более дешевых ресурсов в странах и регионах, ранее недоступных для материнской компании;
- получение дополнительного дохода за счет развития и продажи перспективных и инновационных компетенций на внешнем рынке и возможной последующей продажи созданной компании или ее части, в частности через IPO;
- реализация единой политики в области развития и поддержки инфраструктуры дочерних подразделений компании за счет создания единого поставщика услуг;
- сокращение численности материнской компании.

Почему же компании создают свои дочерние организации, а не обращаются

к профильным внешним поставщикам услуг ИТ-аутсорсинга, присутствующим на рынке, в том числе и в России? Ведь они как раз помогают руководству компании сконцентрироваться на основном бизнесе, повысить эффективность и т. д. Главное ограничение, о котором говорят наши клиенты, — это наличие у компании развитой или уникальной компетенции, продвинутой идеи или востребованного на рынке решения. В таких случаях нежелательно отдавать их внешнему аутсорсеру. Зачастую наличие таких компетенций является конкурентным преимуществом компании. В случае передачи их внешнему аутсорсеру нет гарантий, что аналогичное решение или технология не будет передана конкуренту. Кроме того, если компетенция/идея/продукт востребованы на внешнем рынке и не являются серьезным конкурентным преимуществом, корпоративный аутсорсер может сам продавать их, тем самым самостоятельно зарабатывать деньги для холдинга.

Но основной причиной, по которой многие компании не прибегают к услугам внешних аутсорсеров, а создают собственные ИТ-компании, — стремление сохранить контроль над критически важными для бизнеса функциями, а именно к таким в крупных компаниях относят ИТ. Это обусловлено тем, что компания может попасть в зависимость от аутсорсера. Прекрасно понимая важность оказываемых услуг, внешний аутсорсер сможет если не диктовать клиенту свои условия, то иметь значительное преимущество в переговорах.

Вызовы корпоративного аутсорсинга

Создавая свою “дочку”, компании придется столкнуться с рядом вызовов. Наш опыт позволяет говорить о пяти основных вызовах.

Вызов первый — необходимость выстраивания новых процессов взаимодействия на коммерческой/рыночной основе. Как материнской компании, так и дочерней требуется время, чтобы привыкнуть к новым условиям работы, научиться использовать договорные механизмы вместо административных. Вновь созданной компании нужно будет рассчитывать и, самое главное, обосновывать стоимость своих услуг и получать деньги за выполненные работы, а материнской компании необходимо правильно планировать бюджет на услуги, которые ранее были условно бесплатными, и платить за них. Некоторые проекты корпоративного аутсорсинга погибают из-за того, что молодая структура имеет мало опыта по выстраиванию коммерческих отношений с клиентами в материнской компании в условиях самооплачиваемости, когда нужно уметь отстаивать свои интересы, не бояться говорить “нет”, планировать работу вместе с клиентами, нести ответственность за свои действия.

Вызов второй — сложности формирования и регламентирования процессов взаимодействия между материнской и дочерней компанией. Службам, отвечающим за предоставление ИТ-сервисов, ИТ-инфраструктуру, информационную безопасность, нужно время, чтобы научиться жить в новых реалиях, освоить новые ИТ-инструменты (SLA, регламенты по контролю доступа и т. д.). Основная трудность при регламентации процессов заключается в том, что необходимо найти ту самую золотую середину между “не прописать ничего” и “прописать крайне подробно”. В первом случае

это внесет большую долю неразберихи во взаимодействие сотрудников материнской и дочерней компании, во втором может потребовать огромных трудозатрат и времени на согласование каждого шага при проявлении даже незначительной активности. В результате под угрозой оказываются качество, сроки, да и в целом сама возможность оказания услуг дочерней компанией.

Вызов третий — отказ от исторического наследия. Новые процессы дочерней компании должны быть направлены на повышение клиентоориентированности, внутренней эффективности, вовлеченности сотрудников во внутренние процессы компании. Выполнение этих условий возможно лишь при максимальном приближении всех внутренних процессов к рыночным. Создаваемая дочерняя компания на первых порах будет состоять из бывших сотрудников материнской компании, привыкших к сложившимся процессам и культуре взаимодействия. Построение новой клиентоориентированной культуры требует определенного времени на изменение сознания и психологии сотрудников. По нашему опыту, заметные результаты появляются через год-полтора.

Вызов четвертый — несогласие сотрудников с переводом в дочернюю компанию. Зачастую это бывает вызвано непониманием целей и задач новой структуры либо риском потери социального статуса работника головной компании. Менеджерам “дочки” необходимо провести серьезную разъяснительную работу с персоналом, ведь только разделяя цели компании, сотрудники смогут вносить реальный вклад в общее дело. Часто для устранения социальной напряженности необходим переходный период и внедрение новой, отличной от принятой в материнской компании системы мотивации. Она должна быть направлена на уже упомянутые вовлеченность сотрудников в основные бизнес-процессы, повышение клиентоориентированности и внутренней эффективности. В конечном итоге, по нашему опыту, после года работы, у участников возникает эффект прохождения так называемой точки невозврата, после которой обычно никто не хочет возвращаться к прежней схеме. Несогласные, несмотря на громкие протесты, превращаются из сторонних наблюдателей в активных, вовлеченных участников бизнес-процессов или же покидают новую компанию.

Вызов пятый — требование обеспечения экономической эффективности использования корпоративного аутсорсера. Для этого менеджменту дочерней компании необходимо проводить процедуры по оптимизации затрат, исследованию рынка и на регулярной основе подтверждать обоснованность и конкурентоспособность стоимости и качества своих услуг. Одним из ключевых моментов в данном процессе является формирование новых, отличных от принятых в компании процессов финансового учета и планирования. Надо разработать систему, позволяющую качественно оценивать и прогнозировать ключевые показатели экономической эффективности.

Успешность аутсорсинга

Для того чтобы понять, всегда ли успешны проекты корпоративного аутсорсинга, надо разобраться, что подразумевается под успешностью в данном случае. Проект выделения функций в дочернюю компанию можно считать состоявшимся, если руководство холдинговой структуры

довольно корпоративным аутсорсером, т. е. положение дел соответствует первоначальному ожиданиям бизнеса по качеству, срокам и т. д. Важными факторами являются экономическая эффективность и, возможно, выход “дочки” на открытый рынок. К сожалению, эти критерии не всегда исполняются. Причины краха проектов корпоративного аутсорсинга разнообразны. Это могут быть ошибки в оценке ожиданий бизнеса, определении целей, задач и путей реализации проекта, кадрового состава команды проекта, методах управления и оценки эффективности. В то же время неуспешные компании могут существовать несколько лет. Материнские компании покрывают их убытки, понимая сделанные ошибки, но не исправляя ситуацию. Чтобы избежать подобных неудач, необходимы опытная команда, серьезная подготовительная работа, качественная оценка текущей ситуации и плана развития, а также четкая постановка целей всего проекта.

В процессе принятия решения о старте проекта, проработки его целей и задач руководители компаний и ИТ-директора все чаще привлекают консультантов: внешняя компания-консультант, имеющая опыт подобных проектов, может увидеть и рекомендовать меры по снижению тех рисков, которые зачастую не видны внутренним участникам проекта. Однако не нужно полагать, что привлечение консультанта — это гарантия правильных решений и успешности проекта. Плотное (а не формальное) участие в проекте квалифицированных сотрудников самой компании жизненно необходимо! Это обусловлено тем, что каждая организация и каждое подразделение в этой организации обладает своей спецификой. Каждый предложенный подход, каждый инструмент и варианты его использования должны анализироваться на конкретном примере. Именно сочетание собственных квалифицированных специалистов и опытного консультанта может существенно повлиять на правильность принятия решения и успешность проекта.

По нашему опыту, ключевой фактор успеха — правильное управление ожиданиями бизнес-заказчиков и сотрудников выделяемых подразделений. В процессе формирования данных ожиданий возникает большое количество зачастую противоречивых вопросов, связанных с будущим и принципами работы компании. Решения по таким вопросам должны вырабатываться на этапе подготовки, так как каждое из них может серьезно повлиять на успешность всего проекта создания корпоративного аутсорсера. Результатом подготовительной работы должны стать два документа: “Концепция взаимодействия материнской компании и корпоративного аутсорсера” и “Бизнес-план дочерней компании”. На основании данных документов коллегиально необходимо определить целесообразность предлагаемых идей, а также зафиксировать основные моменты, которые в последующем станут стратегическими ориентирами для корпоративного аутсорсера. Итоговый вариант документов должен быть нацелен на эффективность как материнской компании, так и корпоративного аутсорсера и утвержден руководителями материнской компании и ключевыми сотрудниками выделяемых подразделений. □

Авторы статьи — директор практики бизнес-консалтинга и ведущий менеджер направления организационного консалтинга компании AT Consulting.

“РусВинил”: автоматизация управления обязательствами

ОЛГА ЗВОНАРЕВА

Не секрет, что процесс старта любой компании, в особенности крупного промышленного предприятия, неминуемо сопровождается документами. С расширением производства, появлением филиалов и предста-

ПРОЕКТЫ вительстве объем бумажного документооборота возрастает в разы, и эффективно управлять им, отслеживая ход выполнения поручений, становится сложнее с каждым днем. В результате важность автоматизации текущего документооборота становится очевидной. Кроме того, учитывая специфику работ и территориальное распределение офисов, возникает необходимость создания качественно нового управления информационными ресурсами, объединяющего все бизнес-процессы предприятия.

Решение этих задач воплотилось в ряде проектов ООО “РусВинил” — стремительно развивающегося российско-бельгийского предприятия, созданного для строительства и эксплуатации интегри-

рованного комплекса по производству поливинилхлорида (ПВХ) в Кстовском районе Нижегородской области.

Завод по производству ПВХ возводится по современным европейским технологиям, учитывающим требования в области экологии, безопасности и качества продукции, что обеспечит получение необходимого ассортимента марок ПВХ с низкими производственными затратами и в строгом соответствии природоохранным требованиям Российской Федерации.

Немаловажным условием эффективной работы и взаимодействия структур предприятия является ИТ-составляющая. В качестве серверной платформы, СУБД и платформы для рабочих станций используется ПО Microsoft. Основными информационными системами компании являются DIRECTUM, SAP, TDMS, Quinlux.

“РусВинил” — территориально распределенное предприятие. Основной офис располагается в Кстово, филиал — в Москве, поэтому необходимость не только

в оперативном и своевременном обмене информацией, но и в высококачественном управлении документооборотом на местах существовала изначально. Для решения этих задач используются бизнес-решения системы DIRECTUM.

Как рассказала Евгения Весницкая, менеджер службы ИТ и связи предприятия, первоначально были автоматизированы процессы оформления организационно-распорядительной документации, управление договорами. “Решения DIRECTUM привлекли нас своей функциональностью, интуитивно понятным интерфейсом, возможностью адаптации под нашу специфику и приемлемой стоимостью”, — отметила она.

Оперативной модернизации требовали также задачи контроля, обобщения и анализа результатов множества обязательств по кредитному договору.

Сложность решения этой задачи заключалась в том, что ответственность за контроль исполнения обязательств возложена на сотрудников разных подразделений компании и, следовательно,

в данный процесс вовлечена большая часть сотрудников предприятия.

По словам г-жи Весницкой, в качестве решения задачи контроля обязательств рассматривались такие варианты, как привлечение дополнительных человеческих ресурсов, внедрение новой специализированной системы или развитие имеющихся систем.

Учитывая факт использования на предприятии DIRECTUM, уже хорошо знакомых и понятных пользователям, было решено разработать модуль “Управление обязательствами” на базе этой системы. Этот модуль позволяет успешно решить задачу интеграции с другими информационными системами

предприятия и минимизировать необходимые изменения внутри системы. Его применение снимает необходимость в привлечении дополнительного числа специалистов и переобучении сотрудников в случае внедрения продукта иной системы. Модуль позволяет обеспечить автоматизацию системы оповещения профильных служб и контроля над вы-



Евгения Весницкая



Руслан Шакиров

Насколько значима роль ИТ-директора в компании

ОЛГА ПАВЛОВА

Сегодня компании всё в большей степени рассматривают ИТ как средство повышения эффективности и производительности бизнеса, снижения затрат. А какое место при этом отводится ИТ-руководителю? Яв-

ДИСКУССИИ ляется ли он членом той же команды, что и другие топ-менеджеры? Эти вопросы стали предметом исследования аудиторской фирмы Ernst & Young, результаты которого приводит издание CIO Insight. В ходе исследования, получившего название DNA of the CIO (“ДНК ИТ-директора”), было опрошено свыше 300 представителей компаний, начиная от сектора СМБ и заканчивая крупными мультинациональными корпорациями. Редакция PC Week/RE, со своей стороны, также задалась вопросом, что думают по данному поводу наши эксперты — руководители ИТ-подразделений российских компаний.

Кто принимает решения

Исследование Ernst & Young показало, что во многих организациях профессиональные возможности и знания ИТ-директоров используются в недостаточной степени, а сами ИТ-директора не занимают посты топ-менеджеров. Так, только 17% CIO входят в состав руководителей высшего звена и лишь 43% из этого числа вовлекаются в процесс принятия управленческих решений.

Вместе с тем в исследовании указывается на такой факт — большинство первых лиц компании не оказывают содействия своим ИТ-руководителям. Около 38% CIO, опрошенных в ходе исследования, сказали, что не ощущают поддержки со стороны других руководителей, особенно в компаниях, чей годовой доход превышает 1 млрд. долл.

Эти выводы в принципе совпадают с видением проблемы директором ИТ-департамента группы компаний “АльфаСтрахование” Андреем Педоренко. По его словам, информационные технологии, к сожалению, в очень большой степени воспринимаются не как инструмент стратегии, а как необходимая платформа развития бизнеса, т. е. как “неизбежные” затраты. И соответственно ИТ-директор в глазах большинства топ-руководителей представляется не соратником по достижению стратегических целей, а менеджером, осуществляющим управление большим, сложным и очень ресурсоемким хозяйством. Но не более того.

Однако, отметил г-н Педоренко, ситуация всё-таки постепенно меняется, и “застрельщиками” тут являются представители финансового сектора и телекоммуникационных компаний — тех областей, где ИТ уже стали (или становятся) сутью бизнеса. И здесь роль ИТ-директора достаточно быстро растет.

Что же касается вопроса поддержки со стороны топ-менеджеров, Андрей Педоренко признается, что чувствует себя иначе, чем опрошенные в рамках исследования Ernst & Young ИТ-директора: “В нашей компании понимание роли ИТ-высшим руководством несколько отличается от общего тренда. И поэтому, наверное, мы — одна из самых быстрорастущих в технологическом смысле компаний отрасли в России”.

А вот ИТ-директору группы компаний “Видео Интернешнл” Алексею Сви́ркому было бы очень интересно посмотреть на конкретные вопросы, задаваемые Ernst & Young, чтобы понять, что именно имелось в виду под словами “вовлекаются в процесс принятия решений”. “Все руководители, начиная с самой нижней управленческой ступени, принимают те или иные решения, — сказал он. —

И с их “колокольни” эти решения кажутся весьма значимыми для всей компании в целом”.

Еще одна проблема оценки значимости решений, по мнению г-на Сви́рского, — это размер компании. Чем она крупнее, тем больше решений принимается за периметром вовлеченности того или иного менеджера, и, как следствие, он не может увидеть список “топ 100 управленческих

Исследование Ernst & Young показало, что во многих организациях профессиональные возможности и знания ИТ-директоров используются в недостаточной степени, а сами ИТ-директора не занимают посты топ-менеджеров.

решений 2012 г.” и объективно ранжировать среди них свои решения.

Кроме того, пояснил Алексей Сви́рский, ИТ обычно отводятся две функции — развивающая и поддерживающая. Чем более значимой является роль ИТ в цепочке добавленной стоимости, тем больше роль ИТ-директора при определении стратегии и пути развития компании. И наоборот, чем более вспомогательной является роль ИТ, тем больше круг задач ориентирован на оптимизацию затрат и автоматизацию существующих процессов. “Но не надо комплексовать на тему “нас не берут в совет директоров”. ИТ являются одной из мно-

гочисленных функций компании, причем у одних организаций наиболее значимы ИТ, у других — производство, у третьих — логистика и т. д. Поэтому сначала надо оценить роль, которую играет та или иная функция, и только убедившись в важности ИТ, ИТ-директору следует задуматься, что если его не привлекают к принятию решений, а лишь спускают задачи сверху, то что-то не в порядке. Если есть идеи, надо их нести — точно так же, как это сделает любой топ-менеджер, появившись у него какие-то светлые мысли”, — убежден г-н Сви́рский.

К нему присоединяется заместитель генерального директора по ИТ компании “Альбатрос Карго” Михаил Рыстенко: “Для меня лично утверждение, что ИТ-директор не в состоянии влиять на управленческие решения компании, сродни убежденности об умственных способностях блондинок. В России, по крайней мере, это лишь миф. Всё очень сильно зависит от личности самого ИТ-директора, и на примере своего круга общения могу с уверенностью заявить, что количество “исключений” намного превышает цифры, указанные в исследовании Ernst & Young”.

Размышляя же на тему отсутствия поддержки со стороны высшего руководства, г-н Рыстенко вспомнил слова Льва Толстого, что “все счастливые семьи счастливы одинаково, а каждая несчастная семья несчастлива по-своему”. В сфере ИТ причина, с его точки зрения, состоит в том, что поддержка первыми лицами ИТ-менеджеров прямо пропорциональна тому вкладу от ИТ в бизнес, который виден этим первым лицам. Соответственно от “имени и по поручению” 62% CIO Михаил Рыстенко рекомендует своим коллегам почаще задумываться о том, чем именно они сами поддерживают других руководителей и бизнес в целом. И это — самое главное, считает он.

Дополняет это мнение руководитель проекта Oracle в компании “ТВОЕ” Ольга Щепунова, которая полагает, что сегодня происходит сближение позиций CIO и первых лиц. С развитием технологий и появлением больших возможностей со стороны ИТ возрастает и вовлеченность первых лиц в использование новой

► полнением обязательств, исключение риска дефолта, системное предоставление отчетной информации, архивирование всей документации и запросов, а также формирование отчетности по исполнению обязательств.

В рабочей группе по реализации внедрения модуля “Управление обязательствами” были задействованы пять человек со стороны “РусВинила” и два специалиста со стороны непосредственного исполнителя, официального партнера DIRECTUM в Приволжском Федеральном округе, компании “МайТэк” (MT Group), которая предоставляет все виды услуг по оптимизации и автоматизации внутренних бизнес-процессов средних и крупных предприятий на базе ECM-системы DIRECTUM.

По мнению Евгении Весницкой, такого числа участников было достаточно, чтобы в полном объеме реализовать все задачи проекта по внедрению модуля. “Это также бесспорное преимущество DIRECTUM: для внедрения модификаций не нужны большие человеческие ресурсы”, — считает она.

Автоматизация процесса управления обязательствами шла параллельно с внедрением двух других модулей DIRECTUM — “Управление взаимодействием с клиентами” и “Управление доверенностями”. Продолжительность внедрения всех трех модулей составила три месяца.

Работы были разбиты на четыре этапа:

- анализ и проектирование;
- настройка и адаптация;
- обучение пользователей;

• опытно-промышленная эксплуатация.

По словам г-жи Весницкой, после согласования проектных решений, которые разрабатывались совместно с компанией “МайТэк” и казначейством “РусВинила”, единственная трудность заключалась в четком распределении обязательств по ответственному за предоставление информации по обязательствам.

“Рабочая группа заказчика, сформированная для проекта, состояла из технически очень грамотных специалистов, с опытом управления проектами и с отличным знанием системы, — сказал Руслан Шакиров, генеральный директор компании “МайТэк”. — Это помогло реализовать проект в запланированные сроки, в соответствии с утвержденным бюджетом. Проект прошел успешно, эффективно и без осложнений. Мне кажется, команды с обеих сторон ощутили только положительные эмоции от сотрудничества. Доводительством этого служит тот факт, что сразу после данного этапа проекта между компаниями был заключен договор на сопровождение и запущены работы по оптимизации новых процессов”.

В результате, как отмечает г-н Шакиров, было внедрено принципиально новое техническое решение, в рамках которого разработан механизм автоматической рассылки задач по настраиваемым критериям: расписание, возможность вложения в задачи записей различных справочников, механизм многоуровневого контроля получения задачи адресатом, автоматическое формирование необходимых отчетов.

Цепочка действий, которые осуществляются при помощи модуля “Управление обязательствами” выглядит так. Рассыл-

Модуль “Управление обязательствами” позволяет обеспечить автоматизацию системы оповещения профильных служб и контроля над выполнением обязательств, исключение риска дефолта, системное предоставление отчетной информации, архивирование всей документации и запросов, а также формирование отчетности по исполнению обязательств.

ку заданий на предоставление отчетов об исполнении обязательств автоматически выполняет система DIRECTUM согласно расписанию справочника “Обязательства”. По каждому из обязательств ответственные сотрудники получают задание о формировании отчета, наблюдатель и контролер — уведомления о выполненной рассылке. Для контроля над выполнением задания в системе формируется отчет.

► функциональности (самый яркий пример — это планшетные компьютеры). Соответственно возникает интерес к другим сферам применения ИТ на предприятии. И вот тут очень важно вовремя и в нужном направлении подключиться ИТ-директору, не отпугнуть сложными и заумными терминами, а на языке бизнеса изложить те или иные возможности, предложить новые пути развития бизнеса, новые улучшения и т. д.

ИТ и развитие бизнеса

В исследовании Ernst & Young говорится, что, по мнению 60% ИТ-руководителей, они помогают своим компаниям увеличивать получаемую прибыль. Однако такой же точки зрения придерживаются лишь 35% высших должностных лиц. Сегодня многие топ-менеджеры, как и ранее, не рассматривают ИТ в качестве средства, способствующего развитию бизнеса, причем некоторые из них взаимодействуют с ИТ-руководителями только в рамках обсуждения ИТ-бюджета, поскольку убеждены, что те не имеют достаточной квалификации и опыта в сфере бизнеса, чтобы рассматривать вопросы использования ИТ для увеличения прибыли.

По наблюдениям Андрея Педоренко, это действительно общая проблема. Как правило, руководство компаний не очень “подпускает” ИТ-директора к поиску решения стратегических задач. Но как только ИТ-активы начинают генерировать прибыль (благодаря, например, широкому распространению интернет-банкинга или онлайн-продаже товаров и услуг), ситуация меняется. Правда, отметил г-н Педоренко, нередки случаи, когда такие каналы генерации прибыли просто “вынимают” из-под ИТ-руководителя.

Аналогичного взгляда придерживается Михаил Рыстенко, по словам которого ИТ на данный момент используются так же повсеместно, как и электричество, т. е. являются силой (в физическом понимании этого слова). И точно так же, как электричество, ИТ сами по себе не способны приносить прибыль или сокращать расходы. Успех зависит от знаний и умения эффективно применять эти

силы на благо основного бизнес-процесса. “А область приложения сил и возможности грамотного ИТ-директора настолько же отличаются от чисто ИТ-составляющей “рядового компьютерщика”, насколько задачи главного энергетика от нужд и задач электромонтера”, — пояснил г-н Рыстенко.

Портрет типичного ИТ-руководителя, принявшего участие в опросе Ernst & Young

Это 43-летний мужчина, занимающий данную должность в течение пяти лет, причем обычно он работает в такой должности около семи лет. Его шансы попасть в группу топ-менеджеров компании — один к пяти, но он имеет еще возможности для усовершенствования своих коммуникационных навыков и качеств лидера.

И продолжил: “Хотя это прозвучит нескромно, но мне представляется, что для того, чтобы вести диалог и быть полезным первым лицам компании, ИТ-директор должен быть немного сразу всеми топ-менеджерами. Компетенции в области собственно ИТ — это самое малое и самое начальное, в чем должен разбираться ИТ-директор. Это, выражаясь математическим языком, необходимое, но недостаточное условие. А необходимым и достаточным является хорошее знание бизнес-процессов всей компании плюс понимание, как они могут быть улучшены с помощью ИТ. И наконец, умение убедить в этом самих “хозяев” этих процессов. А кто сказал, что это просто?”

Ольга Щепунова обратила внимание на то, что рассматривая вопросы взаимодействия с первыми лицами компании, надо учитывать не только готовность и способность СЮ разбираться в бизнесе, но и готовность топ-менеджера воспринимать идеи, которые привносятся со стороны ИТ в бизнес. По ее словам, на данный момент среди топ-менеджеров компаний бытует мнение о том, что ИТ — это специфическая, в основном поддерживающая часть деятельности предприятия; очень сложная для по-

нимания первыми лицами компании и не могущая быть источником дополнительного дохода или прибыли. “Причины этого по большей части, исторические, а не реальные, — считает г-жа Щепунова. — Да еще и основанные на специфике руководителей ИТ-подразделений первых поколений, которые хорошо умели говорить на языке информационных систем, серверов и прочего оборудования, но почти не владели бизнес-языком”.

В продолжение Алексей Свирский напомнил, что еще лет десять назад в каждой второй компании генеральный директор относился к ИТ как к диковинке, которую нельзя не иметь, ибо все уже говорят о ней, а у кого-то она даже дает ощутимые результаты. “Но сейчас, хочется верить, ИТ уже являются обычной, а не “космической” функцией. Так что давайте будем относиться к СЮ так же, как к CFO, COO и прочим руководителям. Это в той же мере касается и уровня образования, и языка, на котором следует общаться с коллегами”, — подчеркнул он.

Необходимые компетенции

В своем исследовании эксперты Ernst & Young отмечают, что сегодня для ИТ-руководителей жизненно важно быть компетентными специалистами как в сфере ИТ, так и в области управления бизнесом. Способность быть “многоязычным”, т. е. разбираться в вопросах ИТ и бизнеса, является ключевым фактором, чтобы положение ИТ-руководителя было успешным и устойчивым. Однако жизнь свидетельствует об обратном. По данным Ernst & Young, 49% из них имеют ученую степень в области ИТ и только 10% — степень MBA. При этом большая часть ИТ-руководителей связывает свою карьеру исключительно с ИТ.

И наконец, эксперты Ernst & Young предлагают знакомить топ-менеджеров с последними тенденциями развития ИТ, при этом новые ИТ-возможности должны быть интегрированы в бизнес-планы компаний.

Комментируя выводы исследования, Михаил Рыстенко высказал убеждение, что именно эти 10% ИТ-руководителей, имеющие бизнес-образование, и формируют 17% тех СЮ, что сумели войти в со-

В данный момент технически модуль внедрен полностью и функционирует на главном сервере. В работе с ним задействованы почти все подразделения.

В ходе реализации, поясняет г-жа Весницкая, были достигнуты принципиально важные результаты. Так, исключен риск “человеческого фактора”, что очень важно для финансовых документов. Работа по сбору информации, исполнению обязательств, предоставлению отчетности для банков существенно ускорилась и осуществляется без ущерба для прочих обязанностей в запланированный трехдневный срок. Кроме того, налажено эффективное взаимодействие между подразделениями в рамках предоставления информации по обязательствам.

В результате внедрения системы DIRECTUM достигнута главная цель — автоматизированы основные процессы управления корпоративной информацией и документацией предприятия.

“Внедрение системы показало, что мы можем организовывать свои бизнес-процессы с учетом новых технологий, которые помогают не только упростить и ускорить работу, но являются важными инструментами в достижении основных целей компании, — говорит Евгения Весницкая. — С первыми успехами появилось еще больше планов в области развития ИС и электронного документооборота. Это и переход на новую версию DIRECTUM 4.9, и вариант поставки Enterprise, и, конечно, внедрение иных бизнес-процессов с перспективой расширения функциональности всей системы в целом”.

став топ-менеджеров. И со временем этот процент будет только расти.

А вот рекомендация знакомить топ-менеджеров с новейшими тенденциями в области ИТ ему представляется довольно странной: “И польза от нее сродни проведению популярных лекций по ядерной физике или астрономии. Бизнес интересуют не тенденции, а возможности усиления их стратегии с помощью применения технологий (в том числе ИТ). С этой точки зрения ИТ-возможности естественным образом интегрируются в бизнес-план. Кстати, наиболее эффективны далеко не всегда “новейшие” и “по последним тенденциям” технологии. ИТ — это тоже бизнес, в котором маркетологи не дремлют”.

Ольга Щепунова поддерживает эти суждения, отмечая, что дискуссия о том, кем же должен быть настоящий СЮ — специалистом в области ИТ или специалистом в бизнесе и управленцем, длится уже многие годы и, скорее всего, будет вестись еще долго, но всё равно останется на уровне “что было раньше: курица или яйцо”. “То, что СЮ должен хорошо разбираться в бизнесе компании, быть ориентированным на увеличение прибыли, а не чисто техническим директором, сегодня никто оспаривать не будет. И таких СЮ в последнее время становится всё больше и больше”, — сказала она.

Необходимость обучения признает и Андрей Педоренко, по словам которого, образование, причем обоюдное, несомненно, является одним из факторов успешного внедрения ИТ (да и других технологий) в бизнес. “Это очевидный и, на мой взгляд, не требующий доказательства тезис, — считает он. — Только значимость этого обучения несколько преувеличена”.

В заключение дискуссии Алексей Свирский предложил идти в ногу как с ИТ-индустрией, так и с рынком, на котором работает компания, где трудится ИТ-директор: “Предлагайте свои идеи, будьте хорошим менеджером. И тогда, лет через пять-десять, тема значимости СЮ в бизнесе исчезнет сама по себе. Ведь уже много лет никто не сомневается в значимости роли бухгалтера — то же будет и с айтишниками”.

Качество данных и Hadoop

ТОНИ БАЙЕР

С момента своего возникновения в середине 90-х годов отрасль хранилищ данных и бизнес-аналитики смогла накопить большой опыт и разработать набор оптимальных методик и рекомендаций (best practice). Хотя не все заказчики подходили к этой тематике равнозначно требовательно, общее состояние наработанных методик и практик, связанных с управлением данными (качеством данных, управлением жизненным циклом данных, безопасностью и приватностью данных), достигло к настоящему времени достаточно зрелого уровня.

Однако с возникновением феномена больших данных и появлением новых платформ разработки аналитических приложений, поддерживающих работы с информацией самого разного типа (таких, как Hadoop), появился очевидный вопрос — актуально ли применение этих накопленных методик в новых условиях? По общему признанию, не все варианты применения Hadoop были предназначены для аналитиков, однако, возможно, трудности с ранним внедрением этой платформы заслуживают их внимания. Проблема приобретает значительную остроту, если проанализировать, как большинство крупнейших ИТ-поставщиков платформ данных позиционировали Hadoop: EMC Greenplum, HP Vertica, Teradata Aster Vertica и другие рисуют картину, в которой Hadoop является лишь расширением вашего [SQL] корпоративного хранилища данных.

Отсюда вытекает следующий вопрос: если Hadoop представляет собой расширение вашего хранилища данных или платформы бизнес-аналитики, следует ли применять прежние методики управ-

ления данными? Мы фокусируем наши усилия на качестве. Hadoop устраняет ограничения для вашего хранилища аналитических данных как на объем, так и на структуру, которые существовали в традиционных хранилищах. Масштабируемость Hadoop позволяет вашей организации анализировать все данные, не ограничиваясь их частью, удобной с точки зрения доступа, а возможности анализа поддерживают не просто структурированные данные или текст, но все виды информации, в том числе — с совершенно непостоянной структурой. С помощью Hadoop весь мир становится театром для аналитика.

Существенно, что с концентрацией внимания на объеме и разнообразии данных из фокуса исчезла проблема их качества. Вопрос в том, насколько важным остается значение качества данных при работе с информацией разного типа и масштаба? Можете ли вы позволить себе очищать (проверять и в случае необходимости — восстанавливать) множество терабайтов данных? И являются ли “плохие данные” действительно плохими?

Ответы на эти вопросы не очевидны. Традиционные хранилища данных трактовали “плохие” данные как нечто, что необходимо очистить и выверить. Несмотря на то что принцип “мусор на входе — мусор на выходе” сопутствует нам с самого начала компьютерной эры, проблема качества данных обострилась лишь тогда, когда хранилища данных предложили нам возможность агрегировать большое количество самых разнообразных источников данных, необязательно совместимых друг с другом с точки зрения структуры, полноты и точности. Выход из положения заключался в чистке одной записи за другой, на основе предположе-

ния, что для бизнес-аналитики требуется сравнение [данных] строго по принципу “яблоки с яблоками”.

Однако объем и разнообразие данных, поддерживаемых Hadoop, ставят под сомнение практичность традиционных методик очистки данных. Исправление ошибок по принципу “запись за записью” займет вечность, и в любом случае просто будет нецелесообразным (или не оправдывающим затрат) делом чистить журналы данных, сильно различающиеся между собой по сути и содержащие весьма мало содержательной информации. Разнообразие данных, не только по структуре, но и по источникам, осложняет задачу классификации и понимания корректной структуры и формы для каждой отдельной записи. А если учесть, что информация с каждого конкретного компьютера большей частью зашифрована и часто не несет большого смысла сама по себе, пока не проанализирована в большом масштабе, то традиционные методики еще больше теряют смысл.

Поэтому Hadoop представляет собой особый случай. Однако поскольку Hadoop поддерживает различные подходы к аналитике, данные также должны обрабатываться по-разному.

Точная картина или огромная картина?

Качество данных в Hadoop определяется, скорее, широкими возможностями отбора, зависящими от природы приложения и характеристик данных, особенно — обозначаемых аббревиатурой 4V (“Volume, Variety, Variation, Visibility”) — *объем, разнообразие, изменение и доступность для потребителей*). Ваше приложение критически важно для работы организации? Это может предвещать более строгие методики обеспечения качества данных, в реальности это будет зависеть еще и от того, требуются ли для этого приложения строгие аудиторские проверки и должно ли это приложение соответствовать правилам и стандартам регулирующих организаций. В этих случаях в вопросе корректности данных лучше перестраховаться. При этом веб-приложения, такие как поисковые машины или системы онлайн-рекламы, также могут относиться к разряду критически важных, однако отсутствие 100% корректности данных для этих систем не обязательно повлечет какие-либо последствия для всей компании.

Поэтому вам необходимо спросить себя: вы хотите получить полную картину или абсолютно точную? В некоторых случаях они могут различаться.

Природа данных, в свою очередь, определяет целесообразность применения той или иной стратегии их чистки. Большие объемы говорят против традиционного подхода “запись за записью”, большое разнообразие данных делает чистку более трудной, а требование высокой скорости процесса делает ее практически невозможной. Например, приложения высокопроизводительной обработки сложных событий (complex event processing — CEP) или обработки потоковых данных обычно используются для поиска определенных образцов, служащих для принятия определенных операционных решений. Необходимость предварительной чистки данных, поступающих в такие системы, приведет к значительной перегрузке компьютеров, особенно для приложений с требованиями высокой скорости работы и отсутствия задержек с передачей результатов. И затем возникает вопрос ценности данных: в записи о покупателе, созданной в результате индивидуального ввода, может содержаться

более корректная информация, чем в результате работы системы.

Спектр подходов к чистке данных

Принудительное обеспечение качества данных не является невозможным в Hadoop. Существует несколько подходов к решению этой задачи, которые, в зависимости от природы данных и приложений, могут определять различные уровни чистки или даже отменить ее необходимость.

Методика краудсорсинга (crowdsourcing) расширяет сеть сбора данных в обширный ряд источников исходя из идеи, что достаточно большое число корректных данных из достаточно большого числа источников минимизирует влияние “шума” (неверных сведений) на общую картину. В действительности этот подход де-факто использовался самими первыми аналитиками, и он представляется достаточно пассивным. Однако такие методики могут быть улучшены с помощью добавления аналитики трендов, динамически отслеживающих распределение корректных данных для определения случаев отклонения общей картины от нормы.

Еще одна идея заключается в полномасштабном использовании теории данных — не только для анализа событий, но и для их корректировки. Мы не предлагаем вам перевести дорогих (и весьма редких) специалистов по анализу данных на должности техников по контролю качества информации, мы говорим о применении тех же самых исследовательских методов к динамическому контролю качества. Другие возможные варианты заключаются в применении методик, использующих логику очистки данных, но не в точке их ввода, а в момент получения результатов. Это может быть крайне важным, например, для строго регулируемых процессов, таких как оценка рисков контрагента при работе на рынках капиталов. В одном таком случае инвестиционный банк использовал для оценки исходных данных семантическую модель на основе правил, использующую спецификацию Common Warehouse Model организации Object Management Group (OMG).

Плохие данные могут быть хорошими

Большие данные в Hadoop могут содержать разнообразную информацию и анализироваться по-разному. Та же логика может быть применима и к “плохим данным”, которые в обычных терминах описываются как посторонние, неполные или просто неверные. Вопрос, почему данные могут попасть в категорию плохих, может принести столько же пользы, как и анализ заведомо верных данных из “комфортной зоны”. Это инверсия анализа периодических колебаний корректных данных. Когда плохих данных накапливается достаточно много, появляется почва для проверки трендов: не отклонились ли от заданных значений какие-либо компоненты системы или узлы инфраструктуры и не изменились ли критерии, по которым условия их работы классифицируются как “нормальные”. Например, показатели средней дневной температуры испытывают периодические перепады, подобно изменению уровня моря. Подобные подходы могут применяться и к читаемым людьми данным, где воспринимаемая часть отражает недостатки предположения о смысле информации, подобно тому, как это происходит при проведении поведенческого анализа. В Hadoop плохие данные могут оказаться полезными.

Навыки CIO: готовы ли вы управлять ИТ сегодня?

ЛАРРИ БОНФАНТЕ

Меня так часто спрашивают, что должен уметь успешный CIO в XXI веке, что я решил сделать этот вопрос главной темой моей книги “Уроки ИТ-преобразований” (“Lessons in IT Transformation”). Похоже, что многие CIO больше сосредоточены на использовании лучших технологических сервисов и решений, чем на развитии своих собственных навыков. Тем не менее навыки, необходимые для того, чтобы на самом деле стать инициатором преобразований, не обязательно должны быть техническими (или даже связанными с бизнесом). Скорее всего, вам нужно развивать те из них, которые касаются управления человеческой деятельностью.

Несколько ключевых навыков CIO

Прежде всего эффективный CIO должен уметь сплотить различные группы людей вокруг общих интересов и целей. Поскольку у каждого сотрудника организации есть свои собственные цели, это задача не из легких.

Достижение согласованности действий всех участников требует важного умения управлять через влияние. Нам нужно, чтобы люди сами хотели делать то, о чем мы их просим, тем более что мы не всегда можем это потребовать.

Нужно также уметь строить важные партнерские отношения как внутри собственной организации, так и со сторонними компаниями. Мы должны дополнить базу талантов теми, кто может принести новые навыки и ресурсы. Сегодня (как никогда ранее) великие достижения являются результатом великих союзов, когда разные группы объединяются для работы над достижением общей цели.

Пожалуй, самой важной ролью CIO является роль управляющего взаимоотношениями. Мы должны уметь стать верным советником для наших клиентов внутри организации и для внешних потребителей. Нужно стать теми, к кому люди, продвигающие новую бизнес-идею и нуждающиеся для достижения успеха в твоих знаниях и опыте, всегда могут обратиться за помощью.

Необходимо, чтобы CIO обладал поразительно эффективными коммуникативными навыками. Чтобы он умел мотивировать и вдохновлять людей на действие. Нужно общаться с ними на языке, который они понимают, и так, чтобы найти в них поддержку своих начинаний.

Наконец, нужно уметь управлять людьми в сложных, бросающих вызов ситуациях, убеждать людей покидать “зоны комфорта”, рисковать и совершать поступки, требующие мужества.

Вы к этому готовы? □

AntiFraud Russia '2012 о законодательных нововведениях в ДБО

ВАЛЕРИЙ ВАСИЛЬЕВ

Одной из ключевых тем обсуждения на международной конференции AntiFraud Russia '2012 стало вступление в силу с 1 января 2013 г. пункта 15 статьи 9 закона № 161-ФЗ “О национальной платежной системе”,

БЕЗОПАСНОСТЬ регулирующей возмещение клиенту денежных сумм при совершении банковских операций, в первую очередь в ситуациях, связанных с мошенничеством с банковскими платежами.

Следует отдать должное организаторам конференции: в обсуждении приняли участие почти все заинтересованные стороны — авторитетные и понимающие практические аспекты применения ст. 9 в утвержденной законодателями редакции представители потребителей банковских услуг, банков, Министерства внутренних дел, вендоров средств информационной безопасности. Увы, не было депутатов Государственной думы, предложивших к исполнению обсуждаемую редакцию статьи закона.

Как отметил президент некоммерческого партнерства “Национальный платежный совет” Андрей Емелин, сложности с применением закона 161-ФЗ связаны с первоначально популистской его направленностью и последующими попытками исправить ситуацию, а именно постараться учесть в законе интересы не только клиентов, но и банков, разрешив исполнение некоторых процедур расследования каждого инцидента до момента возврата денег клиенту.

Несмотря на то, что Банк России видит возможность разумного (т. е. учитывающего интересы и вкладчиков, и банков) толкования закона и в нынешней его редакции, все же, по мнению г-на Емелина, следует убедить законодателей изменить закон так, чтобы он исключил возможность трактовки, допускающей злоупотребления. При этом он предупредил, что такая попытка не будет легкой, напоминая, что количество обсуждений проекта закона “О национальной платежной системе”, проведенных с участием партнерства “Национальный платежный совет”, и число пройденных при этом инстанций не поддается исчислению. В результате же участники обсуждения так и не смогли склонить законодателей к тому, чтобы они отказались от данной редакции, и предложить им разумную альтернативу, по которой были бы готовы работать сами. Банковское сообщество, как считает г-н Емелин, оказалось недостаточно для этого консолидированным и технологически подготовленным.

Вместо того, чтобы посредством закона детально урегулировать специфические ситуации, при которых происходит несанкционированное списание денежных средств со счетов клиентов, законодатель, на взгляд г-на Емелина, предоставил им возможность предъявлять банкам претензии практически по любому случаю платежей, тем самым создав условия для необоснованных претензий, проще говоря, мошенничества.

По мнению генерального директора компании Gtur-IB Ильи Сачкова, вступающие с нового года требования закона “О национальной платежной системе” приведут к всплеску количества жалоб клиентов на хищения при дистанционном банковском обслуживании (ДБО), в результате чего их доля в общем количестве инцидентов составит 10—15%. На то, чтобы нивелировать этот всплеск, исключив из общего потока жалобы недобросовестных вкладчиков (т. е. мошенников), банкам и правоохранительным органам потребуется несколько месяцев.

Иной сценарий развития событий видится вице-президенту Банка ВТБ Карлу Сумману. Он полагает, что российские

фродстеры не настолько голодны, чтобы необдуманно лезть в новую приоткрытую юридическую лазейку, и несколько месяцев у них уйдет на исследование этой лазейки. Если она окажется прибыльной, то где-то через полгода может последовать всплеск фрода в ДБО при условии, что банки вместе с силовиками и законодателями за это время не сумеют принять меры противодействия.

Председатель совета директоров платежной системы HandyBank Сергей Черноморов считает нынешнюю редакцию девятой статьи, обязывающую выплачи-



В фокусе обсуждения на конференции AntiFraud Russia '2012 ст. 9 закона “О национальной платежной системе”

вать клиентам похищенные деньги в тех случаях, когда банки не сумеют доказать вину самих клиентов, несправедливой по отношению к банкам, а потому представляющей собой “бомбу замедленного действия”, время и масштабы детонации которой трудно прогнозировать. Закон, по его мнению, как бы заранее предполагает юридическую несостоятельность клиентов, прежде всего физических лиц, и своими статьями обеспечивает им преференции перед банками, что, на его взгляд, неправильно.

Имея в виду злоупотребления со стороны недобросовестных клиентов, г-н Черноморов сказал: “Конечно, преступники воспользуются предоставленной им возможностью “подойти” банки. Но как реально будет развиваться ситуация, во многом зависит от судебной власти. Если суды займут конструктивную позицию и при вынесении приговоров по ст. 9 будут считаться с заключениями технических экспертов, то законодательные нововведения не накроет банки лавиной претензий”.

Ведущий юрист общества защиты прав потребителей “Общественный контроль” Денис Ульянов призвал не усматривать в каждом клиенте злоумышленника. Добросовестных вкладчиков заведомо большинство, и с позиций защиты их интересов закон, по его мнению, выглядит весьма разумным, поскольку придает потребителям больше уверенности при обращении в банки. К сожалению, в судебной практике известны случаи, когда в рамках уголовных дел клиенты банков признавались потерпевшими от мошенников, однако утраченные деньги в рамках гражданских дел им не возмещались. Закон № 161-ФЗ позволяет исправить подобные ситуации.

Разъясняя положение закона, касающееся сроков выплат (которые, по мнению представителей некоторых банков, не определены), г-н Ульянов сказал: “Обратившийся в суд клиент может заявить срок выплаты, отталкиваясь от норм Гражданского кодекса РФ. Если же судом этот срок не будет признан как разум-

ный, то банки обязаны провести оплату за семь дней”. Надо понимать так, что более семи дней у банков не будет ни в каком варианте.

Выражая позицию рядового вкладчика, директор центра информационной безопасности компании “Инфосистемы Джет” Игорь Ляпунов отметил, что банки в связи с законом “О национальной платежной системе” стали внимательнее относиться к защите от мошенничества. Но клиентам не стоит обольщаться на этот счет. “Риски, связанные с возмещением ущерба потребителям, а также за-



траты на приобретение и использование средств противодействия фроду однозначно отразятся на стоимости банковских услуг”, — пояснил он.

По выражению г-на Черноморова, законодатель развернул ситуацию с рисками от мошенничества спиной к банкам. Это, однако, не означает, что она повернута лицом к клиентам. Увы, им не избежать разделения с банками рисков, связанных с фродом, поскольку это один из классических механизмов, используемых банками в борьбе с потерями от мошенничества. Начальник управления пластиковых карт ВТБ-24 Александр Бородин напомнил участникам конференции об этом способе снижения рисков — перекладывании их на клиентов.

Хотя это не единственный способ. Им банки пользуются наряду с другими: страхованием, принятием ущерба от рисков (т. е. выплатой штрафов, списанием похищенного и т. п.), организацией защиты (куда входит и информационная безопасность). Каждый из этих способов, как подчеркнул г-н Бородин, эффективен для своего вида рисков, но применять их следует только в совокупности.

Учитывая участие в предоставлении банковских услуг двух сторон — поставщика услуг и потребителя, — суд при разрешении споров, по мнению г-на Ульянова, должен исходить из того, что физические лица не являются специалистами ни в области информационной безопасности, ни в банковской деятельности. Поэтому если банк допускает риски на стороне потребителей, он обязан в письменной форме предупреждать их об этом. “Не думаю, что у такого банка будет много клиентов”, — предупредил он.

Как считает г-н Емелин, в случае хищения с применением высоких технологий банк обязан помочь клиентам разобраться в произошедшем, взять на себя инициативу и организацию поисков виновных, поскольку эти функции относятся к банковским предпринимательским рискам, а не к рискам потребителей. “Не в интересах банков ущемлять права клиентов, иначе они рискуют их, клиентов, по-

терять”, — соглашается он с представителем общества защиты прав потребителей “Общественный контроль”.

По мнению Бориса Мирошникова, до 2011 г. возглавлявшего Бюро специальных технических мероприятий МВД РФ, закон № 161-ФЗ демонстрирует волю государства защищать законопослушных потребителей банковских услуг. Однако государство должно реализовать механизм, обеспечивающий социальную справедливость как в отношении потребителей, так и в отношении поставщиков этих услуг. Задача заключается в том, чтобы ловить и наказывать преступников, а пострадавшей стороне возвращать похищенные деньги. Банки, как он считает, в состоянии более профессионально наладить взаимодействие с правоохранительными органами, нежели это могли бы сделать клиенты.

Действующий сотрудник управления “К” МВД РФ Валерий Стеклов указывает на то, что уже сегодня банки должны готовиться к новым видам мошенничества, связанным с возможными злоупотреблениями девятой статьей закона № 161-ФЗ (чего он пока не наблюдает). МВД со своей стороны старается оказывать содействие при разбирательстве нарушителей законов, меняет свои методы и процессы. “Идти в ногу со временем сложно, но необходимо”, — сказал он.

Чтобы к банкам не предъявляли претензий в результате хищений, совершенных с применением компьютерных технологий, считает г-н Сумманен, им важно понимать, какой защиты от мошенничества требуют от банков регуляторы. Нынешняя же ситуация в его видении такова, что сколь бы эта защита ни была изощренной и дорогой, выплат по инцидентам банкам не избежать.

В тех случаях, когда клиент успевает сообщить о несанкционированном списании денег с его счета, у банков, по мнению г-на Емелина, должен быть правовой механизм, позволяющий им приостанавливать процедуру перевода денежных средств раньше, чем они попадут в руки мошенников. Сегодня это делается только на основе частных договоренностей между отдельными банками, которые выстраиваются в зависимости от того, как эти банки оценивают риски, связанные с возвратом денег клиенту.

Некоммерческое партнерство “Национальный платежный совет” собирается предложить законодателям модель механизма кратковременной остановки перевода, за время которой клиенту должен быть обеспечен судебный механизм для подачи иска в рамках процедур, предусмотренных 27 гл. УПК (упрощенное судопроизводство), и на основании представленных клиентом доказательств принимались бы меры по иску или хотя бы по приостановке списания. По мнению г-на Емелина это даст банкам правовые основания для задержки зачисления денег на счет получателя вплоть до рассмотрения иска. Для этого, однако, необходимо внести поправки в ряд законодательных актов начиная с законов “О банках и банковской деятельности”, “О банковской тайне” и “О персональных данных”.

Подводя итоги обсуждения на конференции AntiFraud Russia '2012, можно констатировать, что у участников процессов, регулируемых законом 161-ФЗ “О национальной платежной системе”, нет единого мнения в оценке возможных последствий вступления в силу с 1 января 2013 г. п. 15 ст. 9 этого закона. Тем не менее каждый из них уже выбрал свою линию поведения и намерен придерживаться ее вплоть до прецедентов, связанных либо с особо крупными хищениями, либо с громкими судебными разбирательствами случаев мошенничества в банковской сфере.

Технологии и доверие как факторы развития ИТ-инфраструктуры ЦОДов

Роль ЦОДов как основы современной ИТ-инфраструктуры существенно возрастает. Обусловлено это экспоненциальным увеличением объемов информации и необходимостью ее централизованного хранения и обработки, а также

ИНТЕРВЬЮ

происходящим в настоящее время постепенным переходом к модели потребления и предоставления ИТ как услуги, в том числе в виде облачных сервисов. Это принципиально меняет архитектуру ИТ-инфраструктуры ЦОДа, направляя усилия разработчиков на поиски и реализацию конвергентных и интеграционных подходов к построению и функционированию ЦОДов.

О том, какими представляются ближайшие технологические перспективы развития ИТ-инфраструктуры ЦОДов, научному редактору PC Week/RE Валерию Васильеву рассказывает вице-президент и главный директор по технологиям подразделения по разработке решений для ЦОДов корпорации Cisco Пол Перес.



Пол Перес

PC Week: Что, на ваш взгляд, следует отнести к главным мировым достижениям в области решений для ЦОДов за последние 3–5 лет?

ПОЛ ПЕРЕС: Наиболее важным в этой области, как мне представляется, является переход в ЦОДах к применению распределённых вычислительных сред [fabric computing]. Они позволяют существенно оптимизировать хранение данных, обрабатывать большие данные, актуальность которых возрастает с каждым годом, и эффективно использовать виртуализацию, являющуюся на сегодняшний день обязательной технологией в ИТ-инфраструктуре ЦОДов.

Собственно, нашей компании принадлежит инициатива этого подхода в архитектуре ИТ-инфраструктуры ЦОДов. Ну а сейчас Cisco выпускает уже третье поколение своих продуктов, предназначенных для построения распределённых вычислительных сред.

PC Week: Как вы рекомендуете заказчикам поступать с наследуемыми ИТ-инфраструктурами при переходе к распределённым вычислительным средам?

П. П.: Когда заказчики используют гетерогенные среды, разнородные высокоуровневые средства автоматизации, как раз и проявляются лучшие свойства наших открытых интерфейсов, эффективно помогающих в организации управления смешанными средами. Недавно мы приоб-

рели молодую компанию Cloutria. Технология, которую она разработала, позволяет строить решения для управления сложными средами с единой точкой входа, объединяющими физические и виртуальные подсистемы ЦОДов, которые производит Cisco и ее партнеры. Среди таких подсистем назову платформу FlexPod компании NetApp, виртуальную инфраструктуру VSPEX компании EMC, вычислительную систему V-Block. Продукты Cloutria будут интегрированы в наши подсистемы UCS Manager и UCS Central, а также в виртуальный коммутатор Nexus 1000V.

PC Week: На стыках технологий наиболее часто случаются инновационные прорывы и открытия. ЦОД — сложный комплекс, объединяющий множество компонентов ИТ (и не только их), то есть фактически он является средоточием таких стыков. Как вы полагаете, стыки каких технологий, применяемых в ЦОДах, обещают в ближайшие 3–5 лет наиболее важные прорывы?

П. П.: Больших идеологических изменений мы ожидаем в области систем хранения данных, особенно в связи с распространением твердотельных накопителей — в пределах пятилетия, надо полагать, появятся их новое поколение. Я думаю, это даже изменит топологию вычислений в целом.

На сетевую инфраструктуру ЦОДов большое влияние оказывает появление и распространение программно-конфигурируемых сетей [Software-Defined Networks, SDN].

Большие перспективы в ближайшем будущем я вижу у гибридных облаков, особенно в плане обеспечения безопасности их использования, вернее, даже не обеспечения безопасности, а выстраивания технологии доверия при их использовании.

PC Week: Технологии доверия? Что вы имеете в виду?

П. П.: Безопасность чаще всего рассматривается как процесс недопущения к тем или иным ресурсам людей, не уполномоченных их использовать. Доверие, наоборот, исходит из предоставления доступа к ресурсам (уполномоченных) пользователей. Доверие лежит в основе нашей уверенности в том, что доступ получают именно — и только — те люди, которых мы уполномочили на это.

В ближайшие пару месяцев Cisco объявит о своих новациях в области гибридных облаков. Эти новации как раз относятся к безопасности и реализации концепции доверия в гибридной облачной архитектуре, к распространению правил работы, характерных для корпоративной среды, на публичные облака.

PC Week: Такие новации — результат собственных разработок Cisco или приобретенные технологии других компаний? А может быть, они родились в ходе совместной работы с партнерами?

П. П.: В наших новых предложениях будут задействованы и те и другие подходы. В них много наших собственных технических инноваций. Наряду с этим в них реализованы результаты Cisco, полученные при выстраивании отношений с партнерами. О них мы тоже объявим.

Кстати, недавно на конференции в Барселоне Cisco объявила о новом стратегическом партнерстве с компанией Citrix по трем направлениям: технологии совместной работы; облачные платформы; технологии доставки приложений и балансировки сетевой нагрузки. В предстоящем году мы намерены заключить несколько подобных договоров. Я работаю в Cisco недолго — около года. Однако уже убедился, сколь доверительно относится Cisco к своим партнерам.

PC Week: Какие внешние факторы, по вашему мнению, способствуют развитию области решений для ЦОДов, а какие, наоборот, мешают этому развитию?

П. П.: Тут существенную роль играет человеческий фактор. Например, желание лю-

дей принять ту или иную облачную модель. Если говорить о нынешних предпочтениях заказчиков, то сегодня практически все они хотят иметь свою собственную ИТ-инфраструктуру и заниматься “самообслуживанием”.

Распространение конвергентных ИТ-инфраструктур постепенно заставляет предприятия менять модель управления информационными технологиями, а вместе с этим меняется и распределение полномочий между специалистами компаний, что опять же приводит к коллизиям, связанным с человеческим фактором. Например, с появлением технологии FC over Ethernet между специалистами по корпоративным сетям и по системам хранения данных стали разгораться споры по поводу того, к зоне чьей ответственности эта технология должна относиться.

PC Week: Наверное, в данном случае третейским судьей выступают вендоры — обслуживать FC over Ethernet приходится тем сотрудникам, к профильной деятельности которых — сетевой или по системам хранения — вендоры отнесли эту технологию в продвигаемых ими решениях?

П. П.: На практике мы наблюдаем такую картину: сетевики обычно отвечают за физическую инфраструктуру, а команды обслуживания систем хранения берут в свои руки политики, отвечающие за хранение данных.

PC Week: По мере развития информационных технологий растет зрелость ИТ-разработчиков и ИТ-пользователей, и они все больше внимания уделяют вопросам безопасного использования ИТ. Какие проблемы информационной безопасности ЦОДов вы считаете наиболее актуальными?

П. П.: Проблемы ИБ особенно актуальны для многопользовательской [multi-tenant] среды ЦОДов. Опыт нашей компании свидетельствует, что на её решение нужно потратить весьма существенные средства.

Каждое решение для управления такой средой должно иметь архитектуру, позволяющую сразу нескольким системным администраторам одновременно работать с одной и той же физической средой. При этом они должны иметь доступ только к своим ресурсам. Удивительно, что на рынке сегодня много таких инструментов управления, которые такую архитектуру не поддерживают. А у нас они есть, например Cisco UCS Manager, Network Services Manager или продукты Cloutria.

PC Week: Благодарю за беседу.

Три с половиной планшетной платформы — шоу продолжается

МИХАИЛ АЛЬПЕРОВИЧ

Ровно год назад мы анализировали ситуацию на рынке планшетов и строили некоторые прогнозы на будущее. Теперь, по прошествии года, имеет смысл посмотреть, что же изменилось за это время и в какую сторону можно

ПЛАНШЕТЫ

корректировать прогнозы. Напомню, что под “тремя с половиной” платформами понималось следующее: Apple iOS + Android + Windows (Desktop + Metro). Сейчас формулу “полутора платформ” от Microsoft я немного переписал бы: Windows (8 + RT). Прогноз давался такой: в 2015 г. продажи планшетов будут примерно поровну разделены между платформами Apple, Google и Microsoft.

Итак, что же принес 2012 г.? Общие объемы продаж планшетов (по данным Gartner, с поправкой на рост продаж в конце года) должны были вырасти как минимум вдвое — с 61 млн. штук в 2011-м до примерно 122 млн. (а то и больше, учитывая, что планшеты являются хитом праздничных продаж) в 2012-м. Один

факт: в день Рождества было активировано 14,7 млн. планшетов! (по данным блога Flurry).

Новых игроков на рынке не появилось, что неудивительно. Apple, Android и две редакции Windows — это основные операционные системы на планшетном рынке. Другие ОС, в частности BlackBerry, только сократили свои позиции.

Apple — уверенный лидер. В свое время этой компании пророчили, что ее доля будет быстро падать: если в 2010 г. Apple была по сути единственным игроком на рынке планшетов, то в 2011-м ее Android-конкуренты активно росли, и предполагалось, что этот рост будет лавинообразным. Тем не менее в 2012 г. доля Apple если и снизилась, то совсем немного (прогноз Gartner — 61% в штучном выражении в 2012 г. против 67% в 2011-м). В III квартале 2012-го показатели Apple несколько упали, но это было до выпуска iPad mini и до начала рождественских распродаж, которые вносят заметный вклад в общий годовой объем и которыми мастерски пользуется Apple, в том

числе генерируя ажиотаж в своих знаменитых фирменных магазинах. По многим наблюдениям, новый миниатюрный планшет Apple стал лидером предпраздничных продаж.

Эксперты дружно опасаются, что iPad mini “отъедает” долю рынка у своих старших собратьев. Судя по некоторым признакам, это действительно так: ряд покупателей, которые ранее планировали приобрести iPad, изменили свой выбор в сторону mini-версии. Особенно данная тенденция заметна по продажам в Китае (а это 16% мировых продаж Apple) — там “мини” был мгновенно сметен с полок, в то время как большой iPad оставался доступным. Таким образом, рост iPad mini несколько тормозит рост большого iPad. В целом я не вижу в этом проблему. Это, скорее, означает, что Apple точно рассчитала как нишу, так и момент для выпуска нового гаджета. Компания не позволила широко распространиться моделям схожих габаритов Google Nexus 7 и новому Amazon Kindle Fire. По цене iPad mini, конечно, не пытается с ними конку-

рировать (хотя через некоторое время, например, после выпуска модели с дисплеем Retina можно ожидать снижения цены на первую модель). Другое дело, что iPad mini, очевидно, приносит своему производителю меньшую маржу — это может быть одной из причин падения рыночной стоимости акций Apple в конце года.

По мнению пользователей и профессиональных экспертов, новый размер сделав iPad еще более удобным — по-настоящему мобильным устройством. Действительно, iPad — гаджет относительно крупный, его просто так с собой не возьмешь, если ты пошел, например, выпить чашку кофе. А вот iPad mini можно положить в карман пиджака или в маленькую сумочку, он постоянно будет с пользователем. При этом у него достаточно большой экран, чтобы работать с бизнес-информацией. Очевидно, он найдет широкое применение и в личных целях, и в корпоративных. По качеству “железа” и ПО iPad mini находится на очень высоком уровне и заметно опережает своих конкурентов, ▶

Управление бизнес-процессами на пути к BPM 2.0

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

За прошедший год уровень зрелости российских компаний в области управления бизнес-процессами несколько вырос, но прогресс носит, скорее, медленный эволюционный характер. Об этом свидетельствуют результаты анализа

КОНФЕРЕНЦИИ за отечественного BPM-рынка, представленные директором BPM-практики компании “Логика бизнеса 2.0” Андреем Коптеловым

на очередном, восьмом форуме Business Process Management, проведенном фирмой ANConferences. По сравнению с 2011-м немного (с 43 до 49%) увеличилась доля компаний, описавших свои ключевые процессы, и уменьшился процент тех, где такое описание вообще не велось (с 11 до 4%). Как и прежде, около половины компаний для автоматизации бизнес-процессов применяют инструменты, входящие в состав комплексных систем ERP и СЭД, и лишь 18% используют для этого специализированные BPMS (Business Process Management System).

Впрочем, спектр подобных продуктов, применяемых в нашей стране, расширяется. Первые проекты на основе BPMS Pega BPM, разработанной одним из мировых лидеров этого сегмента компаний Pegasystems, выполнила фирма “Ланит — Би Пи Эм”, на сегодня единственный российский партнер этого вендора. Об одном из таких проектов рассказал генеральный директор “Ланит — Би Пи Эм” Денис Реймер. Специалисты его компании помогли описать и автоматизировать ряд бизнес-процессов в трех подразделениях Сбербанка — в операционном и розничном блоках и в правовом департаменте (в частности, связанные с выплатой компенсаций по вкладам, с управлением счетами юридических лиц, с рассмотрением кредитных заявок, выплатой военных пенсий, начислением зарплаты, ведением судебных процессов). Как отметил г-н Реймер, использование инструментария Pega BPM позволило обеспечить командную работу в облачной среде, возможность моделировать процессы только визуальными средствами и интеграцию с десятью функциональными приложениями.



Андрей Коптелов: “Как и прежде, около половины компаний для автоматизации бизнес-процессов применяют инструменты, входящие в состав комплексных систем ERP и СЭД”

О специализированном BPMS-решении Kofax, применяемом для автоматизации процессов, существенным элементом которых является потоковый ввод разнородной документации, рассказал ведущий консультант компании Kofax Дмитрий Зверков. Типичные задачи такого рода — ввод и обработка документов по страховым случаям или заявок на кредиты. Чтобы минимизировать объем ручной работы, система пытается пе-

реставрировать документы в электронную форму на самых ранних этапах процесса. Точкой ввода может служить не только сканер, но и планшет, смартфон, корпоративный портал, а исходный документ может быть как бумажным, так и факсом, почтовым отправлением, SMS-сообщением, файлом офисного приложения или PDF-формой. Наряду с задачами потокового ввода Kofax выполняет операции распознавания, классификации, извлечения ключевых данных и проверку их корректности. После чего эти данные поступают на

вход BPM-движка и обрабатываются по заданным алгоритмам. По словам Дмитрия Зверкова, система Kofax уже используется в ряде российских организаций — в “МегаФоне”, Рособоронэкспорте, ТНК-ВР, “Финаме” и др.

Еще одна не очень известная на отечественном рынке BPMS Bizagi нашла применение в компании “Геометрия”, производящей инженерные изыскания для строительства. Существует устоявшееся мнение о том, что BPM необходим в основном в крупных организациях с разветвленной оргструктурой, сложными сквозными процессами

и мощными потоками однотипных заданий. По словам генерального директора “Геометрии” Алексея Турчкова, его компания, скорее, должна быть отнесена к малому бизнесу: в четырех ее отделах работают всего 35 сотрудников. В свое время Алексей Турчков записался на курсы по BPMN (Business Process Model and Notation), проводимые фир-



Денис Реймер: “Специалисты “Ланит — Би Пи Эм” помогли описать и автоматизировать ряд бизнес-процессов в трех подразделениях Сбербанка”

мой “Бизнес-Консоль” (российским партнером Bizagi), в надежде, что эта нотация поможет ему описать основные регламенты и выпустить должностные инструкции. Однако уже в ходе обучения он задумался и о возможности автоматизации своих бизнес-процессов. Всего таких процессов четыре, и на первом этапе был автоматизирован самый сложный из них — обработка запросов. Он охватывает бухгалтерию, коммерческий, технический и плановый отделы. Первые результаты проекта таковы: загруженность руководителя снизилась вдвое, время на подготовку коммерческих предложений уменьшилось на 60—70% и примерно на столько же снизилось число ошибок.

Проект в “Геометрии” проиллюстрировал две важные тенденции, отмеченные в упомянутом выше исследовании российского BPM-рынка. За прошедший год заметно увеличилось число компаний, указавших, что основной целью описания бизнес-процессов была их регламентация и стандартизация

(75%) и автоматизация (73%). А ведь именно эти две цели преследовались руководством “Геометрии”. Как ни странно, практически все остальные побудительные мотивы (оптимизация, менеджмент качества, управление рисками) за год потеряли свою значимость. За этот же период существенно (с 40 до 60%) выросло число компаний, создавших в своей оргструктуре специальное BPM-подразделение (процессный офис). Кроме того, с 58 до 35% уменьшилось число организаций, где владельцами процессов были руководители функциональных подразделений, которые нередко выстраивали их исходя из своих собственных интересов. Разумеется, было бы странно заводить процессный офис в такой маленькой компании, как “Геометрия”, но надо отдать ей должное: за процессную политику здесь отвечает сам руководитель предприятия.



Алексей Турчов: “Благодаря автоматизации бизнес-процессов загруженность руководителя снизилась вдвое, время на подготовку коммерческих предложений уменьшилось на 60—70% и примерно на столько же снизилось число ошибок”

Обращает на себя внимание тот факт, что судя по представленным на конференции докладом, новые веяния, условно обозначенные Андреем Коптеловым как BPM 2.0, широкого распространения в нашей стране пока не получили. Суть новых подходов состоит в том, что они позволяют уйти от жесткой забюрократизированной концепции бизнес-процесса, не допускающей никаких отклонений даже в случае возникновения нестандарт-

ных ситуаций. К примеру, Subject-oriented BPM фокусируется на взаимодействии посредством обмена сообщениями субъектов (сотрудников), выполняющих каждый свое задание. За счет этого обеспечивается персонализированный взгляд на процессы, а необходимые изменения вносятся в модель процесса гораздо быстрее. А Social BPM способствует развитию инициативы участников процесса, которые не получают задания от системы, а активно конкурируют за исполнение каждого задания. При этом их зарплата рассчитывается с учетом результатов выполнения заданий, а сами задания

распределяются на основе рейтингов сотрудников. Больше свободы исполнителям предоставляет также Adaptive Case Management — адаптивное управление кейсами. Кейс — это некая ситуация, которая требует определенных действий для получения желаемого результата. В роли кейса может выступать страховой случай или судебное дело, требующие сбора и обработки тех или иных документов. По сути модель процесса ведения, к примеру, судебного дела представляет собой набор множества кейсов, учитывающих те или иные особенности конкретных дел.

Отмечается все более широкое применение в задачах BPM всевозможных аналитических инструментов, которые используются не только для контроля эффективности процессов, но и для восстановления их моделей по лог-файлам бизнес-приложений и ERP-систем (Process Mining). На очереди также управление бизнес-процессами с учетом ситуации, сложившейся в самой компании и на широком рынке непосредственно в данный момент (BI реального времени).

▶ что видно, в частности, из анализа жалоб пользователей трех мини-моделей — iPad, KindleFire и Google Nexus на сайте FixYa.com; единственная жалоба в отношении нового устройства касалась размера его экрана (что несколько странно слышать от покупателя модели “mini”).

Android за 2012 г. свои позиции особенно не укрепила, скорее, росла вместе с рынком: доля 32% в 2012-м (по прогнозам) против 29% в 2011-м. Эта ОС на рынке смартфонов свою большую долю заработала на недорогих устройствах. Вероятно, на планшетном рынке Google будет придерживаться той же стратегии. В настоящее время продается много различных моделей под эту операционную систему, они имеют определенный успех — здесь необходимо отметить несомненную популярность Amazon Kindle Fire и Nook Tablet компании Barnes & Noble (несмотря на их ориентацию на чтение книг). Но в бизнес-среде Android большого распространения не получила. Топ-менеджеры компаний в мобильной работе с корпоративными данными сохраняют верность iPad. Платформа Android применяется для автоматизации менее “топовых” функций — причем не столько на планшетах, сколько на смарт-

фонах; например, её использует линейный персонал, работающий на выезде. Полагаю, что одной из причин такой невысокой популярности Android в бизнес-среде является невысокая степень обеспечения информационной безопасности, уязвимость системы для вирусов (которых уже достаточно существует для Android и нет ни одного для iPad).

Что касается Windows 8/RT, то ее старт состоялся совсем недавно — в конце октября, и, образно выражаясь, еще не рассеялись клубы пыли на стартовой площадке. Когда же они рассеются (думаю, к концу I квартала 2013-го), станет ясно, умчалась ли машина Windows далеко за горизонт или все еще буксует на старте. Несколько моделей планшетов Windows 8/RT выпущено недавно, еще больше анонсировано на ближайшее время. В частности, Microsoft выпустила свой планшет Surface. Несмотря на опасения, что такой шаг отпугнет других разработчиков устройств, компания все же пошла на него, и, в общем, другие производители (давние OEM-партнеры Microsoft) сумели пережить этот факт.

Microsoft сделала сознательную ставку на то, что Windows на планшетах будет представлена как в принципиально новом виде — в интерфейсе Metro, так и в при-

вычном традиционном Desktop-варианте. Многие эксперты сейчас говорят, что такой двойственной позицией Microsoft “конфузит” покупателей. Но тут только время покажет, оправдается ли расчет Microsoft, получат ли её планшеты поддержку от миллиардной аудитории десктоп-пользователей — главным образом корпоративных. Несомненно, что многие готовы оценить возможность иметь на планшете привычные десктопные приложения. На распространение Windows на планшетах будет положительно влиять и широкий выбор ноутбуков с Windows 8 (в том числе — с тач-экраном), которые уже заполнили полки компьютерных магазинов. Да и клип певицы Ленки “Everything at once”, используемый в рекламе Windows 8, весьма неплох и крутится в моей голове уже несколько дней подряд.

Для корпоративного сектора ОС Windows 8 со всеми её привычными механизмами интеграции в корпоративную сеть и домены, с возможностью применения корпоративных политик безопасности, с антивирусами и т. п. имеет, конечно, преимущество перед другими планшетными платформами, поскольку позволяет ничего принципиально не менять в ИТ-инфраструктуре.

Однако преимущество, которое казалось одним из главных в прошлом году, — возможность установки на Windows-планшете мобильного Microsoft Office — так и не реализовано. Классический Office на планшете неудобен. А новой редакции Office в Metro-среде, которую Microsoft было бы логично выпустить, пока нет и непонятно, когда будет. При этом корпорация уже даже написала Office для iPad, но судя по всему, пока не договорилась с Apple о коммерческих условиях публикации в AppStore. Тем временем Google приобрела QuickOffice и обеспечила его вполне качественную работу с документами на iPad — традиционные проблемы с корректностью отображения, показом изменений, исправлений и комментариев, возможностью редактирования решены. Таким образом, Microsoft потеряла возможное преимущество уникальности. Но тем не менее если на Metro-планшете будет работать touch-ориентированный стандартный набор корпоративных приложений типа почты, Lync, портала, то это может стать достаточным основанием для консервативной части ИТ-директоров. Еще один фактор — цена. Если бы она была небольшой, такие планшеты можно было бы раздать сотрудникам.

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 15 ▶

“Счет серверов, работающих в среде Azure, идет уже на сотни тысяч”

Тема облачной платформы Azure была одной из центральных на прошедшей в конце ноября конференции TechEd '2012 Russia, ее в той или иной мере затрагивали многие докладчики, в том числе из числа большой группы экспертов штаб-квартиры Microsoft, приехавших в Москву из-за океана. Однако не будет большой ошибкой сказать, что особый интерес слушатели проявили к выступлению члена технического совета Microsoft Марка Руссиновича, который в последние годы работает в рамках группы Windows Azure над облачной операционной системой корпорации. Возможно, кто-то из российских ИТ-специалистов запомнил его неординарный доклад о вопросах создания и развития современных ОС, сделанный в жанре философско-футуристических рассуждений, перемежаемых обсуждением конкретных технических вопросов, на конференции “Платформа 2009” ровно четыре года назад. Хотя, наверное, в последние годы многие ИТ-профессионалы лучше знакомы с ним по его активным публикациям в корпоративном блоге Microsoft на тему теории и практики решения проблем в области архитектур и безопасности ОС. О текущей ситуации с развитием операционной программной платформы Microsoft с Марком Руссиновичем в кулуарах московской TechEd беседовал обозреватель PC Week/RE Андрей Колесов.

ИНТЕРВЬЮ

PC Week: Программа вашего участия в нынешней конференции затрагивает довольно большой спектр вопросов облачной платформы Microsoft. И все же — что из этого спектра можно было бы выделить в качестве главных пунктов?

МАРК РУССИНОВИЧ: Да, в этом году мой личный график работы на конференции довольно напряженный: за день у меня должно состояться четыре доклада — два по Azure и два по серверной Windows. Последние два с половиной года я работаю в группе Windows Azure и очень доволен, что тружусь в этом направлении, так как уверен, что именно тут сейчас происходят самые интересные вещи в мире ИТ. Причем речь конечно же идет не только о Microsoft, а об ИТ-рынке в целом. Как раз сейчас ИТ-отрасль переживает переход в третью фазу своего исторического развития, которое началось немногим более шестидесяти лет назад. Первые две — это длительная эпоха мэйнфреймов, потом наступил период клиент-серверной архитектуры, и вот теперь — начало облачной стадии, включающей и мобильность ИТ.

Если говорить о первостепенной цели моего участия в конференции — то это необходимость донести до аудитории понимание того, что мы находимся на пороге глобальных изменений в ИТ. При этом нужно сознавать, что это очень непростое время для всех участников рынка: как разработчиков, так и простых пользователей. Переход к “новой главе” в истории информационных технологий должен идти эволюционно, но то же время он будет сопряжен с серьезным пересмотром многих наших представлений о высоких технологиях. Процесс этот довольно сложный, поскольку при всем желании мы не можем все просчитать наперед, порой приходится двигаться методом проб и ошибок, и при этом конечно же ключевую роль играет постоянная обратная связь разработчиков и пользователей. Созданием ИТ нового поколения занимаются многие ведущие ИТ-компании мира, но я смею утверждать, что Microsoft является одним из безусловных лидеров этого движения “облачных



Марк Руссинович

пионеров”. Очень приятно сознавать личное участие в этом деле.

PC Week: Известный принцип корпоративного ИТ-рынка гласит, что реальное промышленное применение нового продукта может начинаться только в версии 3.0. Windows Azure как доступный — в той или иной мере — сервис имеет уже трехлетнюю историю. Как вы могли бы охарактеризовать степень его зрелости, готовности для реального рыночного применения? В какой стадии его освоения находятся потребители — тестового изучения, пилотных проектов или уже “боевого” использования?

М.Р.: Могу сказать, что сейчас счет серверов, работающих в среде Azure, идет уже на сотни тысяч, а число активных заказчиков именно в продуктивном варианте их применения этой осенью превысило 40 тыс. Рост пользователей идет очень быстро, превосходя все наши ожидания. Сейчас под Azure у нас в США задействованы два огромных дата-центра и идут работы по вводу в действие новых мощностей. Я знаю примеры компаний, в том числе достаточно крупных, у которых существенная часть “боевых” систем уже размещена в Azure. Кроме того, многие организации используют наш сервис для резервирования своих систем и хранения данных. Хотя, конечно, большая часть наших пользователей находится еще на стадии изучения и освоения возможностей Azure, в том числе в рамках пилотных проектов.

Я знаю, что на рынке есть некоторые сомнения в отношении уровня зрелости нашей платформы, но отношу это к тому, что общественное мнение в ИТ всегда в среднем отстает от фактического состояния дел, такая задержка на корпоративном рынке обычно составляет около двух лет (в потребительском все происходит намного быстрее). Так что мы должны, продолжая развитие и улучшение системы, больше и нагляднее показывать, что мы на самом деле имеем уже сейчас.

PC Week: Будет ли доступна платформа Azure в качестве распространяемого программного продукта для его развертывания на площадках заказчиков или независимых сервис-провайдеров? Microsoft явно не спешит переходить к такой модели распространения Azure (хотя о ее поддержке Стив Балмер говорил еще более двух лет назад), и по одной из версий проблемой тут является недостаточная готовность ПО к такому “отчуждаемому” применению.

М.Р.: Я уверен, что в техническом плане Azure вполне готова к реализации схемы лицензирования и передачи ПО. Думаю, что вопрос использования такой модели

связан с сугубо рыночной ситуацией, в том числе с наличием спроса на нее со стороны потребителей. Пока мы видим, что вариант поставки Azure в формате нашего собственного сервиса является наиболее оптимальным. Но при этом должен сказать, что уже сейчас у нас есть некоторое число заказчиков и партнеров, развернувших Azure на своих вычислительных мощностях. Недавно был подписан договор о лицензировании системы для крупнейшего китайского сервис-провайдера. Если такой вариант будет востребован рынком, мы дальше будем делать шаги в этом направлении.

PC Week: Прошедшим летом в составе платформы Azure появилась поддержка механизма виртуальных машин, реализующих модель использования ИТ-инфраструктуры в варианте IaaS. Опять же в ИТ-сообществе есть разные точки зрения на этот счет: это говорит об изменении стратегии Microsoft и признании корпорацией важности данного варианта для ее бизнеса или речь идет лишь о тактическом ходе компании для привлечения клиентов?

М.Р.: Постановка вопроса в целом вполне правомерна, учитывая, что Azure изначально была задумана как реализация модели PaaS, которую мы видели — и продолжаем видеть — в качестве главной перспективы развития ИТ-рынка. Но при этом всем понятно (и нам тем более — все же Microsoft не новичок в ИТ), что процесс должен идти эволюционно, обеспечивая непрерывность бизнеса, а значит, обеспечивая поддержку унаследованных систем и возможность их миграции в новые среды. Было бы наивно думать, что Microsoft или кто бы то ни было еще могли заставить пользователей делать то, что им не нужно, чего они не хотят.

Знаете, скорее всего, акцент именно на новую модель PaaS был сделан нами потому, что мы недооценили темпы роста спроса клиентов на облачные модели. Сначала казалось, что заказчики пойдут в облака, только имея в виду создание качественно новых облачных решений. Но быстро выяснилось, что предприятия заинтересованы в облаках также для поддержки и развития унаследованных приложений и архитектур. Так что, отвечая на ваш вопрос, я должен сказать, что речь идет именно о коррекции нашей стратегии. Мы поняли важность IaaS для развития ИТ-рынка в плане его движения в сторону облаков и занялись этой проблемой самым серьезным образом. Смею вас уверить, что реализация IaaS в нашей системе — это не “заплата на один сезон”, а продуманная стратегическая линия.

PC Week: Я знаю, что последние годы вы занимаетесь в основном серверными технологиями, но ведь еще совсем недавно занимались и вопросами настольных ОС. Во время вашего визита в Москву четыре года назад вы много говорили о будущей (на тот момент) Windows 7 и о перспективах ее развития. Вопрос понимания ИТ-сообществом развития настольных систем Microsoft и сегодня стоит довольно остро. Что вы можете сказать сейчас по этому поводу?

М.Р.: Да, ключевым моментом в развитии семейства Windows последних лет является то, что в дополнение к ядру “классического” Win API в Windows 8 появилась еще и система Win RT API. В десктопном варианте новой ОС поддерживаются оба набора, в Windows RT — только второй. Сейчас трудно сказать точно, как пойдет развитие этих двух направлений, в конечном итоге это зависит от объективных требований рынка. Но пока мы ориентируемся на то, что классический набор Win API будет совершенствоваться в рам-

ках серверного направления, а Win RT API — настольно-планшетного.

PC Week: А что вы можете сказать об обеспечении совместимости по поддержке приложений в средах Windows Server и Azure-PaaS? Все же вариант IaaS позволяет переместить локальные серверные приложения в облако Microsoft, а многим заказчиком хотелось бы иметь уверенность, что они смогут делать и обратное перемещение из вашей среды PaaS.

М.Р.: На самом деле между этими системами уже сейчас есть очень много общего, так как используются единые технологические подходы, хотя действительно совместимости “один в один” пока нет. И я не уверен, что потребность в реализации такой возможности есть. С одной стороны, потребность перемещения из Azure-PaaS в локальное размещение ИТ существует пока лишь в чисто теоретическом виде, на практике ее не видно. С другой — если мы будем подгонять новые среды под унаследованные приложения, то ограничим потенциал их развития, что тем же заказчикам совсем не нужно. Надо понимать, что нарушение совместимости в развитии ИТ — не очень приятный момент, но это, что называется, неприятность временная, которая с лихвой компенсируется возможностью преодоления ограничений унаследованных архитектур, выходом на новые перспективы развития. Мы считаем более правильным путь преодоления несовместимости приближением возможностей Windows Server к Azure, а не наоборот.

Приведу такой пример: если у вас есть приложение, написанное на .NET с использованием SQL Server, то его довольно просто можно преобразовать в облачный вариант, переведав пользовательский интерфейс в Web, а управление данными — в SQL Azure. Обратный переход сейчас крайне сложен, но мы планируем устранить этот недостаток. Нужно также сказать, что у нас есть методические и технические рекомендации для разработчиков, как создавать ПО, которое могло бы с минимальными усилиями работать и в серверной, и в облачной среде.

PC Week: По моим сведениям, некоторые серьезные российские разработчики не спешат переходить в среду SQL Azure, поскольку по своим возможностям это средство пока уступает SQL Server.

М.Р.: По некоторым вещам такое отставание пока действительно есть, но мы усиленно работаем, чтобы ликвидировать его, и могу сказать, что решение этой задачи не за горами. В целом скажу, что хотя развитие традиционного серверного ПО Microsoft будет продолжаться и в дальнейшем, все же наш магистральный путь — это платформа Azure со всеми ее многочисленными компонентами, спектр которых постоянно растет. Будет продолжаться сближение этих двух направлений в плане совместимости, но в основном за счет того, что серверная часть будет приближаться к облачной.

Вы, конечно, знаете, что с этого лета практически все возможности нашей облачной платформы стали доступны и в России. Я уверен, что это — взаимовыгодное событие, которое позволит вашим разработчиками использовать самые передовые технологии и модели разработки и распространения ПО, а Microsoft получит возможность расширять свой бизнес, опираясь на сотрудничество с российскими программистами, репутация которых в мире весьма высока.

PC Week: Спасибо за беседу.

О чем поведал очередной ESM-квадрант Gartner

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Если среди многочисленных “квадрантов Gartner” провести конкурс долгожителей, то его, скорее всего, выиграет исследование по рынку средств управления корпоративным контентом (ЕСМ, Enterprise Content Management).

АНАЛИТИКА Действительно, среднее время жизни многочисленных квадрантов этого ведущего мирового исследователя обычно редко превышает 4—5 лет, но ESM-квадрант живет уже более десяти лет, с начала нынешнего века, и, кажется, не собирается завершать свой жизненный цикл, пользуясь неизменным интересом аудитории. В чем же причина этого феномена?

Ответ тут представляется довольно очевидным: ЕСМ остается одним из ключевых направлений применения ИТ; более того, его роль на ИТ-рынке в целом неизменно возрастает. И это не является какой-то неожиданностью, данная ситуация была абсолютно прогнозируема, поскольку она вполне соответствовала тенденции проникновения ИТ в общественную жизнь, при которой в сфере применения ИТ неизменно возрастает объем и спектр задач по работе с неструктурированным контентом. При этом стоит отметить и такой парадокс: в свое время появление самого термина ЕСМ и определение соответствующего ему рынка вызвали немало споров в плане понимания круга его проблематики. Но, как это ни странно, именно этот термин оказался весьма жизнеспособным и демонстрирует удивительную устойчивость.

Отметим также, что в России тема ЕСМ давно пользуется особым интересом еще и потому, что местный аналогичный рынок (который традиционно обозначается как СЭД, системы электронного документооборота) в течение всей своей истории (около 20 лет) развивается во многом по своим специфическим направлениям и законам, но все же неизбежно, хотя и не очень быстро, приближается к общемировой структуре. Поэтому анализ ситуации и тенденций на мировом рынке очень важен для понимания перспектив развития данной отрасли в нашей стране.

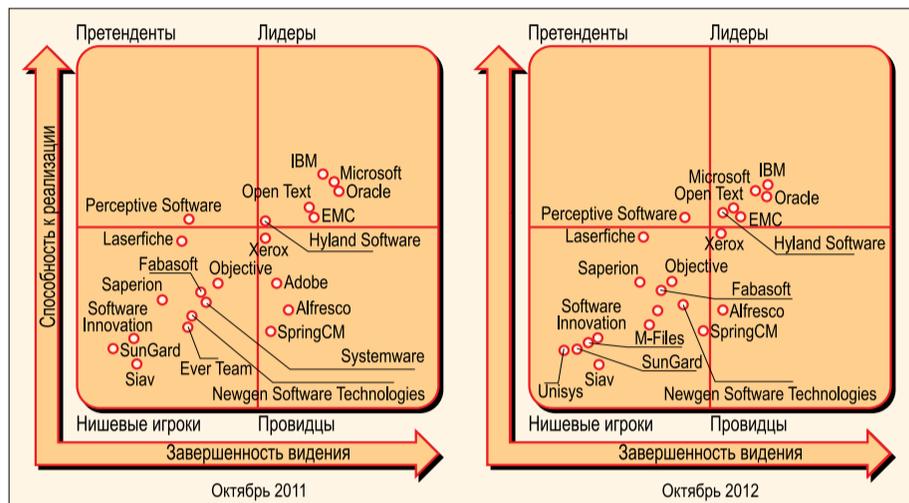
Общее состояние рынка

Одним из самых важных элементов исследований Gartner является используемая этой компанией таксономия (структуризация) рынка с выделением его ключевых составных частей. На протяжении уже более 10 лет структура рынка ЕСМ сохраняет в целом завидную стабильность, но все же ее состав (традиционно ограниченный 6—7 элементами) регулярно уточняется.

В очередном отчете “Magic Quadrant for Enterprise Content Management”, опубликованном в конце 2012 г., аналитики Gartner используют такую же таксономию, как и годом ранее: управление документами, управление записями, управление бизнес-процессами, обработка изображений, управление Web-контентом (WCM), управление социальным контентом и расширенные компоненты по работе с кон-

тентом. При этом подчеркивается, что в поле зрения ESM-квадранта попадают только поставщики, имеющие комплексные ESM-решения, покрывающие в значительной степени весь спектр данной проблематики. Но тут нужно отметить, что на рынке существует достаточно большое число игроков, специализирующихся лишь на отдельных направлениях.

Доли разных составных частей ESM-рынка отчасти изменяются с годами, что в известной мере отражает изменения в спросе на решения тех или иных задач заказчиков (см. таблицу). В условиях



Магический квадрант для рынка средств управления корпоративным контентом, 2011, 2012 гг. (Gartner)

смещения корпоративного информационного пространства в сторону Интернета несколько неожиданным выглядит снижение доли WCM. Столь же удивительным кажется и увеличение затрат на обработку графических образов документов, но объяснение этому парадоксу давно известно: увеличивается вовлеченность бумажных документов в сферу ИТ-автоматизации, кроме того, данные средства широко используются и для преобразования чисто электронного контента.

В целом ESM-рынок продолжает расти устойчиво высокими темпами: по оценкам Gartner, в 2011 г. его объем составил 4,3 млрд. долл., что на 11,1% выше показателя 2010-го (год назад компания прогнозировала ежегодный рост 11,4% на пятилетнюю перспективу). Рост обеспечивается за счет того, что предприятия начинают в большей степени использовать потенциал ESM-средств, понимая, что данные технологии помогают повысить эффективность их бизнеса. В частности, эксперты Gartner отмечают, что компании шире применяют композитные контентные приложения (ССА), развитие которых является сейчас одним из главных драйверов роста рынка в целом.

В то же время многие ESM-вендоры предлагают также облегченные облачные решения, ориентированные во многом на новые рыночные потребности, преследуя при этом цель предотвратить переход своих клиентов на использование популярных облачных сред хранения файлов, которые обладают ограниченной ESM-функциональностью. Эти задачи расширения своего рыночного ассортимента некоторые ведущие вендоры выполняют традиционными методами приобретения специализированных разработчиков (например, EMC купила компанию Syncplicity) и создавая собственные решения (Oracle предлагает теперь Oracle Social Network, а OpenText — Tempo). Однако общей чертой всех типов инструментов является то, что они в значительной степени нацелены на новое поколение пользователей, которые предпочитают работать в режиме сотрудничества или синхронизации файлов с помощью мобильных устройств. Все это помогает расширять сферу применения ESM-средств, оправдывая инвестиции

разработчиков в создание новых технологий. По мнению Gartner, поддержка мобильной работы в ближайшие годы станет обязательной функцией всех ESM-систем, которые при этом сами будут все больше превращаться в сетевые распределенные среды.

Распределение сил

Если же посмотреть на собственно квадрант, отображающий расстановку сил игроков на этом рынке, то можно отметить, что на нем не произошло сколь-нибудь радикальных изменений за последний год

(см. рисунок). Вошедшая еще два года назад в сектор “лидеры” компания Hyland Software заметно упрочила свое положение, подойдя вплотную к таким грандам, как Open Text и EMC. В ведущей же тройке рынка (IBM, Microsoft, Oracle) с не очень заметным отрывом вперед вышел “Голубой гигант”, а Microsoft немного откатилась назад по оси “завершенность видения”.

В секторе “провидцы” (в эту категорию входят компании с хорошим технологически-методическим потенциалом) осталось две компании (Xerox и Alfresco) из четырех: SpringCM вернулась в многочисленную группу нишевых поставщиков, а Adobe вовсе пропала из графика Gartner. Авторы отчета объясняют это тем, что интересы данного вендора сместились в сторону WCM и поддержки пользовательских сервисов. Единственный представитель группы “претенденты” — компания Perceptive Software — продолжает продвигаться в сторону сегмента лидеров. В составе нишевых игроков появились два новичка — Unisys и M-Files.

Основные целевые задачи заказчиков

Говоря о развитии ESM-рынка, Gartner подчеркивает, что главной движущей силой тут является стремление клиентов совершенствовать собственный бизнес, и выделяет несколько целевых задач.

• **Повышение эффективности.** Более высокое качество исходной информации может способствовать принятию наиболее оптимальных деловых решений с одновременным снижением затрат сил и времени на их выработку. Например, системы поддержки работы проектных задач в значительной степени базируются именно на использовании ESM. Репозитории баз знаний, основанные на ESM, могут помочь компаниям выработать собственную конкурентоспособную индивидуальность, ускорить внедрение инноваций, в том числе уникальных, и улучшить службы работы с клиентами.

• **Снижение операционных затрат.** Электронное управление и доставка данных с использованием форматов электронного биллинга и многоканальных способов взаимодействия с целью обеспечения отдельных пользователей и проектов в целом релевантной информа-

цией требуют оптимизации этих бизнес-процессов с помощью WCM-инструментов. Затраты тут могут быть снижены в результате консолидации распределенных хранилищ контента и использования средств управления унаследованным контентом.

• **Оптимизация бизнес-процессов.** Обычно создание ESM-решений в компаниях начинается с использования средств обработки образов документов и управления документами для работы с многообъемным контентом в разного рода повторяющихся деловых операциях. Подобные транзакционные виды ESM-средств являются весомым фактором повышения эффективности критически важных процессов в организации.

• **Соответствие нормативным требованиям по поддержке архивов и обеспечение возможностей “электронного исследования” (E-Discovery).** Компании рассматривают ESM как главное средство поддержки полного жизненного цикла информации — от ее создания до уничтожения. В этом плане ESM-средства предлагают нужный уровень поддержки для широкого спектра предприятий, начиная от интеграции с пакетом Microsoft Office Suite для управления авторским (индивидуальным и групповым) контентом и заканчивая использованием разного рода метаданных для автоматизации процесса категоризации контента. Компании, использующие эти средства, обычно демонстрируют более высокий уровень управления информацией, что позволяет им проактивным образом встречать возникающие юридические проблемы.

• **Привлечение и удержание клиентов.** Использование WCM-средств позволяет предприятиям применять Web-технологии для широкого спектра операций по динамическому, основанному на обмене информацией, взаимодействию с клиентами. Публикация и структуризация социального медиаконтента — одно из новых направлений применения WCM.

Три с половиной...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 13

Все сходится во мнении, что у Microsoft пока не хватает умения работать на потребительском рынке — сравнение сети фирменных магазинов Apple и Microsoft вполне может подтвердить это. Но у Microsoft есть и успешные примеры выхода на потребительский рынок — это X-box. На корпоративном рынке у компании гораздо более сильные позиции — ее все хорошо знают и активно используют ее продукты.

Подводя итог, можно сказать, что общая интрига сохраняется. Microsoft достигла промежуточных целей: операционная система выпущена, производители достаточно охотно поддерживают ее. Дальше дело за пользователями. На потребительском рынке прогнозы для Microsoft пока не очень оптимистичны. Уже есть Android-планшеты и iPad, удовлетворяющие практически любые запросы в разных ценовых категориях. В корпоративной же среде позиции Android остаются слабыми, и у Microsoft есть все шансы стать как минимум планшетной платформой номер два. Можно предположить, что к концу 2013 г. мы будем наблюдать следующую картину: в годовом объеме продаж планшетов на потребительском рынке распределение между Apple, Android и Windows составит примерно 60:30:10%, на корпоративном — наоборот, 60:10:30% соответственно.

В любом случае конкуренция полезна — пользователь от нее только выигрывает.

Доли отдельных направлений на ESM-рынке (Gartner, 2012)

Направления	Рыночная доля в 2012 г., %	Изменение в 2012—2011 гг., %
Управление документами	15	0
Управление Web-контентом	7	-3
Управление записями	13	+3
Обработка изображений	18	+3
Управление социальным контентом	15	0
Workflow/BPM	22	-3
Расширенные компоненты	10	0



ИТ-безопасность: итоги и тенденции 2012 г., перспективы 2013-го

ВАЛЕРИЙ ВАСИЛЬЕВ

Обратившись по традиции в начале нового года к экспертному сообществу, еженедельник PC Week/RE анализирует положение дел в области информационной безопасности (ИБ), сложившееся за прошедший год, и строит прогнозы на год предстоящий.

Кибероружие

Наиболее громкие заявления экспертов в области информационной безопасности прошедшего года относятся к констатации распространения и использования кибероружия в самых разных сферах жизни человеческого общества — в политике, экономике, науке, технике и т. д. От стандартных средств взлома кибероружие отличается сложностью разработки и применения, когда активно используются технологии целевых долговременных атак (Advanced Persistent Threat, АРТ), обеспечивающих скрытность проведения атаки на протяжении долгого времени — вплоть до нескольких лет. При этом эксперты за-

являют о том, что создать кибероружие за два-три года по силам практически любой стране.

Высокую эффективность атак класса АРТ продемонстрировал взлом сертификатов программ компании Adobe, обнаруженный ею в конце сентября прошлого года. Этот взлом злоумышленники использовали для легитимации своих вредоносных программных разработок. Важно отметить, что сертификаты Adobe хранились с соблюдением правил обеспечения безопасности в специализированном аппаратном модуле, где среди прочих мер была задействована и криптозащита. И тем не менее сервер, выполнявший запросы на подпись программных кодов компании, был взломан.

Технология АРТ в данном примере открыла путь вредоносам в “белые списки” через взлом хранилища сертификатов, нарушив тем самым работу одного из эффективных и широко применяемых в настоящее время механизмов компьютерной защиты. Эксперты указывают и еще на один способ нарушения работы репутационных защитных механизмов — взлом непосредственно хранилищ “белых списков” с целью добавления в них регистрационных данных вредоносных программ.

Самая недавняя новость на тему применения кибероружия поступила в январе 2013 г. из “Лаборатории Касперского”. Она касается проведенного ее специалистами исследования масштабной кибератаки, получившей название “Красный октябрь”. Как информирует “Лаборатория Касперского”, акция эта проводилась злоумышленниками с 2007 г. с целью шпионажа в отношении дипломатических, правительственных и научных организаций, предприятий энергетики (в том числе ядерной) и космических агентств разных стран мира. Острые атаки направлены на страны Восточной Европы, Центральной Азии и бывшие республики СССР.

Кибероружие применяется не только для шпионажа, но и в диверсионных целях, в том числе с нанесением материального ущерба. Так, в августе прошлого года в ходе атаки Shamoon было выведено из строя более 30 тыс. компьютеров крупной нефтяной компании Saudi Aramco.

Характерно, что о виновниках применения кибероружия во время кибератак можно только догадываться исходя из того, кому эти атаки были выгодны. Эксперты отмечают, что располагать кибероружием и использовать его могут как государственные структуры (кибершпионаж, кибервойны), так и отдельные группы людей, которые руководствуются либо преступными мотивами (киберпреступность), либо стремлением к социальной справедливости (хактивизм).

Согласно прогнозам аналитиков корпорации Symantec, начиная с 2013 г. конфликты между государствами, организациями и даже отдельными лицами в значительной степени перейдут в киберпространство. При этом цель кибератак в основном будет состоять в том, чтобы причинить противнику ущерб или продемонстрировать свою силу, заявив таким способом о себе.

В прицеле злоумышленников — мобильные платформы

Эксперты отмечают лавинообразный рост числа вредоносных программ для мобильных платформ Android. По данным “Лаборатории Касперского”, в 2012 г. их количество увеличилось примерно в шесть раз по сравнению с 2011-м и в пять раз превзошло суммарное число образцов вредоносных программ для Android, зарегистрированных Лабораторией с 2005-го по 2012 г. Компания Trend Micro прогнозирует рост числа таких программ с 350 тыс. в 2012-м до 1 млн. в 2013-м.

Причина заключается в популярности и слабой защищенности этой платформы. Эксперты из “Лаборатории Касперского” рекомендуют специалистам, связанным с её развитием, воспользоваться опытом, накопленным за время жизни платформы Windows, чтобы не повторять уже выявленные стратегические ошибки развития операционных систем широкого использования в судьбе Android.

По мнению Марии Каншиной, менеджера по развитию бизнеса компании “Информзащита”, недостатка в технических средствах защиты мобильных устройств на рынке сегодня нет. Однако разработчики пока не предлагают единого решения, которое позволяло бы обеспечить и централизованно управлять безопасностью сразу всех типов конечных точек пользовательского доступа. У г-жи Каншиной есть уверенность, что подобные продукты появятся на рынке в ближайшем будущем.

В 2012 г., отмечает генеральный директор компании “ДиалогНаука” Виктор Сердюк, возникла острая необходимость обеспечения удаленного доступа к корпоративным ИТ-ресурсам с мобильных устройств пользователей, включая мобильные телефоны и планшеты. Это привело к появлению на рынке специализированных продуктов по организации защиты такого доступа. Решения эти обеспечивают дополнительную аутентификацию пользователей, а также криптографически защищенное VPN-соединение, в том числе с возможностью применения отечественных средств шифрования. В нынешнем году г-н Сердюк прогнозирует увеличение спектра предлагаемых решений по организации удаленного доступа мобильных пользователей.

“Мобилизация” корпоративных пользователей стимулирует рост спроса на системы Mobile Device Management (MDM), который, как полагают наши эксперты, продолжится в наступившем году. Однако согласно оценке Владимира Овчарука, заместителя директора департамента внедрения и консалтинга компании LETA, MDM-системам пока еще не хватает полноты функциональности, а также удобства при эксплуатации и развертывании.

В условиях набирающего популярность движения BYOD (“принеси свое устройство в офис”) важной функцией MDM-систем становится способность отделять пользовательские данные от корпоративных. Для этой цели, как отметил Владимир Удалов, руководитель направления корпоративных продуктов в странах развивающихся рынков компании “Лаборатория Касперского”, используются “обернутые” (контейнеризированные) приложения.

Наши эксперты



ВЛАДИМИР ОВЧАРУК,
заместитель директора департамента внедрения и консалтинга, LETA



АЛЕКСЕЙ САБАНОВ,
заместитель генерального директора, “Аладдин Р.Д.”



ВИКТОР СЕРДЮК,
генеральный директор, “ДиалогНаука”



ВЛАДИМИР УДАЛОВ,
руководитель направления корпоративных продуктов в странах развивающихся рынков, “Лаборатория Касперского”



МИХАИЛ ЧЕРНЫШЕВ,
технический консультант, McAfee в России и СНГ

Наши эксперты



МАРИЯ КАНШИНА,
менеджер по развитию бизнеса, “Информзащита”



РОМАН КАРАСЬ,
начальник отдела маркетинга, CPS



РОМАН КОБЦЕВ,
директор департамента развития и маркетинга, “ЭЛВИС-ПЛЮС”



РОМАН КРЮЧКОВ,
технический директор, группа USN



ЕВГЕНИЙ КУРТУКОВ,
руководитель отдела поддержки продаж, “Аксонфт”



ВЛАДИМИР МАМУКИН,
директор по информационной безопасности, Microsoft в России

Суть такой технологии состоит в том, что приложение, обрабатывающее и сохраняющее корпоративные данные на мобильном устройстве, требует от пользователя дополнительной авторизации для доступа к этим данным. Кроме того, здесь применяется дополнительное шифрование данных контейнера, запрещается их копирование из контейнера вовне и передача в другие приложения.

Вместе с тем, по выражению Романа Кобцева, директора департамента развития и маркетинга компании “ЭЛВИС-ПЛЮС”, тема BYOD остается для российских компаний “светлым послезавтра”. Он считает, что ситуация в настоящее время такова: пока личные мобильные устройства сотрудников не наносят заметного урона корпоративной безопасности, на них просто не обращают внимания. Но как только урон превышает некий приемлемый для компании уровень, их тут же запрещают. Никакой интеграцией программы BYOD в общую архитектуру ИБ российских предприятия в массе своей пока заниматься не собираются.

Конец мифа безопасности Mac-платформы

Согласно данным “Лаборатории Касперского”, в прошлом году троян Flashback заразил более 700 тыс. компьютеров Mac. По оценкам специалистов Лаборатории, ▶

► это самое крупное массовое заражение платформы MacOS X. Его причинами, по мнению экспертов, стали, с одной стороны, слепая вера многих поклонников Mac`ов в априорную безопасность своих компьютеров, а с другой — неоперативное исправление корпорацией Oracle уязвимостей в платформе Java (в результате, как свидетельствуют данные аналитических компаний, более половины регистрируемых ИБ-специалистами атак направлено на уязвимости Java и четверть — на уязвимости Adobe Reader). Очевидно, что пользователям MacOS не миновать того же пути, каким прошли пользователи Windows, у которых антивирусная защита установлена сегодня на более чем 90% компьютеров.

Тенденции в корпоративной защите

Результаты проведенного еженедельником PC Week/RE опроса позволяют ранжировать основные угрозы корпоративной безопасности так, как их видят не только специалисты ИБ-служб, но и обычные сотрудники, причастность которых к ИБ обусловлена их должностными обязанностями.

Преобладающим в российских компаниях фактором ИБ-риска является сегодня халатность в отношении политик ИБ со стороны рядовых сотрудников. Такую особенность российского персонала отметило более 80% респондентов. При этом на подобную же халатность со стороны разного уровня руководителей указывают в полтора раза меньше участников опроса. Вместе с тем о недостаточном внимании руководства к организации ИБ свидетельствовало почти 60% опрошенных.

О слабой организации информационной безопасности в российских компаниях говорит тот факт, что почти половина тех, кто принял участие в опросе, отметили неосведомленность рядовых сотрудников в отношении политик ИБ на своих рабочих местах. Увы, высока доля (35%) такой неосведомленности и в менеджерской среде.

В трети российских компаний остается актуальным злонамеренный инсайд со стороны рядовых сотрудников. А вот инсайд со стороны руководителей участники опроса считают явлением в три раза более редким. Взлома ИТ-систем злоумышленниками извне опасаются примерно в 24% российских компаний.

Несоответствие требованиям регуляторов, согласно результатам нашего опроса, корпоративные ИТ-пользователи относят к низким рискам — на них указывают 18% респондентов.

Консолидация корпоративных средств обеспечения ИБ, на которую эксперты обращают внимание на протяжении нескольких последних лет, по мнению Михаила Чернышева, технического консультанта McAfee в России и СНГ, продиктована не только (и не столько) желанием снизить операционные расходы на поддержку информационной безопасности, сколько

стремлением через объединение всех модулей ИБ в единую экосистему реализовать проактивный режим защиты, без которого ИБ в современных условиях неэффективна, если не сказать невозможна.

Важной составляющей корпоративной системы безопасности становится анализ угроз. По словам г-на Чернышева, в мире уже немало реализовано проектов по централизации управления ИБ, охватывающих наряду с традиционными ИБ-средствами также и средства безопасности облачных сервисов.

Консолидация ИБ-ресурсов служит базой для перехода к централизованному управлению безопасностью, при этом, как отмечает Роман Кобцев, компании все чаще обсуждают варианты риск-ориентированных подходов, хотя до практического их ввода в действие дело пока доходит редко.

Роман Карась, начальник отдела маркетинга компании CPS, отмечает снижение рисков, связанных с отказами ИТ-инфраструктуры. Данный факт он объясняет постепенным переводом ИТ-ресурсов в ЦОДы высокой надежности, причем делают это не только крупные компании, но и представители среднего и малого бизнеса и даже владельцы домашних офисов. При этом приоритеты в обеспечении корпоративной ИБ смещаются в сторону защиты критических данных и повышения надежности информационных систем.

Для оперативного реагирования на ИБ-инциденты, согласно наблюдениям г-на Карася, крупные компании активно осваивают функционал центров управления инцидентами ИБ (Security Operation Center, SOC), а отдельные средние предприятия в целях централизации управления ИБ создают аналогичные по задачам группы специалистов или мини-SOC. В 2013 г. эта тенденция, как он полагает, закрепится, причем особое внимание в управлении информационной безопасностью компании будут уделять защите критически важных данных, улучшению политик безопасности, повышению культуры использования информационных систем.

Консолидация средств и централизация управления ИБ, как отмечает Виктор Сердюк, привела к существенному росту спроса в 2012 г. на решения класса управления информацией о безопасности и о событиях безопасности (Security Information and Event Management, SIEM). Внедрение таких решений позволяет существенно снять нагрузку с ИБ-администраторов и автоматизировать процессы управления инцидентами. Тенденции, связанные с ростом количества проектов по централизованному мониторингу событий ИБ, по его мнению, сохранятся и в 2013-м.

Подход большинства крупных вендоров к консолидации ИБ-средств и централизации управления ИБ, как заключает Владимир Удалов, состоит в том, чтобы расширять свою продуктовую линейку за счет поглощения небольших компаний, формируя в результате коммерческие комплек-

сы, объединяющие несколько разных продуктов под одним зонтичным брендом. Этот подход, как он полагает, с одной стороны, позволяет быстро наращивать функционал таких комплексов, но с другой — чреват слабой интеграцией компонентов, которые могут работать несогласованно, не поддерживать единые сквозные политики и централизованное управление. Поэтому предпочтительным он считает комплексы моновендорные, т. е. от начала до конца созданные одним разработчиком.

Отмечая высокую безопасность ОС Windows 8, которая стала в области ИТ важной новостью прошлого года, эксперты из компании Trend Micro одновременно констатируют низкие темпы ее распространения в корпоративной среде. Они полагают, что в наступившем году доминирующей группой, которая сможет оценить преимущества улучшенных средств защиты новой ОС, окажутся домашние пользователи. По прогнозам аналитиков из Gartner, широкое корпоративное использование Windows 8 начнется не раньше 2014 г.

На фоне всеобщего признания актуальности угроз от инсайда (как злонамеренного, так и обусловленного неинформированностью или разгильдяйством пользователей) российский рынок DLP, согласно данным компании Anti-Malware.ru за 2012 г., вошел в фазу быстрого роста и в ближайшие пару лет будет расти на десятки процентов в год.

В то же время результаты опроса, проведенного еженедельником PC Week/RE, позволяют констатировать невысокую заинтересованность со стороны корпоративных заказчиков в юридической значимости результатов работы ИБ-систем, отличных от DLP. Хотя, казалось бы, при тенденции к консолидации данных, получаемых от корпоративных ИБ-систем, и к их централизованной обработке задачи так называемой апостериорной защиты от утечек чувствительной информации могли бы решаться и без развертывания DLP-систем. Факт отсутствия интереса к юридической значимости результатов работы ИБ-систем в среде российских корпоративных пользователей может быть связан с тем, что компании предпочитают предотвращать утечки, нежели бороться с ними через юридическое преследование тех, кто их допустил.

Обращаясь к теме юридической значимости функционирования корпоративных ИБ-систем, Алексей Сабанов, заместитель генерального директора компании «Аладдин Р.Д.», указывает на то, что в своей практике он такого понятия не встречал. Зато, отмечает он, есть широко распространенное понятие юридической силы электронного документа (ЮСЭД), есть принятое ИБ-сообществом понятие юридически значимого электронного документа (ЮСЭД), есть принятое ИБ-сообществом понятие юридически значимого электронного документа (ЮСЭД). В 2012 г. вопросы ЮСЭД активно обсуждались на РКИ-форумах в Киеве и Санкт-Петербурге, а также на парламентских слушаниях, прошедших 23 ноября

2012 г. в Совете Федерации РФ. Алексей Сабанов считает, что если все рекомендации, выработанные этими мероприятиями, утвержденные по итогам парламентских слушаний и направленные в адрес Федерального Собрания и Правительства России, будут выполнены, то в создании российского юридически значимого электронного документооборота произойдет реальный прорыв, по крайней мере с точки зрения его нормативно-правового обеспечения.

ИБ СПО

Евгений Куртуков, руководитель отдела поддержки продаж компании «Аксонфт», отмечает, что несмотря на бурное развитие СПО, вопросы, связанные с обеспечением его информационной безопасности, затрагиваются редко. Он полагает, что связано это отчасти с бытующим в среде пользователей СПО мнением о том, что для Linux нет вирусов, отчасти с тем, что некоторые СПО-вендоры сертифицируют свои решения как средства защиты, формально закрывая этим требования регуляторов. По мнению г-на Куртукова, с появлением в России крупных СПО-проектов обеспечению информационной безопасности СПО будет уделяться больше внимания.

Как полагает Михаил Чернышев, в 2013 г. использование СПО в России, скорее всего, будет иметь лишь академический интерес, что, по его наблюдениям, происходило и в прошлом году. Он считает, что свободно распространяемые программные решения не конкурентоспособны по критериям ИБ в сравнении с решениями корпоративного класса. Рост спроса на СПО-решения если и будет зафиксирован, то лишь в сегменте среднего и малого бизнеса. Сегмент крупных компаний, на его взгляд, перенасыщен разрозненными неинтегрированными ИБ-решениями. Практического применения, включает он, свободно распространяемое ПО для защиты информации традиционно не находит в силу возросших требований к безопасности.

Облака. Веришь — не веришь?

Корпоративное использование облачных сервисов тормозит недостаточная правовая проработка сферы отношений между провайдерами и потребителями облачных услуг и порождаемая этим проблема недоверия между ними. Компании (те, которым это по средствам) предпочитают строить свои частные облака. Все прочие (средний и малый бизнес, индивидуальные пользователи) погружаются в облачные сервисы на свой страх и риск, не имея достаточных юридических гарантий разрешения возможных конфликтных ситуаций.

Основной нерешенной проблемой безопасности облачных сред Алексей Сабанов считает отсутствие метрик и инструментов измерения ИБ для облаков (и тем более

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 19 ►

Электронная подпись для мобильных устройств



Secure MicroSD

с российской криптографией

- » Для планшетов и смартфонов (Android, Linux, Windows)
- » Для ноутбуков и ПК

- » Поддержка смарт-карт с сертифицированной российской криптографией для iPad, iPhone
- » Электронная подпись, работа с цифровыми сертификатами



Аладдин РД

ЗАО «Аладдин Р.Д.»
Тел.: +7 (495) 223-00-01

aladdin@aladdin-rd.ru
www.aladdin-rd.ru

Безопасность клиентского удаленного доступа

ЕЛИЗАВЕТА СПАСЕННЫХ, МЕНЕДЖЕР ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА КОМПАНИИ "ИНФОРМЗАЩИТА"

Вопросы обеспечения безопасности клиентского удаленного доступа в последнее время не теряют своей актуальности. На тему удаленного доступа регулярно публикуют свои отчеты аналитические компании (в том числе IDC и Gartner). Средства защиты удаленного доступа клиентов к ресурсам совершенствуются буквально с каждым днем. Объектом защиты в первую очередь является информация, к которой клиенты получают доступ в рамках дистанционного получения услуг (платежная информация, персональные данные, коммерческая тайна или иная информация ограниченного доступа и т. д.). К таким услугам чаще всего относят государственные сервисы, дистанционное банковское обслуживание или интернет-банкинг, электронную коммерцию.

Обеспечение безопасного удаленного доступа обычно требует реализации надежных механизмов идентификации и аутентификации пользователей, шифрования передаваемого трафика и разграничения доступа внутри ресурса, к которому осуществляется доступ. Состав средств безопасности при этом определяется тремя ключевыми факторами:

- результаты анализа угроз, учитывающего особенности информации, к которой предоставляется доступ;
 - требования регуляторов к защите информации (например, Федеральный закон № 152 "О персональных данных", Федеральный закон № 161 "О национальной платежной системе" и соответствующие подзаконные акты);
 - необходимый уровень обеспечения доступности информации.
- Однако обеспечение безопасного удаленного доступа требует не только использования технических мер защиты, но и ряда организационных мероприятий. Их целью является по-

вышение осведомленности лиц, которые получают удаленный доступ. Эти меры приобретают особую актуальность в свете все более широкого распространения методов социальной инженерии, с использованием которых мошенники могут воздействовать на субъектов удаленного доступа и обходить любые без заключения такового.

При выборе средств защиты удаленного доступа важно вначале определить, к какому из трех типов клиентов доступ предоставляется. Работникам ли компании, лицам ли, получающим услуги на основании договора или же без заключения такового.

В первом случае сервис предоставляется в рамках внутренних процессов компании ее сотрудникам. Благодаря чему у компании есть возможность управлять процессами ИБ на всех уровнях (контроль за своевременным изменением учетной информации, использование антивирусных средств, обеспечение работы механизмов доверенной загрузки и прочее).

Во втором — невозможность контроля среды работы пользователя приводит к повышению рисков несанкционированного доступа к защищаемой информации (например, с использованием вредоносного ПО). Однако компания имеет возможность контролировать процессы передачи идентификационной и аутентификационной информации пользователям.

Наконец, для третьего типа клиентов (то есть в случае, когда услуга предоставляется в массовом масштабе) возможность использовать надежные средства аутентификации становится минимальной. Часто парольная информация направляется по открытым каналам (по электронной почте). А "доверенность" среды работы пользователя зависит лишь от него самого.

Соответственно наиболее "проблемными" являются вторая и третья категория пользо-

вателей. Проблемы и тенденции по обеспечению их безопасного удаленного доступа рассматриваются ниже.

В 2012 г. вступило в силу Постановление правительства № 1119 "Об утверждении требований к защите персональных данных при их обработке в информационных системах персональных данных". В соответствии с ним для всех используемых средств защиты, закрывающих актуальные угрозы, должна быть проведена процедура оценки соответствия требованиям законодательства РФ. Также для случаев, когда угроза использования недокументированных (недекларированных) возможностей (НДВ) признана актуальной, данное Постановление определило необходимость проведения контроля наличия НДВ для всего системного и (или) прикладного программного обеспечения, используемого в информационной системе.

Эти требования распространяются и на средства, используемые для построения систем безопасного удаленного доступа. Вероятно, производители таких средств теперь будут вынуждены проверять свои решения на отсутствие НДВ, так как актуальность угрозы их использования определяется на этапе формирования модели угроз для конкретной системы. Требования к использованию сертифицированных средств защиты предъявлялись и прежде. Однако если раньше они распространялись на ограниченное число систем и организаций, то сейчас данное требование обязательно для выполнения во всех коммерческих и государственных информационных системах персональных данных. Для обычных пользователей это означает необходимость проведения дополнительных действий для получения доверенных учетных данных. Для компаний, предоставляющих услуги или сервисы в государственном мас-

штабе, — повышение затрат на обеспечение безопасности.

Также в 2012 г. вступила в силу значительная часть положений Федерального закона № 161 "О национальной платежной системе". В результате на операторов платежных систем была возложена ответственность за возврат денежных средств клиенту в случае их несанкционированного списания. Таким образом, может сложиться ситуация, что банки, не имея возможности исключить негативное влияние сторонних факторов на пользователей (например, вредоносных программ на рабочих местах пользователей, осуществляющих несанкционированный перехват и передачу данных), должны обеспечить защиту их рабочих мест в целях минимизации собственных рисков. Такое положение дел незамедлительно привело к существенному увеличению уровня мошенничества в банковской сфере. Атакам все чаще подвергаются не периметровые средства защиты, а контактные центры обслуживания абонентов и сами клиенты.

В целях исключения негативного влияния внешних факторов операторы платежных систем начали работу по совместному выявлению новых методов мошенничества и формированию интеллектуальных методов противодействия им (таких, как система фрод-мониторинга). Вместе с тем банки все чаще используют усиленные средства аутентификации и специализированные устройства, обеспечивающие доверенную среду для заверения документов, формируемых в рамках сеансов удаленного клиентского доступа.

Разработка и внедрение организационных и технических мер, направленных на выявление новых способов мошенничества, противодействие атакам на традиционные средства защиты и активным методом социальной инженерии, станут одним из главных трендов 2013 г.

СПЕЦПРОЕКТ КОМПАНИИ "ИНФОРМЗАЩИТА"

БЕЗОПАСНОСТЬ
Тематический раздел портала PC Week Live

Блог
Форум
Статьи
Новости
События
White papers

pcweek.ru/security

In или Out — какой Source выбрать?

СЕРГЕЙ ПАНОВ, ДИРЕКТОР ТЕХНИЧЕСКОГО ДЕПАРТАМЕНТА ОАО "ЭЛВИС-ПЛЮС"

— Не люблю интеграторов.
— Ты просто не умеешь их готовить!

В последние месяцы в различных СМИ и на интернет-площадках участились дискуссии по вопросу "Делать самим или привлечь интегратора?". Зачастую особый накал таких "бесед" вызван не реальным положением вещей, а недопониманием того, чем занимаются системные интеграторы (СИ), и недостатком диалога "интегратор — аудитория". Хотелось бы восполнить этот пробел и рассказать, как всё происходит на самом деле.

В первую очередь следует помнить, что есть два направления системной интеграции (иногда они пересекаются, но далеко не всегда) — это ИТ-интеграция и интеграция в области информационной безопасности. Второй рынок значительно меньше по объёмам и по количеству участников (доказательство тому — аналитические обзоры и рейтинги), поэтому правила игры здесь сильно различаются. "ЭЛВИС-ПЛЮС" работает на рынке ИБ-интеграции, поэтому речь пойдёт именно о нём.

Основные темы, которые вызывают наибольший ажиотаж, такие: необоснованно высокая стоимость проектов (или, попросту говоря, жадность), несоответствие результатов практическим и реальным требованиям заказчика и значительное время реакции на нестандартные ситуации.

Сначала поговорим о деньгах. Главное правило тут таково: проект стоит столько, сколько он стоит, и не больше, чем заказчик готов за него заплатить. "ЭЛВИС-ПЛЮС" уделяет особое внимание обоснованию стоимости работ и услуг в коммерческом предложении или заявке на конкурс. Существует и другой подход к формированию стоимости предложения системным интегратором — ориентация на сверхприбыль (и надо признать, что такой подход тоже имеет право на существование, мы не можем здесь никого осуждать). Такие интеграторы выставляют заведомо завышенную стоимость проекта, надеясь на "авось получится". И иногда действительно получается.

Наша же компания проповедует диаметрально противоположную философию: мы ориентируемся на длительное сотрудничество с партнёром и на поддержание своей репутации. А на нашем рынке репутация крайне важна, ведь рынок в общем-то камерный, все про всех знают и могут оценить предложения конкурентов с некоторой достоверностью.

Почему-то считается, что заплатив деньги интегратору и дистанцировавшись от проекта, заказчик должен получить идеальный результат.

Второй распространённой темой является несоответствие результата ожиданиям заказчика. Почему-то считается, что заплатив деньги интегратору и дистанцировавшись от проекта, заказчик должен получить идеальный результат. При этом зачастую изначально заказчик не может даже сам для себя сформулировать, как именно должен выглядеть пресловутый идеальный результат. Но ведь проект с интегратором — тоже управленческая задача! И интегратор — это хорошо подготовленный, опытный и высококвалифицированный ресурс, который необходимо уметь правильно использовать!

Заказчик обязательно должен совместно с интегратором сформулировать постановку задачи; совместно с ним спланировать общие действия, которые позволят эту задачу решить; отслеживать и проконтролировать результаты. В противном случае подрядчик либо реализует своё видение решения проблем заказчика, либо поставит типовое решение, которое ему наиболее удобно и наименее для него затратно. И это будет управленческой ошибкой заказчика, которая проявится в том числе и в неправильном выборе интегратора.

Часто приходится слышать о том, что интегратор слишком долго реагирует на изменение ситуации. Под этим может подразумеваться и не слишком быстрая реакция на ЧП (выход из строя оборудования или ПО, целенаправленная атака и т. п.), и недостаточно оперативное совершенствование системы защиты информации заказчика. Есть несколько путей решения этой проблемы: заключить с интегратором (или аутсорсером) SLA (наказывать деньгами за неисполнение обязательств); информировать интегратора о своих проблемах; сделать его своим партнёром и держи его в курсе своих ИБ-планов — тогда тебе смогут предложить современное решение.

Привлекая к работам и проектам аутсорсеров, заказчик преследует несколько целей. И если рынок системной интеграции есть и растёт из года в год, то должны быть и преимущества, которые получает заказчик от такого сотрудничества. Глобально все эти преимущества можно выделить в пять больших групп (в порядке убывания важности для заказчика, по моему мнению): квалификация и экспертиза, управление проектной деятельностью, конкуренция, финансовая выгода и разделение ответственности.

Безусловно, самым значимым бонусом, который получает заказчик от сотрудничества с СИ, является предоставляемая интегратором экспертиза. Можно со всей ответственностью утверждать, что опыт сотруд-

ников, ежедневно вовлечённых в решение самых сложных, крупных и разнообразных задач (а именно такой является работа в штате СИ, и многие специалисты сознательно выбирают для себя этот нелёгкий, но увлекательный путь), будет значительно выше, чем у специалистов, работающих на фрилансе. И дело даже не в решении повседневных задач заказчика (с ними отлично справляются и его сотрудники) — дело в более широком видении проблем. Специалисты интегратора знают и отслеживают риски и могут предложить пути компенсации и минимизации этих рисков в будущем. Как защититься от специфических для отрасли видов угроз? Как снизить возможные потери? Как выполнить требования нормативно-правовых актов и пройти проверки регуляторов? Невозможно ответить на эти вопросы, не столкнувшись с ними несколько раз. У крупных интеграторов в портфолио десятки успешных проектов, а у "ЭЛВИС-ПЛЮС", например, они ещё и в различных отраслях.

Результат внутренних проектов заказчика во многом определяется эффективностью управления проектной деятельностью и наличием компетентной проектной команды. О команде мы поговорили в предыдущем пункте, но нельзя отрицать и важность проектного менеджера, человека, который будет управлять ресурсами, временем и взаимоотношениями между всеми людьми, вовлечёнными в реализацию проекта. Готовы ли собственные менеджеры к решению таких задач? Интегратор предоставляет не только такого человека, но и технологии управления. Это хороший способ достижения поставленных целей.

Для заказчика большим преимуществом является то, что уровень конкуренции на рынке ИБ достаточно высок. Сейчас это рынок заказчика. И очень мало кто из системных интеграторов может диктовать свои условия. Это стимулирует интеграторов выдавать реальные, хорошо просчитанные и обоснованные предложения. Можно собрать нескольких потенциальных подрядчиков, столкнуться с ними и получить более выгодное по содержанию предложение. Срабатывает ли аналогичный подход с собственной службой — большой вопрос.

Финансовая выгода. С одной стороны — это самое очевидное преимущество, с другой — и самое неоднозначное. Дело в том, что один и тот же проект (по составу работ и оборудованию) в одной ситуации может оказаться дороже, если привлечь интегратора, а в другой — если выполнять силами самого заказчика. Одинаковых про-

ектов почти не бывает, и каждый надо просчитывать заново. Часто заказать проект у интегратора получается дешевле, чем делать его своими силами. Разница в цене особенно заметна в случае кратко- и среднесрочных проектов с привлечением дорогостоящих специалистов. Если заказчик считает, что внедрение решений, предложенных интегратором, слишком дорого, ему имеет смысл рассчитать стоимость внутреннего проекта, используя такой же подход, который используем мы для представления коммерческих предложений. Иногда результат может сильно удивить.

И неочевидное (только поэтому оно стоит последним), но не менее важное и значимое преимущество — разделение ответственности с интегратором. Сюда входят компетентный взгляд на проблемы заказчика со стороны; заключение соглашений об уровне обслуживания; договорные обязательства интегратора, связанные с работоспособностью тех или иных систем. Ведь

главное, за что платят интегратору, — не поставка оборудования и привлечение специфических и квалифицированных специалистов, а решения проблем заказчика, которые продумывает интегратор и за которые он берёт ответственность (назовём это "думать за заказчика"). А также "головная боль", связанная с внедрением этих решений. И не следует забывать один немаловажный нюанс: интегратор отвечает перед заказчиком в соответствии с

договорными обязательствами, а собственные сотрудники заказчика — в соответствии со своими должностными обязанностями, которые далеко не всегда вдохновляют на исполнение специфических интеграторских задач, требующих определённого навыка, творческого подхода и в конце концов выделенного рабочего времени!

Подводя итог, повторюсь: каждый проект уникален. И в каждом проекте нужно считать деньги и время. Иногда выгоднее (по самым разным параметрам) заказать разработку и осуществление проекта интегратору. Иногда — делать самим. Иногда — сделать выбор в пользу комплексного решения. Главное — рассмотреть ВСЕ возможности, не следовать за собственным настроением и настроением окружающих. А самым ярким критиком СИ хочу дать один совет: не считайте чужие деньги. В крупных проектах заказчик уже посчитал их и принял самое выгодное для себя решение.

Как уже было отмечено, зачастую сторонам не хватает обратной связи. Если у вас есть что сказать нам, пишите в Твиттер — twitter.com/ELVIS_PLUS.

Безусловно, самым значимым бонусом, который получает заказчик от сотрудничества с системным интегратором, является предоставляемая им экспертиза.

СПЕЦПРОЕКТ КОМПАНИИ "ЭЛВИС-ПЛЮС"

ИТ-безопасность...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 17

стандартов), и пока у сообщества экспертов нет на этот счет каких-либо конструктивных предложений. Он полагает, что ситуация здесь будет улучшаться по мере накопления практического опыта работы в облаках различных типов. В то же время с 2013-м больших ожиданий по этой части он не связывает.

В наступившем году, по мнению г-на Сабанова, должны быть получены ответы на вопросы юридической ответственности между провайдером и потребителями облачных сервисов, а также в обществе должно быть достигнуто понимание того, что необходимо строить пространство доверенных сервисов (по определению Алексея Сабанова — единого пространства доверия) в облаках, особенно публичных, что во

многом он связывает с планируемым переносом некоторых функций государственно-управления в облачную среду.

Эксперты отмечают, что для защиты виртуальных и облачных сред уже используются антивирусы, системы обнаружения вторжений и межсетевое экранирование, системы контроля доступа к виртуальной инфраструктуре, средства ее защиты на протяжении полного жизненного цикла — от момента подготовки и инициализации до уничтожения. Вместе с этим г-н Куртуков обращает внимание на явное доминирование в ассортименте этих продуктов таких, которые ориентированы на платформу VMware, и отмечает недостаток поддержки других платформ виртуализации.

Что касается оценки эффективности существующих продуктов, предназначенных для обеспечения ИБ облачной ИТ-инфраструктуры, то компания Trend Micro, один

из лидирующих поставщиков комплексных средств защиты облаков, в конце 2012 г. по этому поводу высказалась неожиданно пессимистично: ее специалисты считают, что имеющиеся ныне средства безопасности все-таки не способны защитить данные в облачных инфраструктурах.

Как отмечает Владимир Овчарук, в настоящее время нет единой точки входа в облачные сервисы, предоставляемые разными провайдерами, и в случае полного или частичного вывода бизнес-процессов в облака организация-клиент вынуждена передавать свои данные сразу в несколько внешних компаний, что, по его мнению, может быть просто неприемлемым для бизнеса. Кроме того, в этой ситуации для клиента теряется прозрачность инфраструктуры и контроль над ней, становятся высокими риски нарушения целостности и конфиденциальности информации, обрабатываемой в облаке, а также риски, свя-

занные с доступностью выведенных в облако сервисов.

К наиболее критичным задачам, которые возникают в связи с обеспечением ИБ облачных сервисов, Мария Каншина относит идентификацию и аутентификацию клиентов. При этом главные проблемы она тоже видит в юридических и организационных аспектах, которые касаются распределения ответственности в виртуальных средах между участниками процесса предоставления облачных услуг.

Обеспечение ИБ в облачных условиях, как подчеркивает г-н Мамыкин, директор по информационной безопасности Microsoft в России, требует изменения бизнес-процессов внутри отделов ИБ у клиентов облачных сервисов, что, согласно его наблюдениям, недостаточно осознается ими. При работе с облачными сервисами специалистам компании-клиента надо

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 20 ▶

McAfee Network Security Platform

АНДРЕЙ НОВИКОВ, МЕНЕДЖЕР ПО РАБОТЕ С КЛЮЧЕВЫМИ ЗАКАЗЧИКАМИ

Данная статья посвящена не просто очередному продукту очередного вендора. Речь в ней пойдет о новом подходе к обеспечению безопасности, центром которого является McAfee Network Security Platform. В последние годы мы все чаще и чаще сталкиваемся с совершенно новыми, очень сложными атаками на наши корпоративные ресурсы. Виной тому в том числе стало объединение хакеров в весьма серьезные организации. Отличным примером здесь может служить группа Alopomous. Эти парни терроризируют мир, и почти каждая их атака становится глобальной проблемой для атакуемой организации. Взламываются сети государственных учреждений и заводов, ставится под угрозу национальная безопасность целых государств. Пора бы объединить и безопасность в вашей сети!

Реактивный подход к обеспечению безопасности не приносит желаемого результата — сегодня невозможно решить проблему, пытаясь обнаружить источники угроз и запретить доступ к ним. Постоянное тотальное блокирование источников заражения приведет к тому, что довольно часто вам придется блокировать доступ ко вполне легитимным ресурсам, а это плохую службу сослужит бизнесу вашей компании. Устранение последствий любого серьезного инцидента в области безопасности должно начинаться с определения корня возникновения проблемы, приведшей к инциденту. В разобщенных системах безопасности сделать это нельзя, так как вы не знаете и не видите всю картину происходящего в ваших сетях. Пришло время отказаться от медленных, старых, не готовых к интеграции с другими элементами безопасности систем обнаружения вторжений. Они должны быть отправлены на заслуженный отдых. Мы в McAfee (100%-ная дочерняя компания Intel) предлагаем решить проблему безопасности с помощью принципиально нового подхода. Наша основная философия — объединение всех модулей безопасности в единую экосистему. Без такого объединения невозможно говорить о полноценной защите корпоративных ресурсов. McAfee Network Security Platform является ключевым продуктом, позволяющим объединить разрозненные системы безопасности в единую экосистему.

В конце концов, представьте себе торговую организацию, в которой работает 100 или 200 сотрудников, и эти сотрудники никогда не общаются между собой, никто никому не ставит никаких задач, никто ни с кем не советуется при принятии тех или иных решений. Будет ли такая организация работать эффективно? То же самое происходит и с безопасностью. Одиночки не справляются. Нет и никогда не будет идеальных систем, способных решить любую проблему. Если отдельные задействованные в системе безопасности решения не будут обмениваться информацией об угрозах любой активности пользователей, баз данных, почтовых и веб-серверов, биллинговой системы и используемых в сети приложений, то невозможно построить действительно эффективную систему безопасности!

На рынке существует огромное множество решений, и все только и говорят о том, сколько новых галочек и функций появилось в новой версии того или иного продукта, какая достигнута производительность и т. д.! При этом никто не говорит, как объединить все те 10 или 20 решений по безопасности во что-то единое, быстрое, интеллектуальное, способное предугадывать ситуацию и готовое к отражению самых изощренных атак.

Новая версия IPS/IDS-решения McAfee Network Security Platform, с 2003 г. находящаяся в группе лидеров в магическом квадранте Gartner, имеет обширную базу сигнатур для самых разных атак, в том числе на SCADA-системы. Это решение позволяет визуализировать весь трафик в корпоративной сети вплоть до приложения, имени пользователя, источника риска. Оно способно защитить ваши ресурсы от DOS/DDOS-атак, от нападков со стороны бот-сетей, от вирусов, пытающихся проникнуть в вашу инфраструктуру. При этом благодаря интеграции с vCenter компании VMware оно обеспечивает защиту как физических, так и виртуальных устройств. Подтвержденная производительность McAfee Network Security Platform составляет до 10 Гбит/с на одно устройство со всеми включенными правилами (в том числе при включении проверки SSL).

Но все это не главное. Главное то, что McAfee Network Security Platform может выступить в роли центра для принятия решений по инцидентам в системе безопасности. В данном слу-

чае под IPS мы понимаем целую платформу, а не просто отдельный продукт.

Самое важное сегодня — это поддержка внешних контекстов. Речь идет не просто о способности продукта интегрироваться в сторонние консоли для выдачи оповещений об инцидентах в системе безопасности, а о полноценном его встраивании в другие решения, благодаря чему можно построить полноценную платформу, состоящую из кросс-функциональных продуктов.

McAfee Network Security Platform нативно поддерживает технологию GTI, позволяющую определять репутацию файла, сети, домена, IP-адреса, URL, уязвимости. GTI является самой крупной базой репутаций в мире. Поддержка данной технологии также позволяет McAfee IPS динамически изменять действия, применяемые к коммуникации с определенным ресурсом. Например, McAfee IPS может блокировать соединения с ресурсами, имеющими плохую репутацию, и отправлять в карантин соединения с ресурсами, имеющими среднюю репутацию. При этом изменение рейтинга ресурса в базе GTI приведет к автоматическому изменению действия со стороны McAfee IPS. Среди прочего GTI помогает в выявлении неизвестных атак. Исследовательский центр McAfee Labs изучает известные и возможные неизвестные угрозы, результатом чего становится наличие в базе GTI уникальной всеобъемлющей информации по безопасности (так называемая безопасность на 360 градусов). Данная технология оправдывает свое использование на протяжении многих лет. Отличным примером служит то, что GTI в свое время помогла нашим клиентам защититься от таких атак, как «Аврора», «Стаснет», «Красный Октябрь» и другие. Вы наверняка каждый день читаете о новых и новых клонах самых разных угроз, начиная с вирусов и заканчивая эксплойтами. GTI знает о самом главном! GTI изучает векторы атаки, GTI знает, как выглядит основа атаки, GTI знает о сущности атаки, GTI знает, как защитить вашу инфраструктуру даже без обновления каких-либо сигнатур.

McAfee Network Security Platform поддерживает нативную интеграцию с анализатором уязвимостей McAfee Vulnerability Manager, что позволяет динамически изменять правила за-

щиты для определенных активов. Например, McAfee IPS может самостоятельно определить, какие правила защиты будут работать для хостов на базе Windows, а какие будут работать для серверов под управлением Linux. При этом изменение версии или типа ОС на хосте приведет к автоматическому изменению правила, применяемого для данного хоста. К тому же вы можете осуществлять сканирование любых хостов на наличие у них уязвимостей, не покидая консоли управления IPS.

McAfee Network Security Platform поддерживает нативную интеграцию с McAfee Host IPS, позволяющей продуктам делиться информацией об угрозах, зафиксированных на уровне сети и уровне хоста. При этом McAfee IPS может динамически влиять на правила защиты, применяемые на Host IPS.

McAfee Network Security Platform поддерживает интеграцию с McAfee SIEM. Обладая широкими возможностями по объединению всех источников событий корпоративной сети, будь то коммутатор, маршрутизатор, база данных или кассовый аппарат, McAfee SIEM позволяет McAfee Network Security Platform получить всеобъемлющую картину происходящего в сети, тем самым предоставляя возможность влиять на правила защиты для любого участника вашей инфраструктуры в автоматическом режиме.

Давайте вспомним время, когда в наших компаниях не было ERP-систем. Управление трудовыми ресурсами существовало отдельно, управление финансами — отдельно, управление активами — отдельно. В какой-то момент все поняли, что без объединения всех элементов управления предприятием в единую систему не будет развития, не будет возможности опередить соперника в конкурентной борьбе. То же самое происходит сегодня на рынке безопасности. Превратите свою инфраструктуру безопасности в удобную экосистему, в которой для решения самых сложных вопросов, для защиты вашего бизнеса потребуются секунды, а не часы, а то и дни.

Компания McAfee выводит на рынок новую объединяющую платформу, способную противостоять самым сложным атакам. В текущем году платформа McAfee Network Security Platform получит сертификат ФСТЭК по 5-му уровню защиты.

СПЕЦПРОЕКТ КОМПАНИИ MCAFEE

ИТ-безопасность...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 19

решать совершенно новые задачи, нежели в традиционной архитектуре ИТ. Им придется обеспечивать ИБ, тесно взаимодействуя с персоналом провайдера облачных сервисов. Это требует от клиентов умения работать с «железом» и софтом не только непосредственно на своей территории, но и на территории провайдера, и зачастую не своими руками, а через его специалистов. В таких условиях на первый план выходит умение составлять договора на обслуживание и контролировать их исполнение, определять ключевые метрики ИБ, применяемые к облачным услугам, и отслеживать их выполнение, оценивать риски третьих сторон, обучать и самим быть обучаемыми. Владимир Мамкин обращает внимание на то, что это

задачи в гораздо большей степени управленческие, нежели технические.

По мнению Романа Крючкова, технического директора группы USN, в 2012 г. рынок не увидел принципиально новых решений в сфере защиты облачных данных. В результате наиболее важную для себя информацию компании все еще предпочитают хранить на внутренних ИТ-ресурсах. С технологической точки зрения, как полагает г-н Крючков, обеспечить требуемую клиентами надежность защищенности данных в облаке вполне возможно. Однако стоимость таких решений окажется неприемлемо высокой для корпоративного рынка. Тем не менее несмотря на это, как он отмечает, количество корпоративных пользователей облачных сервисов увеличивается, хотя и невысокими темпами.

В настоящее время, по наблюдениям г-на Удалова, компании, размещая свою

информацию в публичном облачном сервисе, не имеют возможности контролировать уровень обеспечения ее безопасности. Причины этого он видит в том, что провайдеры облачных сервисов не допускают клиентов к проведению аудита защищенности своих серверов, и даже если это не так, то далеко не у каждого клиента найдутся специалисты с необходимой для проведения аудита квалификацией. Владимир Удалов предполагает, что в ближайшем будущем появятся компании-посредники, которые будут специализироваться на независимых проверках состояния информационной безопасности публичных облачных сервисов, наряду с институтом сертификации для определения уровня безопасности проверяемых сервисов.

Самим же компаниям, пользующимся облачными сервисами провайдеров, г-н Удалов советует в первую очередь обра-

щать внимание на безопасность конечных устройств — рабочих станций и серверов. Если они оказываются недостаточно защищены, то злоумышленники через них могут получить доступ ко всем данным, хранящимся в облаке.

Согласно данным корпорации Symantec, 77% компаний испытывают сложности из-за самовольного использования персоналом облачных решений в обход корпоративных правил. Поэтому, как подчеркивают наши эксперты, важно не только декларировать внутренние ИБ-политики, регламентирующие в том числе и доступ к облакам, но и наладить контроль их исполнения наряду с механизмом привлечения к ответственности за нарушения.

Особая актуальность таких мер связана со взломами пользовательских данных в социальных сетях, облачных сервисах, на серверах многопользовательских онлайн-игр, которые демонстрируют, что при ▶

▶ использовании облачных технологий, когда миллионы учетных записей хранятся на одном сервере, а доступ в Интернет осуществляется по высокоскоростным каналам, угроза утечки информации обретает колоссальный масштаб.

Госрегулирование: пере- и недо-

Как считает Евгений Куртуков, государственное регулирование аспектов ИБ имеет для нашей страны особенное значение, поскольку многие российские организации и предприятия при формировании корпоративных ИБ-политик ориентируются исключительно на формальное соблюдение требований законодательства, а не на реальные потребности бизнеса.

Сходное мнение о ситуации на национальном рынке ИБ у Романа Кобцева. По его оценкам, до 80% всех проектов внедрения решений ИБ в нашей стране обусловлены сегодня (и в ближайшем будущем тоже) выполнением требований к защите информации со стороны регуляторов. Он обращает внимание на то, что с позиции оценки ИБ-угроз и связанных с ними рисков это неправильно. Однако на сложившуюся ситуацию он рекомендует посмотреть с позиции бизнес-рисков. Тогда становится очевидным, что одним из главных рисков практически для любой работающей в России компании в настоящее время является несоответствие требованиям законодательства.

Ссылаясь на данные исследований компаний Ernst&Young и Oxford Analytica, г-н Кобцев сообщает, что риски, связанные с информационной безопасностью, входят в первую десятку бизнес-рисков только в двух отраслях — в банковской и в разработке новых технологий. Поэтому к основным драйверам российского ИБ-рынка на протяжении ближайших лет г-н Кобцев относит требования регуляторов к обеспечению безопасности государственных информационных ресурсов, к защите персональных данных, к безопасности национальной платежной системы и межведомственного электронного взаимодействия.

Роман Кобцев уверен, что этот рынок по-прежнему в основном будет ориентирован на государственный и крупный корпоративный секторы, а в сегменте СМБ продаж средств защиты будет гораздо меньше. Важные изменения, по его прогнозам, должны произойти в национальном оборонно-промышленном комплексе, где на смену пока преобладающим физическим средствам защиты идут современные ИБ-технологии. Конкурентоспособность на международной арене в области разработки вооружений требует активного внедрения новых технологий для проектирования и производства сложных изделий. Это, по его мнению, порождает как минимум две проблемы: требующие активного использования ЦОДов огромные объемы данных, обрабатываемых современными САПР, и необходимость поддержки совместной работы над проектами нескольких предприятий, что нуждается в активном сетевом взаимодействии.

Заметно усилилось внимание государства к ИБ критических инфраструктур. Однако, обращаясь к опыту США, г-н Кобцев не ожидает в этом году появления сформированной нормативно-правовой базы, на основе которой можно было бы запустить государственные надзорно-контрольные функции на полную мощность, — слишком много остается проблем, как технических, так и правовых, а без четких правил игры, по его мнению, внедрение решений, необходимых для защиты критических инфраструктур, останется уделом узкого сегмента компаний-новаторов из числа крупных предприятий ТЭК, которые могут себе позволить долговременные проекты.

Прошедший год знаменателен сразу несколькими инициативами регуляторов в области ИБ. Так, Госдума РФ в июле 2011-го приняла поправки, внесенные в закон “О персональных данных”, относящиеся к его

применению, понятиям и принципам обработки персональных данных. Однако результативность всех поправок и изменений, внесенных в этот закон за семь лет его существования, у операторов персональных данных вызывает сомнения.

Алексей Сабанов обращает внимание на то, что вышедшее 1 ноября 2012 г. постановление правительства № 1119 наряду с ожидаемыми разъяснениями положений закона “О персональных данных” неожиданно для многих специалистов породило ряд новых вопросов, особенно по поводу угроз, связанных с недокументированными (недекларированными) возможностями, требования к которым традиционно учитывались при обеспечении конфиденциальности, целостности и доступности защищаемой информации. У г-на Сабанова вызывает большие сомнения, что усугубление и без того излишней зарегулированности в области обращения персональных данных приведет к реальному повышению их защищенности.

Далеко не полностью, по мнению экспертов, проявил ситуацию с регулированием применения электронной подписи в стране принятый весной 2011-го закон “Об электронной подписи”, который за прошлый год был дополнен существенным количеством подзаконных актов.

В прошлом году, как отмечает Мария Каншина, так и не проявилась позиция регуляторов в организации защиты виртуальных и облачных платформ, и ожидания регулятивных действий в этой сфере переносятся на 2013-й.

В первую очередь этих действий ждут государственные организации. Так, Владимир Овчарук отмечает большой рост количества заказов на сайте государственных закупок как на проектирование и внедрение виртуализированных сред, так и на предоставление неисключительных прав на использование лицензионных средств виртуализации.

К наиболее значимым событиям 2012 г. в области государственного регулирования сферы ИБ г-жа Каншина относит вступление в силу статьи 27 “Обеспечение защиты информации в платежной системе” федерального закона № 161-ФЗ “О национальной платежной системе” (НПС). В этой связи стоит упомянуть также ряд подзаконных актов, определяющих требования к защите информации при переводе денежных средств, к обеспечению бесперебойности функционирования, к отчетности со стороны участников НПС, а также акты о контроле регуляторов в НПС.

Мария Каншина обращает внимание на жестко установленные сроки. Операторы платежных систем должны были направить регистрационное заявление в Банк России до 1 января 2013-го. Операторы по переводу денежных средств и операторы услуг платежной инфраструктуры должны представлять в Банк России сведения об ИБ-инцидентах в платежных системах ежемесячно с 14 августа 2012-го. Операторы платежных систем, операторы услуг платежной инфраструктуры, операторы по переводу денежных средств должны представить результаты оценки соответствия требованиям к обеспечению защиты информации при осуществлении переводов денежных средств в Банк России до 1 августа 2014 г. или по его требованию.

Главные споры о применении закона об НПС в прошедшем году, как отмечает г-жа Каншина, были связаны со статьей 9, вступившей в силу 1 января 2013 г. В соответствии с 4-й частью этой статьи оператор по переводу денежных средств обязан информировать клиента о совершении каждой операции с использованием электронных средств платежа, направляя ему уведомление в порядке, установленном договором. И если оператор этого не сделает, то в случае инцидента с платежом он будет обязан возместить клиенту сумму операции, о которой тот не был проинформирован (часть 13 статьи 9 закона об НПС).

Как положительный факт прошедшего года Алексей Сабанов отмечает принципиальную подвижку в отношениях между госрегуляторами и сообществами специалистов: при министерствах (Минздраве, Минкомсвязи и др.) стали создаваться экспертные и общественные советы, в том числе из специалистов, не состоящих на государственной службе. По мнению г-на Сабанова, в условиях ограниченного количества профильных специалистов в министерствах расширенное экспертное обсуждение актуальных тем может дать существенный толчок в развитии отраслевого регулирования.

Алексей Сабанов считает, что назрела необходимость создания общественного объединения основных участников российского рынка ИБ, возможно, в виде саморегулируемой организации. Он надеется, что такая организация, признанная регуляторами и работающая с ними в тесном контакте, появится в наступившем году.

По мнению Евгения Куртукова, полезным для состояния ИБ в нашей стране стало бы введение госрегуляторами требования к компаниям раскрывать информацию о преступлениях в сфере ИТ.

Государственное противодействие киберпреступности

Эксперты отмечают активизацию действий со стороны государства, направленных против киберпреступлений. Стремление правоохранительных органов и иных государственных силовых структур опережать киберпреступников активизирует применение средств слежения. Их использование актуализирует проблемы соблюдения гражданских прав и неприкосновенности тайны частной жизни. Как считают эксперты из “Лаборатории Касперского”, такая ситуация обострит в обществе полемику по этому поводу.

Киберпреступность процветает в регионах с неэффективной правоохранитель-

ной системой, особенно там, где преступники могут использовать украденные средства в легальной экономике. Согласно прогнозам компании Trend Micro, следующей “тихой гаванью” для киберпреступников станет Африка.

Вместе с тем специалисты Trend Micro считают, что наступивший год является идеальным временем для принятия новых стандартов в области ИБ и для разработки новых решений с целью нанесения решающего удара по интернет-подполью. Если это произойдет, то 2013 г., по их мнению, войдет в историю как переломная точка в борьбе с киберпреступностью.

На реализацию мер по борьбе с мировой киберпреступностью в полном объеме, по оценкам экспертов из Trend Micro, потребуются не менее двух лет. Некоторые страны уже создали службы по борьбе с киберпреступностью. Вместе с тем предполагается, что в большинстве промышленно развитых стран эффективное законодательство в этой сфере будет введено не ранее 2015 г.

Россия еще может успеть пройти этот этап в ногу с развитыми государствами. Однако аналитики из российской компании GGroup-IB торопят тех, кто отвечает за национальную кибербезопасность. Они полагают, что если в борьбе с киберпреступностью в нашей стране не наступит качественных улучшений в течение года, то российский Интернет будет захвачен киберкриминалом, который активно двинется во власть, используя награбленные ресурсы.

Некоторые позитивные сдвиги, способные не дать реализоваться пессимистичному сценарию GGroup-IB, уже начались. Так, в январе 2013 г. российский президент издал указ, согласно которому ФСБ РФ поручается создать государственную систему обнаружения, предупреждения и ликвидации последствий компьютерных атак на российские информационные ресурсы. □

Программы. Устройства. Веб-ресурсы. Всё под контролем. Вы – у руля.

Запуск потенциально опасных программ, использование непроверенных съемных носителей и постоянно развивающиеся угрозы – все это усложняет защиту вашего бизнеса. Но теперь вы устанавливаете правила, какие приложения запускать, какие устройства подключать и какие сайты посещать вашим сотрудникам.

Возможности Kaspersky Endpoint Security 8:

- ✓ Продвинутая защита от угроз
- ✓ Контроль программ и белые списки
- ✓ Контроль устройств
- ✓ Контроль доступа к веб-ресурсам
- ✓ Единая консоль управления
- ✓ Простота использования

Всё под контролем. Вы – у руля.

Защита на опережение
kaspersky.ru/beready

ДиалогНаука СИСТЕМНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В ОБЛАСТИ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ +7 (495) 980-67-76 www.DialogNauka.ru

PC WEEK RUSSIAN EDITION

КОРПОРАТИВНАЯ ПОДПИСКА

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

Название организации: _____

Почтовый адрес организации:

Индекс: _____ Область: _____

Город: _____

Улица: _____ Дом: _____

Фамилия, имя, отчество: _____

Подразделение / отдел: _____

Должность: _____

Телефон: _____ Факс: _____

E-mail: _____ WWW: _____

(Заполните анкету печатными буквами!)

1. К какой отрасли относится Ваше предприятие?

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

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

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

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

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

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

- 1. Дирекция
- 2. Информационно-аналитический отдел
- 3. Техническая поддержка
- 4. Служба АСУИТ
- 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

9. Какие ОС используются в Вашей организации?

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

10. Коммуникационные возможности компьютеров Вашей организации

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

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

- Да Нет

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

- Да Нет

13. Сколько серверов в сети Вашей организации?

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

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

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

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

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

16. Какое прикладное ПО используется в Вашей организации?

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

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

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

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

- Да Нет

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.

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

- Да Нет

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

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

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

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

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

- 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. Combellga
- 5. Comstar
- 6. Golden Telecom
- 7. Equant
- 8. ORC
- 9. Telmos
- 10. Zebra Telecom
- 11. Через других (каких именно) _____

Дата заполнения _____

Отдайте заполненную анкету представителям PC Week/RE либо пришлите ее по адресу: 109147, Москва, ул. Марксистская, д. 34, корп. 10, PC Week/RE.

Анкету можно отправить на e-mail: info@pcweek.ru

SEMAT — вторая революция в программной инженерии?

СЕРГЕЙ БОБРОВСКИЙ

Программная инженерия как официальная дисциплина родилась в 1968 г. на конференции НАТО в немецком Гармише, когда военные признали необходимость серьезных инвестиций в исследования по созданию крупных программных проектов. Уже в то время реализовывались проекты, по масштабам не так и сильно отличавшиеся от нынешних: например, еще в 1957 г. компьютер IBM SAGE AN/FSQ-7 управлял в реальном времени стратегической системой противоракетной обороны США, обрабатывая данные от десятков радарных установок.

40 лет блуждания в темноте

Официально признанное направление, однако, практически так и не породило ожидаемых сильных идей, которые удалось бы успешно воплотить на практике. Разрозненные конференции и единичные семинары затерялись в вале неудачных ИТ-проектов. Каждое десятилетие дополнительные накладные расходы на разработку и внедрение ПО вырастают на треть, да и по сей день эта тенденция не меняется. К 1980-м годам, в разгар холодной войны на фоне повсеместной корпоративной автоматизации и связываемых с нею радужных перспектив, ситуация стала особо критичной — затягивание сроков, перерасходы бюджетов и количество ошибок в программах превышали все мыслимые границы. Поэтому в 1986 г. МО США создало официальную структуру — институт программной инженерии SEI при Университете Карнеги — Меллона, который и сегодня большую часть бюджета получает от военных. С тех пор едва ли не самая активная научно-практическая деятельность по этому профилю ведется в SEI, а результатом ее стала, в частности, модель зрелости программных процессов Capability Maturity Model (CMM). Разработал ее Уотс Хамфри, пришедший в SEI из IBM, где занимал должность вице-президента. CMM оказалась, пожалуй, наиболее успешным на сегодня достижением программной инженерии. Так, большинство федеральных структур США, реализующих крупные ИТ-проекты, должны иметь сертификат CMM.

Однако “серебряной пули” из CMM не получилось. Эта модель сложна в реализации, рассчитана на крупные организации, а опыт ее использования плохо переносится даже между подразделениями одной компании. В результате Хамфри разработал интеграционный вариант Capability Maturity Model Integration, который, впрочем, тоже не удалось успешно подстроить под достижения набравшего популярность движения agile-разработки. Однако никаких других альтернатив CMM в первом десятилетии XXI века не появилось.

Духовные наследники CMM

В декабре 2009-го заработала организация Software Engineering Method and Theory (SEMAT), созданная Айваром Якобсоном, одним из основных разработчиков языка моделирования UML, методологии RUP и технологии аспектно-ориентированного программирования; Бертраном Мейером, создателем языка программирования Eiffel и концепции контрактной разработки; Ричардом Соли, CEO консорциума OMG по развитию объектно-ориентированных стандартов и технологий. В марте 2010-го в Цюрихе состоялся первый массовый семинар SEMAT. На нем Уотс Хамфри сравнил данный семинар в плане его исторической значимости для программной инженерии с мероприятием НАТО 1968 г.! Что же так впечатлило автора CMM в очередном творении коллег по программному цеху?

Разобраться в этом помогла состоявшаяся 20 декабря конференция, посвященная открытию Российского отделения SEMAT. Вел ее хорошо известный отечественным специалистам по программной инженерии д-р техн. наук Борис Позин, технический директор компании “ЕС-лизи́нг”, организовавшей это мероприятие. С рассказом о перспективах SEMAT в режиме телеприсутствия выступил Айвар Якобсон.

20 лет назад программная инженерия развивалась “под эгидой” объектно-ориентированного программирования; 15 лет назад популярными стали RUP и UML; 12 лет назад получила массовое признание во всем мире модель CMM; сегодня пользуются спросом agile-практики наподобие Scrum и Kanban. Однако единой успешной и универсальной концепции разработки ПО в срок, в рамках бюджета и с надлежащим качеством так и не появилось.

Хотя с известной даты прошло более 40 лет, отрасль программной инженерии все еще молода, и незрелые практики по-прежнему присутствуют в массовом порядке даже в самых крупных компаниях. Профессионалы не умеют быстро переносить свои навыки в другие проекты. Улучшение процессов производства ПО в крупных организациях трудоемко, а сами процессы несовместимы друг с другом — от “канбана” к “скраму” не перебежишь. Что касается обучения, то, говоря программистским языком, люди учатся конкретным “экземплярам” методов (Scrum, RUP) вместо освоения универсальной методологической базы. Сохраняется разрыв между академическими и прикладными работами.

Сегодняшняя индустрия ПО характеризуется избыточным количеством подходов и инструментов, часто выполняется пустая работа по созданию

“новых” технологий разработки, а методологи конкурируют друг с другом, вместо того чтобы сотрудничать. Всем нынешним подходам не хватает прежде всего глубокого фундамента, и именно эту проблему решают SEMAT — входящие в это сообщество гуру пытаются сделать все процессы производства софта точно измеряемыми и выполненными на хорошем математическом базисе. Предлагаемый SEMAT продукт должен будет работать независимо от конкретных методологий, технологий и инструментов. Его ядро (так называемый мета-метод) включает средства анализа прогресса проекта, состояния и функциональности создаваемой системы. Якобсон отметил, что фактически SEMAT подсказывает, куда из текущего проектного состояния идти не надо, дабы не оказаться в проигрышной ситуации (“умрет ли проект?”). В продукт входят четыре “версии”: для уже производящих программный продукт и для планирующих, для сопровождения ПО и для исследований и обучения.

Ближайшие 40 лет — под эгидой SEMAT

Такой тезис прозвучал на мероприятии, и на это имеются определенные основания. К SEMAT уже присоединилось 1784 участника, включая Барри Боэма, автора СОСОМО (модель оценки стоимости разработки ПО), Эриха Гамму, Эда Йордона, Джона Каперса (модель функциональных точек). По понятным причинам SEMAT активно поддерживается консорциумом OMG. В деятельности SEMAT участвуют Ericsson, Fujitsu, IBM, Microsoft, Samsung, институты программной инженерии Швеции, Южной Кореи, Китая. Интересно, что уже семь из первой десятки китайских вузов официально поддержали SEMAT-инициативу.

На сайте semat.org доступно немало методических материалов, имеется книга “The Essence of Software Engineering: Applying the SEMAT Kernel”. Приятно, что в работе SEMAT принимают участие и отечественные специалисты: помимо Бориса Позина, пока выступающего координатором Российского отделения SEMAT, виртуально присутствовавший на мероприятии Андрей Байда из Санкт-Петербурга входит в рабочую группу по разработке теории SEMAT. Участвует в инициативе SEMAT и профессор Андрей Терехов, директор НИИ информационных технологий СПбГУ.

В первой половине 2013 г. российское отделение SEMAT, будем надеяться, сформируется в активно действующую структуру со своим интернет-представительством, в работе которого смогут участвовать все желающие. PC Week/RE будет информировать читателей об этом перспективном проекте.

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

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

(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

PCWEEK RUSSIAN EDITION

№ 2 (822)

БЕСПЛАТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОТ ФИРМ!

ПОЖАЛУЙСТА, ЗАПОЛНИТЕ ПЕЧАТНЫМИ БУКВАМИ:

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

1С 1
 АЛАДДИН 17
 ДИАЛОГ НАУКА 21
 KYOCERA 5
 MICROSOFT 3

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

ВЫБЕРИ

ЧЕВИДНОЕ!



ПОДПИШИСЬ

НА 2013 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 30.06.2013

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