

PCWEEK RUSSIAN EDITION

18+



№ 11 (866) • 24 ИЮНЯ • 2014 • 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

Корпоративный бизнес Samsung переходит в новую фазу

ИГОРЬ ЛАПИНСКИЙ

Состоявшийся 5 июня форум Samsung Enterprise Forum, проведенный спустя год с небольшим после Samsung Enterprise Mobility Forum, можно считать очередной вехой в становлении созданного в начале 2013 г.

БИЗНЕС в российском представительстве Samsung подразделения Enterprise Business Team. Очевидная разница в тематической направленности двух форумов, представленных на них докладов и состоявшихся дискуссий — прямое отражение того пути, который удалось пройти B2B-подразделению за сравнительно небольшой срок. Если первый форум фокусировался прежде всего на корпоративной мобильности и был призван донести до потенциальных партнеров и заказчиков основную информацию о стратегии и принципах развития бизнеса Samsung в корпоративном сегменте (то есть фактически стал декларацией о намерениях), то второй охватил существенно более широкий круг



Андрей Тихонов: "Нам удалось с нуля построить организационную структуру, сопоставимую по своей численности и возможностям со структурами ведущих B2B-игроков в России"

технологических и отраслевых направлений, а первые роли в нем были отведены партнерам и заказчикам Samsung.

Фактически теперь можно говорить о том, что в лице Samsung на корпоративном ИКТ-рынке России появился еще один крупный игрок, ориентированный на перспективные ИКТ-направления, составляющие, по определению IDC, третью технологическую платформу. "Нам удалось с нуля построить организационную структуру, сопоставимую по своей численности и возможностям со структурами ведущих B2B-игроков в России", — констатировал Андрей Тихонов, директор по продажам в корпоративном сегменте российского подразделения Samsung Electronics.

Вместе с ростом численности B2B-подразделения увеличилось и число поддерживаемых им технологических направлений. Если изначально компания выделила в числе приоритетных для корпоративного сегмента вопросы обеспе-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 21 ▶

SAP СНГ запускает облачную партнерскую программу

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

Руководство SAP в последнее время все чаще напоминает, что их компания — облачная. Говорится даже,

что вскоре все ее продукты в той или иной степени будут готовы к развертыванию в облаках — публичных либо частных (сейчас таковых около 30). Как заявил заместитель генерального директора SAP СНГ Илья Юрьев, через два года 30% мировой выручки компания планирует получать от реализации облачных услуг. Да и российский облачный рынок, судя по прогнозам IDC, будет ежегодно расти на 50% и в 2016 г. выйдет на уровень 460 млн. евро. О том, какие изменения в связи с этим претерпит партнерская программа вендора, было рассказано на очередном партнерском форуме SAP СНГ, состоявшемся в середине июня в Москве.

По словам Ильи Юрьева, партнеры смогут выступать в роли реселлеров облачных сервисов, оказывать дополнительные услуги по их конфигурированию, администрированию и поддержке,

а также создавать собственные решения на базе продуктов SAP Cloud (Arriba, SuccessFactors и CRM On-Demand). Более 10 российских компаний открыли направ-

ление разработки на основе облачных сервисов SAP и еще 13 заявили о своих намерениях по участию в этой программе. Облачные сервисы партнеры могут развертывать по модели управляемых облачных сервисов (MCS, managed cloud services) в частных облаках как в публичных дата-центрах SAP, так и в собственных. Один из таких публичных дата-центров к концу года будет открыт на площадке "Ростелекома", что, как считают в SAP, привлечет тех российских клиентов, которые настороженно от-

носятся к выносу своих решений и данных за пределы нашей страны. "Ростелеком" предоставит в аренду свои площади и каналы передачи данных, а все железо и софт приобретет и установит SAP: суммарный объем инвестиций SAP в этот проект, по утверждению г-на Юрьева, составит 20 млн. евро. На первом эта-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 21 ▶



Илья Юрьев: "Инвестиции SAP в проект по построению облачного дата-центра на площадке "Ростелекома" составят 20 млн. евро"

В НОМЕРЕ:

- Открытые стандарты — основа здоровой конкуренции 10
- ИТ в финсекторе: новые вызовы 14
- Корпоративная мобильность: от слов к делу 16
- Зачем ВКС горючить 18
- Стартап-модель в России — что имеем? 20

ВРМ: вчера, сегодня, завтра

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

Проведенный 6 июня компанией "Логика ВРМ" очередной ежегодный ВРМ-форум, как и все предыдущие, носил название "Миссия выполнима", однако, как

оказалось, со временем меняется как сама миссия, так и средства для ее выполнения. От принятой совсем недавно жесткой схемы моделей бизнес-процессов, пригодных на все случаи жизни (ВРМ 1.0), отрасль постепенно переходит в мир ВРМ 2.0, где допускается продолжение проектирования описанного в общих чертах бизнес-процесса уже на этапе его реального исполнения. Об ожидающих нас еще более радикальных переменах говорил в своем выступлении профессор Квинслендского технологического университета Майкл Роузманн.

По мнению генерального директора "Логики ВРМ" Марии Каменновой, сегодня традиционные ВРМ-системы все чаще дополняются инструментами ВІ, совместной работы и социального взаимодействия. В орбиту

ВРМ попадают новые типы процессов: теньевые, динамические и неструктурированные. Первые сопутствуют основным и как бы склеивают их. Вторые могут изменять свой маршрут на этапе

Последние представляют собой кладезь возможностей для дальнейшей оптимизации бизнес-процессов.

По иному оценивается и сама оптимизация. Во главу угла ставится не формальная эффективность процессов в терминах скорости выполнения или объема используемых ресурсов, а ценность их для бизнеса или для клиентов компании. Первую Марию Каменнова охарактеризовала как Efficiency, а вторую — как Effectiveness. Еще один новый англоязычный термин — Resilience — порожден новым мощным трендом в управлении бизнесом: обеспечением его стрессоустойчивости и способности быстро восстанавливаться после потрясений. Сегодня такими потрясениями вполне могут стать широко обсуждающиеся санкции по отношению к нашей стране, и, по хорошему, ключевые бизнес-процессы должны быть готовы к модификации в нужном направлении. В целом же, даже без всяких потрясений нужно быть готовыми к тому, что бизнес-процессы, адекватные сегодня,

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 17 ▶

КОНФЕРЕНЦИИ



Мария Каменнова: "Сегодня традиционные ВРМ-системы все чаще дополняются инструментами ВІ, совместной работы и социального взаимодействия"



Майкл Роузманн убежден, что бизнес-процессы должны проектироваться с прицелом на их возможное развитие в будущем

ISSN 1560-6929



14011



9 771560 692004

ПОДПИСНОЙ ИНДЕКС 32485 (по каталогу ЦРПА "Роспечать")

HR придает импульс корпоративным ИТ с помощью новых продуктов

ЭРИК ЛЮНДКВИСТ

Стремясь оживить продажи в корпоративном сегменте, компания HP представила на конференции Discover 2014 в г. Лас-Вегасе широкий спектр продуктов и сервисов, начиная с отдельных программных решений и заканчивая высокопроизводительным суперкомпьютером с жидкостной системой охлаждения. В то время как ее конкуренты, включая IBM, теряют интерес к сегменту традиционных серверов, а Dell трансформировалась в частную компанию, чтобы корректировать свою стратегию без оглядки на акционеров, HP намерена активизировать работу с корпоративными заказчиками, и это стало лейтмотивом всей конференции.

В целом было отрадно следить за потоком анонсов в ходе главного ежегодного форма HR, который выглядел прямой противоположностью недавно прошедшей конференции SAP Sapphire, не изобилующей новостями. «Как мы знаем, корпоративные ИТ сейчас переживают этап перехода на новые архитектуры», — заявил Билл Вегте, исполнительный вице-президент подразделения корпоративных решений HP.

По мере того как архитектура корпоративных ИТ впитывает в себя облачные и мобильные технологии, а также социальные инструменты, трансформируется и само подразделение HP. Компания в настоящее время реализует планы по сокращению персонала, обусловленные, в частности, тем, что ее оборот год от года снижается. Подразделение корпоративных решений приносит четверть

всех ее доходов и обеспечивает 40% ее операционной прибыли. Однако после заметного падения доходов подразделения Вегте, ранее работавший в Microsoft, сменил в прошлом году Дейва Донателли на его посту.

HP, когда-то поддерживавшая тесные отношения с нынешними своими кон-



Билл Вегте: «Корпоративные ИТ сейчас переживают этап перехода на новые архитектуры»

курентами, включая Cisco, была вынуждена, как и они, пересмотреть свою бизнес-стратегию, чтобы переориентироваться на открытые решения и облачные технологии. Теперь ее заказчики в лице ИТ- и бизнес-менеджеров не готовы месяцами ожидать, пока им обеспечат необходимый функционал, и хотят, чтобы новые сервисы предоставлялись в реальном времени.

Представленные на конференции новинки, относящиеся к сегментам серверов, систем хранения данных и сетевых

решений, показывают, что HP готова выступать в роли поставщика всего спектра корпоративных продуктов, тогда как ее конкуренты проявляют неуверенность в выборе основных направлений для фокусирования своих ресурсов.

В области хранения данных компания сделала громкое объявление, анонсировав создание СХД на базе флэш-памяти с удельной стоимостью хранения 2 долл./Гб. При этом было заявлено, что предложения EMC в этой сфере являются слишком дорогими, а ориентированных на флэш-решения стартапов вроде Pure Storage и Violin — слишком нишевыми для развертывания в корпоративной инфраструктуре.

Дэвид Скотт, старший вице-президент по направлению HP Storage, считает, что выход на такую ценовую планку означает конец традиционного подхода к многоуровневому хранению данных. Компания также сообщила, что объединяет усилия с другими вендорами, в частности с Symantec, для разработки модели федеративного хранения данных, которая существенно упростит резервное копирование данных и процедуры их восстановления в случае необходимости.

Сегмент сетевых решений был выделен как главное отстающее звено в создании программно-конфигурируемой инфраструктуры, предполагающей гармонизацию сетевых ресурсов с возможностями серверов и систем хранения, что позволило бы перераспределять имеющиеся емкости «на лету». «Если нет SDN (software defined network), то нет и облаков», — заявил Антонио Нери, старший вице-пре-

зидент бизнес-подразделений серверов и сетевых решений HP.

По его словам, унаследованные информационные системы препятствуют развертыванию программно-конфигурируемой инфраструктуры. Чтобы преодолеть эту проблему, компания представила ПО Virtual Cloud Networking, обеспечивающее интеграцию с сетевым плагином OpenStack Neutron, и OpenFlow-контроллер, упрощающий объединение унаследованных и OpenFlow-ориентированных сетей.

Еще одно новое решение HP, Apollo 8000, ориентировано на сегмент НРС-решений верхнего уровня, который является одним из наиболее привлекательных на серверном рынке. Построенная на основе Intel-архитектуры, эта высокопроизводительная система способна конкурировать с суперкомпьютерами IBM и Cray. В ней применено жидкостное охлаждение с замкнутым контуром, благодаря чему хладагент отделен от других компонентов системы. Как утверждается, выбор в пользу жидкостного охлаждения был сделан в силу его гораздо более высокой энергоэффективности по сравнению с воздушным охлаждением.

В целом, намерение HP удвоить ставку на сегмент корпоративных решений, в отношении которого ее традиционные конкуренты проявляют определенные колебания, вполне оправдано. Как заявил Вегте, корпоративный сегмент действительно преобразуется, и HP рассчитывает предложить полный спектр аппаратных решений и сервисов для решения этой задачи.

Облачно-спутниковый тандем для СМБ

ПЕТР ЧАЧИН

Две российские компании — оператор облачных сервисов «Манго Телеком» и провайдер спутникового Интернета StarBlazer — представили совместное решение, рассчитанное на сегмент среднего и малого бизнеса во всех регионах страны, включая новые субъекты РФ, такие как Крым и Севастополь. Оно объединяет линейку облачных приложений «Манго-Офис» (виртуальную АТС, CRM и центр обработки вызовов) и услуги двухстороннего спутникового широкополосного доступа (ШПД) в Интернет StarBlazer Tandem. Причем StarBlazer Tandem сегодня доступен на рынке как в стационарном, так и в мобильном вариантах.

«Для стационарных абонентских комплектов спутникового оборудования востребованы несколько сценариев совместного использования бизнес-приложений «Манго-Офис» и StarBlazer Tandem, — отметил Александр Клинов, генеральный директор компании StarBlazer. — Это подключение удаленных офисов, точек продаж, складов и производственных площадок к единому информационному пространству предприятия без каких-либо территориальных ограничений, организация связи с вынесенными производственными площадками, обеспечение надомной работы сотрудников и дистанционное управление бизнесом».

А связка «Манго-Офис» с мобильными спутниковыми комплектами StarBlazer, по его мнению, может явиться удобным решением для съемочных групп, экспедиций, короткоживущих территориальных единиц (например, в строительстве, лесозаготовках, туризме, организации

соревнований, выполнении проектных работ). Оно может использоваться и для поддержки рабочих групп в зоне стихийных бедствий и чрезвычайных ситуаций.

«Новый тренд на российском рынке и еще одна перспективная сфера применения совместного решения — создание резервных систем связи на случай повре-

ждения основного проводного соединения, — отмечает Дмитрий Бызов, генеральный директор фирмы «Манго Телеком». — Сочетание двухстороннего спутникового ШПД StarBlazer Tandem и облачных сервисов «Манго-Офис» делает доступной для СМБ и SOHO технологию резервирования систем связи, ранее применявшуюся только в крупных государственных и коммерческих структурах. А это означает новый уровень

поддержки непрерывности бизнеса абонентов обеих компаний».

В настоящее время «Манго Телеком» имеет более 30 тыс. клиентов в сфере СМБ, а StarBlazer обслуживает 5 тыс. предприятий и частных лиц, в том числе около тысячи пользователей двухстороннего спутникового ШПД. Причем позиции компаний до сих пор практически не пересекались: «Манго Телеком» сосредоточилась на городах-миллионниках, а StarBlazer предоставляла свои услуги в малонаселенных и труднодоступных регионах страны. Так что руководители компаний рассчитывают на синергетический эффект от координации своих усилий на рынке.

Особые надежды они возлагают на совместную работу в Крыму. Здесь весьма актуальными являются такие задачи, как создание филиалов крупных российских предприятий и госструктур (с получени-

ем номера 8—800); открытие местными компаниями представительств в других регионах РФ; дистанционная работа местного населения в российских и международных организациях (например, в их контакт-центрах). Кроме того, в ближайшей перспективе, когда завершится период ренерегистрации предприятий и собственности в соответствии с российским законодательством, ожидается массовый спрос на телефонизацию офисов, объединение территориальных единиц предприятий в единое информационное пространство и внедрение современных технологий управления бизнесом.

Сотрудничество с StarBlazer органично связано с развитием региональной программы «Манго Телеком». Ядро программы по-прежнему составляют мегаполисы и крупные экономически развитые города. Однако на значительных пространствах вокруг каждого такого города покрытие сетей связи, как правило, далеко от идеального.

Необходимо признать, что на огромных территориях, где проживает порядка половины населения страны, отсутствует наземная инфраструктура связи, обеспечивающая работу облачных бизнес-приложений с интегрированной телефонией. Во всех этих случаях двухсторонний спутниковый ШПД StarBlazer Tandem является привлекательным, а иногда и безальтернативным вариантом работы с бизнес-приложениями «Манго-Офис».

Стоит отметить, что техническая инфраструктура «Манго Телеком», а также предоставляемые компанией SIP-телефоны и другое абонентское оборудование, поддерживают, наряду с другими кодеками, узкополосный кодек G.729, позволяющий

экономить полосу пропускания и при этом добиваться высокого качества передачи голоса.

В свою очередь, услуга StarBlazer Tandem имеет ряд особенностей, существенных для абонентов «Манго Телеком». Это — покрытие практически всей территории РФ (за исключением отдельных районов Камчатки и Чукотки), причем в любой точке покрытия параметры услуги практически одинаковы; работа через три спутника («Экспресс АМ-5», «Ямал 300К» и KaSat 9A системы Eutelsat), функционирующих в Ка-и Ку-диапазонах (позволяет оптимизировать технико-эксплуатационные параметры «последней мили», а также помогает при отсутствии в точке установки прямой видимости на определенный спутник). Полезными факторами считаются наличие как стационарных, так и мобильных комплектов абонентского оборудования, а также использование абонентского оборудования, рассчитанного на тяжелые погодные условия.

Интересно, что и бизнес-приложения «Манго-Офис», и двухсторонний спутниковый ШПД StarBlazer Tandem — это разработки российских компаний, в основе которых лежат отечественные технологии и ПО Open Source. Так, сервисы «Манго Телеком» опираются на собственную технологическую платформу, включающую коммутатор, бизнес-приложения, предоставляемые по модели SaaS, биллинг, СОРМ, модули взаимодействия с различными платежными системами, шлюзы в Skype и др.

Собственную технологическую платформу использует и фирма StarBlazer; кроме того, оператор ориентируется на российское оборудование компании Eastar, которое используется и в центральных станциях спутниковой сети, и в абонентских комплектах.



Дмитрий Бызов: «Связка сервисов «Манго-Офис» и StarBlazer уже работает»



Александр Клинов: «Половина населения страны живет в условиях недостаточности услуг связи»

Чем российские СІО отличаются от зарубежных?

ВЛАДИМИР МИТИН

Этот вопрос оказался среди рассматривавшихся во время июньского заседания комитета АПКИТ по мониторингу развития ИТ-индустрии.

Практически все участники заседания сошлись во мнении, что в настоящее время роли СІО на крупных российских и зарубежных предприятиях существенно различаются. Интересные данные привел аналитик Marketvisio Russia Григорий Бецко. Он сравнил результаты российского исследования Marketvisio Consulting (2014) и опроса Gartner (2012) в 41 стране.

Исследование Marketvisio было проведено весной этого года путем телефонного опроса 181 респондента из компаний, машинный парк которых насчитывает от 500 до 1000 ПК (42,5% респондентов) или свыше 1000 ПК (57,5%). В нем приняли участие как столичные (61,3%), так и региональные (38,7%) компании. При этом респонденты (ИТ-руководители и бизнес-руководители) представляли самые различные отрасли: банки и страхование (26%), FMCG, ритейл, оптовая торговля, транспорт, логистика (18,8%), тяжелая промышленность (18,8%), нефтегаз и энергетика (18,2%), фармацевтическая и химическая промышленность (13,8%), телеком (4,4%).

В опросе Gartner приняли участие свыше 2 тыс. специалистов из 41 страны. Опрос проводился по компаниям с более

500 ПК, причем у более чем 60% опрошенных компаний годовой объем продаж превышал 500 млн. долл., а у примерно 10% респондентов данный показатель превышал 10 млрд. долл.



Григорий Бецко:
«Лишь треть зарубежных СІО решает чисто айтишные задачи»

Нетрудно видеть, что области интересов российских СІО и их зарубежных коллег весьма различны: если в мире 67% ИТ-директоров имеют в зоне своей ответственности функции, отличные от ИТ, то в России таковых пока насчитывается менее 20%. В то же время в нашей стране свыше 70% СІО пока занимаются исключительно айтишными делами, ставя во главу угла вопросы ИТ-безопасности, ИТ-менеджмента

и модернизации устаревших систем. При этом в среднем приоритете находятся такие направления деятельности, как VI, мобильность и Big Data. Исследование Marketvisio показывает, что в еще более низком приоритете у российских СІО находятся облачные технологии и аутсорсинг бизнес-процессов.

О причинах столь существенных различий можно строить различные предположения. Возможно, дело в том, что чем проще в эксплуатации различный корпоративный хард и софт, тем ниже потребности предприятий в высококвалифицированных ИТ-кадрах. Поэтому дальновидные зарубежные СІО вынуждены расширять зоны своей деятельности и быть ближе к проблемам бизнеса, а не к ИТ-оборудованию и ПО. Добавьте

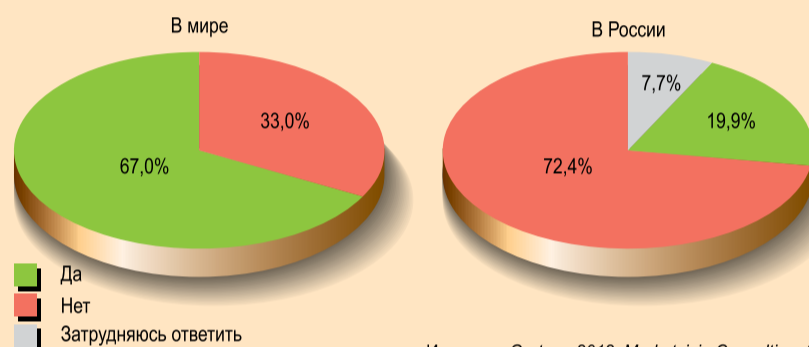
к этому и то, что благодаря современным тенденциям и ИТ-оборудование, и ПО все чаще уходят в облака.

Григорий Бецко отмечает: «Передовые компании (в первую очередь западные) все чаще «скрещивают» свою традиционную деятельность (продукты/услуги) с новейшими ИТ — и из этого «дуэта» нередко рождаются абсолютно новые по форме и иногда по содержанию продукты. Что практически всегда ведет к быстрому росту компании. Более того, нередко данный рост происходит не на традиционном для этой компании рынке, а на других смежных рынках... Очевидно, что компании, занимающиеся подобной деятельностью, выходят вперед, а остальные — теряют долю рынка и свои конкурентные преимущества.

В России данный тренд еще не так сильно заметен. Видимо потому, что к нам все приходит с большой задержкой. Понимание, что необходимо изменить подход к своему бизнесу и шире «скрещивать» его с современными информационными технологиями, должно начаться с владельцев или топ-менеджеров компаний».

Разумеется, должно быть и «встречное» движение: ИТ-директорам следует активнее участвовать в разработке стратегии развития компании, оптимизации бизнес-процессов, повышении рентабельности компании и её выходе на новые рынки. Пока же лишь 30,9% респондентов исследования Marketvisio считают, что для повышения эффективности деятельности ИТ-служб следует повышать коммуникации между ИТ- и бизнес-подразделениями компании. В то же время свыше половины респондентов считают, что необходимо увеличить финансирование ИТ-проектов. Как видите, если говорить о роли СІО на крупном отечественном предприятии, то дистанция между тем «что есть» и «что должно быть», увы, ещё достаточно велика

Входят ли в зону ответственности СІО какие-либо другие задачи помимо непосредственно ИТ?



Источник: Gartner, 2012; Marketvisio Consulting, 2014

KASPERSKY

МАЛИНА для АДМИЧА



Надежная защита — сладкая жизнь!

«Малина для админа» — специальная бонусная программа для системных администраторов. Сделайте бизнес ваших клиентов максимально безопасным с помощью надежных антивирусных решений «Лаборатории Касперского». Регистрируйте номера лицензий, накапливайте бонусные баллы и обменивайте их на отличные подарки. Чем больше компаний вы защитите, тем больше подарков получите!



Подробнее: malina.kaspersky.ru

© ЗАО «Лаборатория Касперского», 2014. Зарегистрированные товарные знаки и знаки обслуживания являются собственностью их правообладателей.

СОДЕРЖАНИЕ

№ 11 (866) • 24 ИЮНЯ, 2014 • Страница 4

НОВОСТИ

- 1 **B2B-бизнес Samsung** вышел на стадию массовой реализации пилотных проектов
- 1 **Современные технологические тренды** меняют подходы к реализации BPM-систем
- 1 **SAP готовит партнеров** к роли реселлеров облачных сервисов
- 2 **HP удваивает ставку** на сегмент корпоративных решений
- 2 **“Манго Телеком”** и StarBlazer представили совместное решение для СМБ
- 3 **Российским ИТ-директорам** стоит приглядеться к практике работы зарубежных СТО
- 6 **Cisco акцентирует внимание** на вопросах сетевой безопасности
- 7 **IBM дополнила PaaS-платформу Bluemix** новыми сервисами

ЭКСПЕРТИЗА

- 8 **Управление информацией** в “Метробанке” на основе СЭД “1С:Документооборот”

- 8 **“ВымпелКом” берет** на вооружение технологии больших данных IBM
- 9 **Galaxy S5:** плюсы и минусы флагманского смартфона Samsung
- 10 **Открытые стандарты** как основа здоровой конкуренции на рынке ПО и обеспечения его совместимости
- 10 **Об управлении энергоэффективностью** в масштабах экономического и социального развития регионов
- 11 **Эффективное резервное копирование** данных — опыт компании OCS
- 12 **Обеспечение надежности** производственных активов с учетом их значимости как факторов риска
- 13 **Epicor Software** о практике разработки ПО на базе технологий Microsoft
- 14 **ИТ в финсекторе:** внешнеполитические риски обуславливают новые ИТ-задачи

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

- 16 **От слов к делу:** текущий год обещает стать переломным в переходе к корпоративной мобильности

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.

- 17 **ROSS'2014:** тема импортозамещения в ИТ получила новый импульс
- 18 **Корпоративные ВКС** — рост рынка

замедлился, но потенциал далеко не исчерпан

- 20 **Оправдывает ли себя** стартап-модель в ИТ-отрасли России?

УПОМИНАНИЕ ФИРМ В НОМЕРЕ

1С 8	Делайт 8	Открытые 8	Epicor Software 13	R-Style 12
АйТи 14	2000 18	Технологии 18	HP 2	Samsung 1,9
Аладдин 14	Лидер 14	ЭОС 14	IBM 2,7,8,14	SAP 1
Р.Д. 14	Логика BPM . 1	Cisco 2,6,18	Landata 18	StarBlazer 2
БАРС Групп . 10	Манго 2	Dell 2	Mind 18	Symantec 11
ВымпелКом . 8	Телеком 2	EMC 2	OCS 11,18	Trueconf 18

БЛОГОСФЕРА PCWEEK.RU

Apple: покупка Android-смартфонов — решение ошибочное

Сергей Стельмах,
pcweek.ru/mobile/blog

Такой — для кого-то интересный, а для кого-то спорный — тезис высказал глава Apple на всемирной встрече разработчиков, ежегодно организуемой компанией. Тим Кук поведал, что экосистему Apple за год пополнили 130 млн. членов, многие из которых перешли с Android, отдав ей до этого свой выбор в результате ошибочного решения.

Аргументация главы Apple состоит в том, что если Android и доминирует, то лишь с точки зрения обилия написанного для этой платформы вирусного софта. По словам Кука, люди, купившие что-то из гаджетов Apple, “вернулись на правильный путь в поисках более удобной системы”.

Ещё одно слабое место Android — фрагментация. И по нему конкурент также не преминул пробежаться. Мол, как так получается, что iOS 7 установили 89% обладателей iPhone и iPad, а в случае с Android 4.4 соответствующий показатель составляет всего 9% среди владельцев девайсов на базе мобильной ОС Google? Многие вынуждены работать с Android четырехлетней давности, посчитал топ-менеджер технологического гиганта.

Основываясь на собственном опыте, отмечу следующее. Считается, что 99% мобильных вредоносных приложений ориентированы на Android. Не знаю, может, оно и так, но в своё время мне довелось тестировать Android-антивирус, и могу заверить, что найти эти самые вредоносные приложения ой как непросто. Так что не уверен, насколько критика Android со стороны Apple хотя бы в этом аспекте обоснованна.

Нужны ли нам такие электронные госуслуги?

Андрей Колесов,
pcweek.ru/escm/blog

Специалисты по ИТ-автоматизации госорганов сетуют на нехватку законов и отсутствие определения. Но разве реальная причина проблем в этом?

Вот пара иллюстраций по теме.

Семь лет назад мне, чтобы получить льготный билет на электричку (в том числе и на Аэроэкспресс), нужно было

предъявить один документ — социальную карту москвича. Года три назад стал нужен также паспорт. С нынешнего февраля — еще и справка из Пенсионного фонда.

Нетрудно увидеть, что трудоемкость этой услуги существенно возросла, причем для всех участников процесса, как “льготников”, так и кассиров РЖД и сотрудников ПФР.

Я понимаю, что формально это не госуслуга, сервис предоставляет РЖД, но ведь РЖД — это та же госконтора. Я пытался выяснить причину такой “электронизации” в Пенсионном фонде и в департаменте соцзащиты. Никто не знает, никому до этого нет дела. Но причина вполне очевидна — отсутствие взаимодействия разных ведомств (при том, что раньше согласованность была намного лучше).

Другой свежий пример: на днях сдавал налоговую декларацию для получения налогового вычета. В прошлом году для этого я непосредственно обращался в инспекцию, сейчас попробовал через Интернет.

Сразу насторожило то, что помимо бесплатного сервиса через ЕПГУ есть и платные предложения по подготовке документов. Это верный признак того, что с бесплатным сервисом не всё хорошо.

Быстро выяснились две проблемы:

1) для заполнения анкеты у меня нет всех необходимых данных. Некоторые нужно узнавать в налоговой;

2) всё, что я заполняю на сайте, — это предварительный вариант. Для сдачи документов нужно идти в налоговую инспекцию.

Вот и возникает вопрос: зачем нужна такая услуга?..

Сайт Phoronix провёл масштабное тестирование драйверов

Сергей Голубев,
pcweek.ru/foss/blog

Известный сайт Phoronix отметил своё десятилетие грандиозным тестированием различных GPU, работающих под управлением открытых драйверов. Изначально планировалось использовать 65 различных устройств, но на практике получилось немного меньше — “всего” пятьдесят видеоадаптеров, основанных на Intel HD Graphics, AMD

Radeon, AMD FirePro и NVIDIA GeForce.

По результатам тестов можно сделать следующие выводы.

Открытый драйвер поклонникам продукции NVIDIA следует использовать, если им нужны разве что спецэффекты. У разработчиков не так много средств, помощь со стороны вендора практически отсутствует, как и более-менее адекватный контроль качества.

Всё это привело к тому, что значительная часть тестов показывала неудовлетворительный для выискательного пользователя результат ввиду отсутствия так называемого реклоинга. В общем, для “тяжёлых” задач открытый драйвер Nouveau лучше не применять.

С адаптерами AMD тоже имеются некоторые проблемы: недостаточно оптимизирована работа в режиме OpenGL 4.x, нет поддержки оверклокинга и т. п. А AMD Radeon R9 290 (Hawaii) на момент тестирования вообще работает без 3D-ускорения.

Сами разработчики считают, что поддержкой высокопроизводительных видеокарт следует заниматься “постольку-поскольку”. Всё равно пользователь выберет проприетарный драйвер.

Относительно неплохо показали себя адаптеры семейства HD6000 — именно их можно рекомендовать пользователям, принципиально предпочитающим открытые драйверы.

И, разумеется, Intel подтвердила звание производителя самой удобной видеокарты для Linux — именно с нею у пользователя будет меньше всего проблем. Правда, для “тяжёлых” приложений адаптеры Intel не подходят.

Таким образом, общая ситуация со свободными драйверами выглядит примерно так: прогресс налицо, но до их полноценного практического применения ещё далеко. Исключение — продукты Intel, но кроме эффектов рабочего стола они мало на что способны.

Про исследования российского рынка IDM

Валерий Васильев,
pcweek.ru/security/blog

Несмотря на то что в магическом квадрате Gartner сегодня нет ни одного российского IDM-вендора, российские разработки — прежде всего компаний “Аванпост” (продукт Avanpost IDM)

и TrustVerse (продукт КУБ) — все жестче соперничают на нашем внутреннем рынке с такими международными мэтрами сегмента IDM, как SailPoint, Oracle и IBM.

Полемика, которая разгорелась вокруг апрельской публикации исследований рынка IDM, проведенных компанией “Инфосистемы Джет”, свидетельствует о том, что в российском сегменте IDM серьезно обострилась конкуренция.

В упомянутом исследовании я не увидел распределения российского рынка между ведущими поставщиками IDM-решений. По оценкам генерального директора компании “Аванпост” Андрея Конусова, в 2013 г. это распределение выглядело так: в денежном выражении два зарубежных продукта из представленных в России — Oracle Identity Manager (45—50%) и IBM Security Identity Manager (20—25%) — вместе контролируют примерно 70% его объема; доля продукта Avanpost IDM составляла 15—18%; следующим идет продукт Microsoft Forefront Identity Manager (он не включен компанией Gartner в ее магические квадраты, но популярен в нашей стране) с долей 5—6%; все оставшиеся из представленных в России IDM-вендоров — TrustVerse, Dell (после покупки компании Quest) и SailPoint — вместе занимают не более 10%.

Поскольку ценовая политика у каждого вендора своя, важно еще знать распределение рынка по количеству внедрений (или проектов). Андрей Конусов оценивает долю рынка своей компании (в проектном исчислении) не менее чем в 30% — “Аванпост”, выведя функционал своего продукта на уровень ведущих в мире решений при ценах в разы ниже, демонстрирует в последние два года высокие темпы роста.

Российский рынок IDM остро нуждается в вендорнезависимом, взвешенном исследовании (компания “Инфосистемы Джет” достойна благодарности за “первую ласточку”, несмотря на нарекания, высказанные по поводу результатов ее исследования). Дело это технически непростое и накладное. Возможно, действующим в России IDM-вендорам удастся объединить средства, выделить специалистов и технические ресурсы для проведения такого исследования.



NIAGARA
Российские Суперкомпьютеры



Самые передовые вычислительные решения

Реклама

Серверы Niagara –
мы знаем, как
заставить технологии
работать на вас

www.niagara.ru

Серверы Niagara, разработанные на базе процессора Intel® Xeon® E5, – это комплексное решение для дата-центров со специальными требованиями к мощности вычислений, количеству пользователей, стабильности работы серверов, безопасности хранения данных, компоновке, кабельной системе и питанию.

Серверы Niagara ориентированы на работу с наиболее ресурсоемкими приложениями и позволяют полностью удовлетворять специальные требования клиентов к надежности функционирования оборудования и защите информации.

Ниагара Компьютерс, Москва, Донской 5-й проезд, 15
тел.: (495) 955-55-50 (многоканальный)

Intel, логотип Intel Xeon и Xeon Inside являются товарными знаками корпорации Intel на территории США и других стран.
*Другие наименования и товарные знаки являются собственностью своих законных владельцев.



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

Издательский директор
Е. АДЛЕРОВ

Издатель группы ИТ
Н. ФЕДУЛОВ

Издатель

С. ДОЛЬНИКОВ

Директор по продажам

М. СИНИЛЬЩИКОВА

Генеральный директор

Л. ТЕПЛИЦКИЙ

Шеф-редактор группы ИТ

Р. ПЕРР

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. ВОЙКОВ, С. ГОЛУБЕВ,
С. БОБРОВСКИЙ,

А. КОЛЕСОВ

Специальный корреспондент:

В. МИТИН

Корреспонденты:

О. ЗВОНАРЕВА,
М. РАЗУМОВА, М. ФАТЕЕВА

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

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, 2014

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.

Новая стратегия Cisco в области ИБ

ВАЛЕРИЙ ВАСИЛЬЕВ

Московский офис Cisco рассказал о стратегии корпорации в направлении разработки средств обеспечения и построения корпоративной информационной безопасности (ИБ).

Как сообщил бизнес-консультант по безопасности Cisco Алексей Лукацкий, ИБ остается в числе наивысших приоритетов деятельности корпорации, более того, это направление, ранее рассматривавшееся в корпорации как направление технологий, инструментов и средств, встраиваемых в разрабатываемые ею продукты, отныне выделено в основное, пятое по счету, наряду с направлениями решений для операторов связи, корпоративных сетей, ЦОДов и унифицированных коммуникаций. При этом Cisco продолжает сосредоточивать свои усилия на направлении, в котором особенно сильна, а именно на сетевой безопасности, включая безопасность сетевой инфраструктуры ЦОДов и облаков.

По словам Алексея Лукацкого, направления, в которых действует Cisco в области ИБ сегодня, продиктованы следующими аспектами:

- изменениями бизнес-моделей корпоративных пользователей, связанными с мобильностью подключений к корпоративным ресурсам, распространением облачных технологий, ростом разнообразия устройств, подключаемых к Интернету и корпоративным сетям (всеобъемлющий Интернет);

- непрерывно меняющимся ландшафтом угроз, что заставляет обновлять базы данных средств защиты информации (СЗИ) не реже, чем раз в несколько минут, и выстраивать защиту от целевых атак (АРТ), представляющих в настоящее время для компаний основную угрозу;

- сложностью и фрагментированностью СЗИ, что требует использования унифицированных платформ построения системы корпоративной ИБ, способной предоставить возможность консолидации данных, поступающих от СЗИ, и централизованного управления корпоративной ИБ.

Изменившиеся внешние и внутренние условия указывают компаниям на необходимость перехода к новой корпоративной модели ИБ-угроз, которая, как подчеркнул Алексей Лукацкий, должна предусматривать не только предотвращение атак, но и быть нацелена на реагирование на атаки в процессе их проведения в целях возможно быстрого блокирования и минимизации причиненного ими ущерба, а также на устранение последствий атак.

С возрастающей сложностью корпоративной системы обеспечения ИБ (продиктованной сложностью ландшафта угроз) трудно справиться без повышения интеллектуальности СЗИ, без обеспечения контроля состояния ИБ по всему спектру используемых СЗИ и без реагирования на инциденты по возможности в реальном времени.

Для борьбы с современными угрозами, особенно АРТ, нужны контекстные механизмы контроля ИБ-событий с широким набором контролируемых параметров и ИБ-политики, динамически меняющиеся согласованно с изменением параметров, описывающих, кто (или что), с какой конфигурацией средств доступа, к каким ресурсам, по каким каналам, когда и откуда получает тот или



Алексей Лукацкий: "Из выданных ФСТЭК за 22 года ее деятельности сертификатов примерно шестую часть составляют сертификаты на продукцию Cisco"

иной доступ к корпоративным ресурсам.

Современная корпоративная ИБ-система, как считают в Cisco, должна также обеспечивать возможность проведения ретроспективного анализа ИБ-инцидентов в целях выявления причин их возникновения и внесения изменений в ИБ-систему для исключения этого в дальнейшем.

В прошлом году Cisco анонсировала новую модель построения корпоративной ИБ, к реализации которой приступила у себя и которую стала рекомендовать другим компаниям. Суть модели заключается в комплексной реализации всех упомянутых выше концептуальных положений через интеграцию различных ИБ-технологий при защите разных точек корпоративной инфраструктуры — на уровне периметра корпоративной сети, в ЦОДах, на мобильных устройствах, в облачной инфраструктуре партнеров и провайдеров.

В рамках реализации этой модели Cisco предлагает использовать на этапе предотвращения вторжений VPN-решения, межсетевые экраны, средства контроля доступа, аутентификации и идентификации, системы обнаружения и предотвращения атак...; в процессе реализации вторжения — технологии обнаружения и предотвращения вторжений, антивирусы, контентную фильтрацию трафика...; после реализации вторжения — технологии обнаружения аномальной активности, системы управления ИБ-событиями, технологии поддержки расследования ИБ-инцидентов...

Новая модель находит свое отражение в формировании продуктового портфеля Cisco, прежде всего той его части, которая предназначается для построения корпоративной ИБ. При этом каждая ИБ-технология реализуется в разных продуктах в зависимости от того, для защиты какой точки сетевой инфраструктуры она используется.

Эффективное использование такого широкого спектра

ИБ-средств требует унифицированных платформ, разработка которых, как пояснил Алексей Лукацкий, ведется в Cisco по трем основным направлениям: безопасности корпоративной сети, стационарных и мобильных устройств и безопасности в провайдерских (в том числе публичных) облаках. По ИБ-функциональности все эти платформы одинаковы независимо от того, обслуживают они традиционную корпоративную сеть, сеть в ЦОДе, облачные фрагменты сетевой инфраструктуры или оконечные устройства, подключенные к сети (в том числе и мобильные).

Мозгом используемой Cisco и предлагаемой ею заказчикам архитектуры ИБ в корпорации считают облачную структуру Security Intelligence Operations (SIO), которая осуществляет сбор, обработку и анализ обезличенной информации с сетевых устройств и СЗИ, размещенных как в сетевой инфраструктуре самой Cisco, так и на стороне ее заказчиков и партнеров. Эта информация позволяет выявлять глобальную картину ИБ-событий — с каких адресов распространяется спам, DDoS-атаки или иная подозрительная сетевая активность, неспецифичная для данных сетевых адресов...

Более 600 специалистов SIO занимаются выявлением угроз и разработкой способов защиты от них. По результатам их деятельности примерно раз в 3—5 минут подключенные к SIO ресурсы обновляют черные и белые списки URL и IP-адресов, сигнатуры для антивирусов и систем IDS/IPS, правила для систем контентной фильтрации, списки адресов управляющих серверов и рядовых членов ботнетов. Таким образом оперативно актуализируется состояние ИБ-средств, которые Cisco предлагает своим партнерам, заказчикам и клиентам, в соответствии с состоянием ландшафта ИБ-угроз. Одновременно с этим они получают рекомендации, как бороться с обнаруженными угрозами.

После приобретения Cisco в 2013 г. компании Sourcefire функционал SIO пополнился репутационными механизмами для отдельных файлов при работе пользователей через различные каналы передачи информации (Интернет, корпоративная сеть), стационарные и съемные носители данных.

Приобретение в 2012 г. компании Cognitive Security позволило Cisco облегчить работу специалистов SIO за счет автоматизации поведенческого анализа. Это упростило обнаружение продвинутого киберугроз при использовании Интернета. В феврале этого года корпорация анонсировала запуск облачного сервиса автоматизированного обнаружения угроз при работе в Интернете — Cognitive Threat Analytics. В нем используются те же технологии Cognitive Security. Клиентам этого сервиса, по словам г-на Лукацкого, с вероятностью не ниже 99,999% гарантируется отсутствие зара-

жений в посещаемых ими интернет-ресурсах.

Перешедшее вместе с Sourcefire в Cisco решение Advanced Malware Protection (AMP) реализовало автоматизацию обнаружения угроз для внутриметровых сетевых обменов данными. Объявленная в феврале этого года стратегия Cisco AMP Everywhere выражает намерение Cisco реализовать технологии автоматического обнаружения вредоносных кодов (в том числе и неизвестных) для расширенной сети, т. е. не только внутри классического сетевого периметра, но и для внешних мобильных подключений, виртуализированных ИКТ-ресурсов и облачных архитектур. Cisco AMP Everywhere будет располагать и возможностями ретроспективного анализа (которому, как уже упоминалось, Cisco придает большое значение в условиях невозможности гарантированного предотвращения вторжений).

Как отметил г-н Лукацкий, технологии AMP пока работают только через внешнее (по отношению к клиентам) облако Cisco. Для того чтобы удовлетворить тех клиентов, которых такая ситуация по тем или иным причинам не устраивает, и реализовать эти технологии внутри корпоративного периметра, Cisco приобрела в начале июня этого года компанию ThreatGRID. Ее технологические разработки реализуют в виде размещаемых внутри сети устройств функционал, схожий с функционалом AMP: обратная связь с ИБ-устройствами осуществляется через эти устройства, и центры принятия решения о наличии или отсутствии заражений находятся не во внешнем облаке, а внутри периметра. На осень 2014 г. намечено завершение интеграции решений ThreatGRID и Cisco AMP, что обеспечит пользователям Cisco AMP возможность использовать устройства, размещаемые внутри корпоративного периметра (т. е. и в частном облаке) для поддержки функционала ThreatGRID.

Учитывая рост требований к квалификации ИБ-специалистов (в связи с усложнением обеспечения корпоративной ИБ) и дефицит таковых (общую нехватку ИБ-специалистов в мире г-н Лукацкий, ссылаясь на аналитические данные других компаний, оценивает примерно в 1 млн.), Cisco начала предоставлять ИБ-сервис Managed Threat Defense, включающий ИБ-подготовку сетевой инфраструктуры клиентов, сервисы обнаружения угроз и реагирования на угрозы. При предоставлении этой услуги СЗИ клиентов подключаются к специализированной инфраструктуре Cisco, которая в круглосуточном режиме позволяет силами специалистов компании оказывать перечисленные выше сервисы.

Несмотря на выделение ИБ в отдельное высоко приоритетное направление, подчеркнул г-н Лукацкий, ИБ остается неотъемлемой встроенной частью любого продукта Cisco. Реализуемая в них доверенная архитектура базируется на технологиях безопасного программирования Cisco Security Development Life

IBM расширяет круг сервисов и пользователей Bluemix

ДАРИЛ К. ТАФТ

IBM добавила новые сервисы к своему PaaS-сервису (платформе как сервису) Bluemix и заявила, что его активно осваивают компании разного масштаба для разработки ПО в облаке. Кроме того, Голубой гигант объявил, что коммерческий выпуск Bluemix, представленной в предварительном варианте на конференции IBM Pulse 2014 в феврале, состоится в конце июня. IBM уведомила обо всем этом на своей конференции IBM Innovate 2014, состоявшейся в г. Орландо. Ключевая тема IBM Innovate была обозначена как “**Innovate@speed**” (новаторство и быстрота).

Открытая облачная платформа IBM Bluemix создана на основе использующего открытые стандарты проекта Cloud Foundry и предоставляет разработчикам доступ к ПО IBM промежуточного слоя (middleware) для обеспечения интеграции, безопасности, транзакций и других ключевых функций, а также к ПО бизнес-партнеров компании. Это в итоге поможет разработчикам соединить в облачную среду две широкие категории систем: системы записей, как, например, базовые системы банкинга и бухгалтерии, и системы контактов, например мобильные, ситуационные и социальные приложения.

“IBM много лет создает middleware, — сказал на генеральной сессии IBM Innovate 2014 Стив Робинсон, главный управляющий облачных платформенных сервисов IBM. — А осенью мы дадим пользователям возможность публиковать в Bluemix их собственные сервисы”.

Представленные компанией новые сервисы используют имеющиеся у IBM заделы в сфере больших данных, аналитики и открытых стандартов. Одним из сервисов является AppScan для обеспечения безопасности приложений уже на стадии разработки путем быстрого тестирования в разных средах с коллективным использованием результатов. Имеются также встраиваемые сервисы генерации отчетов для изначального дополнения приложений продвинутыми средствами аналитики, позволяющими превращать массивы больших данных в инструмент активной обратной связи; сервисы потоков операций (workflow) для оркестровки облачных сервисов с воздействием на потоки операций исходя из их поведения; и сервисы Pipeline для непрерывной поставки ПО, позволяющие организациям одновременно управлять многочисленными релизами приложений и получать растущие конкурентные выгоды от своевременной и быстрой доставки ПО.

Выступавшие на конференции представители бизнеса, от стартапов до крупных корпораций, осветили свои успехи в использовании Bluemix для более быстрой и эффективной реализации проектов. Организация Bay Area Rapid Transit (BART) рассказала, как ей удалось сократить с месяцев до недель ожидаемое время доставки своего пилотного мобильного приложения. GE Capital доложила о том, что на удивление быстро построила вебсайт банкинга и другие приложения; корпорация Financial Insurance Management (FIMC) рассказала, что быстро создала мобильное приложение, позволившее ускорить на 30 % обновление информации; а стартапы MyMenu и aPersona, по их сообщениям, сумели масштабировать свои базовые бизнес-приложения с приростом быстродействия и добавлением новых функций.

По словам Стива Робинсона, “платформа Bluemix появилась на свет всего три месяца назад, но уже сейчас видно быстрое расширение числа сервисов третьих фирм и IBM для разработчиков, желающих использовать DevOps в об-

лаке для создания компонуемых приложений корпоративного класса. Этот прогресс во многом обусловлен работой, проделанной нами вместе с заказчиками и в сотрудничестве с нашей растущей экосистемой, базирующейся на открытых стандартах. Можно рассчитывать на продолжение этого импульса, поскольку сегодня большая часть из почти 18 миллионов разработчиков всего мира переносит основную часть своей работы над приложениями в облако”.

Bay Area Rapid Transit (BART) является общественной системой быстрых перевозок, обслуживающей зону бухты Сан-Франциско. Работая с бизнес-партнером IBM, фирмой Synchrony Systems, BART будет осуществлять пилотный проект Bluemix DevOps по анализу массивов данных, создаваемых в ее расширяющейся физической инфраструктуре с 44 станциями, 104 милями железнодорожной колеи, датчиками, системами технического обслуживания, поездами и т. д., и планирует использовать всю эту информацию, разработав и развернув мобильное приложение, которое позволит диспетчерам BART отслеживать данные железнодорожного движения в реальном времени через обновление мобильной информации. По словам представителей IBM, объединение возможностей DevOps с безопасными Bluemix-подключениями к данным служебных систем позволило BART резко уменьшить изначальные оценки сроков завершения работы над своим первым мобильным приложением.

“BART располагает огромным объемом исключительно ценной информации, генерируемой в ее инфраструктуре, от датчиков на поездах и колее до отчетов по техническому обслуживанию, — сказал глава Synchrony Systems Славик Зорин. — Мы рассчитываем, что модель Bluemix DevOps предоставит нам инструменты, необходимые для быстрого включения всех этих важных данных в новую интерактивную мобильную платформу, которая будет использоваться всем мобильным персоналом BART для более оперативного и качественного технического обслуживания”.

GE Capital, отделение финансовых служб корпорации General Electric, недавно решило ускорить доставку ПО и оптимизировать использование способных ведущих ИТ-специалистов, позволив им самим создавать продукты, подобные разработанному внутри компании аналитическому приложению Fleet Optimizer, повышающему эффективность труда менеджеров автопарков. Компания построила на базе Bluemix платформу DevOps, развернув облачные среды для компоновки, тестирования и продуктивной эксплуатации ПО, доступные сотрудникам всей глобальной сети своих филиалов, что значительно повысило обзорность процессов через панели мониторинга в реальном времени и постоянную обратную связь и ускорило развертывание прогнозирующих аналитических приложений, веб-сайтов и другого ПО.

“Теперь на создание с чистого листа ПО и приложений, таких как наш банковский портал GE Capital Bank.com, мы тратим недели либо месяцы, а не месяцы и годы, — похвастался Снехал Антани, СТО по корпоративной архитектуре GE Capital Americas. — Заложив мощный ИТ-фундамент на основе DevOps, мы можем быстрее работать и исполнять заявки, сочетая маневренность стартапа с ресурсами большого предприятия”.

Компания-стартап MyMenu использует облако, мобильный функционал DevOps и аналитику, чтобы налаживать обратную связь ресторанов с клиентами. MyMenu мобильно обслуживает заказы готовой еды, и ее мобильное приложение позво-

ляет клиентам находить нужные рестораны, элементы меню и/или ингредиенты, заказывать доставку блюд и использовать обратную связь. Участвуя в бета-тестировании Bluemix, компания ускорила запуск своего приложения, позволив разработчикам быстро повторять свои операции в облачной среде, а также создавать и управлять новыми инструментами работы с отчетами по специфичным для ресторанного дела данным с сервисами мобильного тестирования, обработки больших данных и аналитики.

“В круг пользователей нашего приложения входят люди самых разных возрастов, профессий и склонностей, и тем не менее для улучшения нашего приложения нам очень важна обратная связь с ними всеми, — сказал Майк Литл, исполнительный директор MyMenu. — Если наши пользователи сталкиваются с проблемой, то благодаря мобильным и аналитическим инструментам Bluemix они могут попросту встряхнуть свой телефон и соответствующая информация автоматически перешлетя в облако Bluemix, а нам будет несложно быстро внести коррективы в предстоящие апгрейды”.

Другой стартап, aPersona, переносит в Bluemix свое приложение для обеспечения безопасности с целью его масштабирования по уровню клиентов (от малого бизнеса до корпораций). Работая в сфере безопасности, aPersona предоставляет услуги многофакторной аутентификации для веб-сайтов, предприятий Интернет-торговли, облачных порталов, сетей коммунальных услуг и т. д. Разместив свои продукты в Bluemix всего за пару дней, разработчики aPersona смогли быстро создать разнообразие среды для разработки и тестирования и построить решение для невидимой аутентификации без использования токенов, масштабируемое для поддержки приложений всех размеров.

“Хакеры процветают в зазорах между удобствами клиента и интересами коммерческого предприятия, — сказал Келли Спарк, руководитель aPersona. — Соединив наше адаптивное многофакторное решение с открытой средой разработок Bluemix и сервисами безопасности и предоставляя все это через платформу, мы теперь можем предложить на базе Bluemix исключительно безопасное решение для аутентификации, доступное любому бизнесу, от стартапа, где работает один человек, до крупнейшего предприятия”.

Наконец, в случае страховой компании FIMC, использующей Bluemix DevOps, фирма PointSource (бизнес-партнер IBM) выполнила с FIMC работу по построению мобильного интерфейса, соединяющего клиентов с локально установленными бизнес-приложениями и предоставляющего им мгновенный доступ к помощи при дорожных происшествиях, адресным предпочтениям, подаче заявок и управлению страховыми отчислениями, а также канал для взаимодействия с FIMC через социальную сеть для более быстрых и непосредственных контактов.

“До появления нашей мобильной платформы наши клиенты зачастую не понимали, когда у ряда наших самых ценных сервисов — например, помощи при дорожных инцидентах или скидок — истекает срок действия, и мы также хотели усовершенствовать процесс пролонгации договоров, чтобы обслуживание было непрерывным, — сказал Скотт Либераторе, исполнительный директор FIMC. — Теперь же у нас есть контактная модель с прямой связью с клиентами, а число продлеваемых договоров выросло на 30%”.

IBM, со своей стороны, также представила новые сервисы DevOps для моделей

гибридного облака. Соединяя данные из систем записей с новыми приложениями и гибкими процессами, пользователи могут улучшить обзорность цикла доставки и обратной связи и сбалансировать затраты, заботы о безопасности и качестве с быстротой развертывания ПО.

Новые сервисы обеспечивают непрерывное тестирование, выпуск и развертывание приложений. В них включены продвинутой аналитика для количественной оценки качества и ощущений пользователей мобильных приложений, а также возможность управлять качеством приложений одновременно на разных платформах (iOS, Android).

IBM также представила новые сервисы для планирования непрерывности бизнеса и совместной разработки ПО, в том числе сервисы Rational System Architect для открытых коммуникаций между группами с применением аналитики для более быстрого управления изменениями, Collaborative Lifecycle Management с десятикратным приростом производительности при генерации отчетов, а также Rational DOORS для повышения прозрачности и контролируемости требований.

“Организации ныне осознают потребности в сдвиге и быстром создании мобильных, социальных и облачных приложений для дифференциации практических возможностей пользователей. Однако действительно ценные приложения часто нуждаются в доступе к томам данных, располагающихся за сетевыми экранами инфраструктур организаций, — отметил Кристоф Клокнер, главный управляющий IBM Rational Software. — DevOps-подход IBM помогает рабочим группам подключаться к этой информации для создания лучших систем взаимодействия с высоким качеством работы и быстродействием”.

Bluemix, по словам представителей IBM, помогает уничтожить разрыв между идеями и ее реализацией посредством непрерывного доступа к облачной инфраструктуре SoftLayer, ПО IBM, модулям поддержки исполнения программ и сторонним сервисам. В сочетании с использованием сервисов IBM DevOps разработчики и бизнес-персонал смогут работать вместе и добиваться более быстрых в сравнении с традиционными методами результатов благодаря интеграции всех организационных систем, упрощению тестирования и контроля качества и более оперативной обратной связи. Это обеспечит непрерывную доставку приложений на основе более умного использования аналитики, лучшего управления проектами, лучших возможностей проверки на рынке и ускоренного графика выпуска новых функций.

Опыт IBM в создании сервисов Bluemix и DevOps обусловлен всей историей работы компании в глобальной индустрии и наличием портфеля, отражающего давнюю традицию реагирования на нужды заказчиков и рыночные сдвиги. Этот опыт кульминирует в платформе Bluemix с ее продвинутыми сервисами, связанными с безопасностью, большими данными, аналитикой, DevOps, мобильностью, Интернетом вещей и т. д., для создания разнообразных приложений, рассчитанных на широкий круг отраслей.

Благодаря таким программам, как новая инициатива Bluemix Garage и участие в Cloud Foundry Foundation, IBM умножила свои усилия по сближению с разработчиками всего мира, число которых к 2016 г., по прогнозам, вырастет до 26 с лишним миллионов. Глобальные встречи разработчиков, использующих Bluemix, проводились в Азии, Латинской Америке, Европе, Индии, Африке, Северной Америке и других местах, а IBM также завязала партнерство со Стратморским университетом в Найроби (Кения) для более широкого обучения разработкам на базе облака и учебной деятельности в технологически растущих странах Африки.

"1С:Документооборот" поможет банку интегрировать информационные системы

ОЛЬГА ЗВОНАРЕВА

ЗАО "Метробанк" было создано в 1993 г. и вот уже более двадцати лет оказывает банковские и финансовые услуги юридическим и физическим лицам. Активизация деятельности на российском финансовом рынке и расширение спектра услуг потребовали модернизации системы управления информацией в банке. С сентября 2012 г. в компании действует система электронного документооборота "1С:Документооборот". Проект был реализован компанией "1С-КПД" и представлен на конференции "Эко-система ЕСМ" ведущим специалистом по документообороту Метробанка Ольгой Нечаевой.

ПРОЕКТЫ

Предпосылки перехода на электронный документооборот

По словам г-жи Нечаевой, до внедрения системы регистрация входящих и исходящих документов велась в бумажных журналах регистрации. Из-за отсутствия регистрационных форм для других видов документов, сложного и длительного процесса согласования, слабого контроля исполнительской дисциплины документы часто терялись. Требовалось оптимизировать процессы подготовки, согласования и утверждения документов, сократить бумажный документооборот, создать единое хранилище документов, обеспечить быстрый их поиск, внедрить систему контроля исполнительской дисциплины, запустить мониторинг трудозатрат персонала на работу с документами, исключить случаи их утери, создать библиотеки нормативной документации, повысить прозрачность бизнес-процессов, связанных с подготовкой, согласованием и утверждением документов.

Функциональные возможности и минимальная адаптация типового решения "1С:Документооборот" под потребности банка позволили автоматизировать систему регистрации документов, ввести ручной и автоматический старт задач, а также наладить учет проектов и мероприятий. "Открытый код и гибкие настройки программы, дружелюбный интерфейс, поддержка элек-

тронной подписи, наличие в банке других программных продуктов на платформе "1С", соответствие требованиям безопасности и конфиденциальности полностью отвечали поставленным задачам. Кроме того, система постоянно совершенствуется, расширяется её функциональность", — рассказала г-жа Нечаева.

Реализация проекта

По ее словам, проект стартовал в сентябре 2012 г., а уже в октябре прошла опытная эксплуатация: "Подготовительный этап занял лишь месяц, что говорит о понятных и гибких функциональных возможностях системы".



Ольга Нечаева

На этом этапе были определены требующие автоматизации виды документов, их маршруты, согласующие и утверждающие их лица. "Ознакомление с настроенными в программе справочниками, нумераторами, шаблонами документов и процессов, с определением прав доступа заняло неделю. На согласование разработанного регламента организации документооборота, руководства пользователя, положения об электронной подписи ушло две недели. Такой же срок отвели на обучение сотрудников, которое было организовано в несколько этапов: вначале презентовали программу и ее функциональные возможности, потом провели практические занятия в учебном классе и проверили усвоенный материал посредством электронного тестирования", — рассказала г-жа Нечаева.

Все документы в системе типизированы, для каждого создан шаблон. Кроме того, может быть настроен весь маршрут его прохождения, включая этап, на котором работа с ним должна завершиться. Программой предусмотрены специальные инструкции, облегчающие знакомство и работу с карточками документов. На основании карточки документа стартует процесс документооборота. Документ идет по заданному маршруту автоматически: согласование, утверждение, исполнение, ознакомление и т. д. В карточке документа можно проследить его историю, все этапы прохождения, их результат. Программа позволяет отслеживать и текущее местонахождение документа. Могут быть настроены комплексные процессы, состоящие из большого количества этапов.

Результаты внедрения

"В системе мы работаем вот уже полтора года и проблем не испытываем", — отметила г-жа Нечаева.

По ее словам, в результате внедрения системы сократилось число бумажных документов: "От некоторых видов на бумажных носителях мы отказались полностью. Заявления, приказы, распоряжения, служебные записки, заявки оформляются только в электронном виде".

При этом она отметила сокращение трудозатрат на подготовку, согласование и утверждение документов, а также прозрачность процессов. "В любой момент можно сказать, какой сотрудник, сколько времени, когда и с каким результатом работал с документами. Любой из них можно найти за доли секунды. Была создана электронная библиотека нормативных документов. Ведется контроль исполнительской дисциплины: контролируется исполнение поручений руководства, приказов, распоряжений, протоколов заседаний правления; автоматизирована подготовка ответов на входящие запросы и обращения клиентов, что очень удобно в работе. На официальном сайте банка организована форма обратной связи. Поступившее обращение сразу попадает в систему, где контролируется срок рассмотрения и своевременный ответ клиенту", — пояснила г-жа Нечаева.

К числу факторов, способствовавших успешному внедрению системы, по ее словам, прежде всего следует отнести поддержку и заинтересованность руководства, вовлеченность сотрудников, регламентацию процессов. Существенную роль сыграли также обучающие мероприятия, горячая линия поддержки пользователей и помощь со стороны команды разработчиков "1С" и вендерческой компании "1С-КПД".

"Была проблема с применением ЭЦП. Ее действие, как известно, ограничено. Как правило, это один год, и сертификат может быть отозван. То есть по истечении этого срока подпись теряет свою актуальность. В результате документ может быть признан недействительным. Данная проблема должна быть решена таким образом, чтобы система определяла действительность подписи на момент подписания. При покупке системы такой функционал в ней не был реализован. Мы написали письмо, и компания "1С" пообещала решить этот вопрос в новой версии системы", — рассказала г-жа Нечаева.

Перспективы интеграции

Казалось бы, реализован успешный проект. Чего еще желать? Однако, как выяснилось, в плане интеграции ИС банка все только начинается. "Мы успешно внедрили систему и решили много задач, в том числе проблему исполнительской дисциплины. Механизм налажен четко, но это оказалось не самым важным. Потребовалась возможность другого рода: быстро получать данные, например о том, какие задачи в течение какого времени решаются определенным сотрудником. Хорошо, что гибкая платформа "1С" позволяет это сделать и быстро представить информацию руководителю. Но система эта пока функционирует самостоятельно, а другие системы, в которых работают наши сотрудники, с ней не интегрированы. У нас широкий спектр учетно-управленческих систем. Ежемесячно в каждой из них формируется какая-то управленческая отчетность. И в современных условиях становиться необходимым получать определенную срез данных, в том числе и из них. Нужна общая аналитическая система, которая объединит полный спектр управленческой информации из всех ИС, обеспечит доступ к ней в любой момент времени и желательно в мобильном варианте. Сейчас мы стоим на пороге реализации задачи, решение которой позволит, что называется, получить возможность видеть бизнес как на ладони", — подытожила г-жа Нечаева.

"ВымпелКом" персонализирует взаимодействие с клиентами

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

На состоявшейся в Москве конференции IBM Business Connect генеральный директор IBM в России и СНГ Кирилл Корнильев представил новую глобальную стратегию развития IBM, одобренную недавно главой IBM Джинни Рометти. Один из трех стол-

ПРОЕКТЫ

пов этой стратегии (наряду с облаками и системами мобильного социального взаимодействия) — обработка и анализ больших данных. Как оказалось, в нашей стране есть уже и реальные примеры движения в этом направлении. Один из них — проект по созданию интеллектуальных предложений на входящих каналах коммуникаций с клиентами, выполненный в "ВымпелКоме" при участии консультантов из AT Consulting. Справедливости ради отметим, что данный проект был реализован еще год назад, когда о новой стратегии IBM ничего не было известно.



По мнению Александра Поповского, ориентация на клиента по мере развития технологий приобретает совершенно новые черты

Представляя его, исполнительный вице-президент "ВымпелКома" по развитию массового рынка Александр Поповский отметил, что ориентация на клиента, оставаясь глобальным трендом, по мере развития технологий приобретает совершенно новые черты.

Если прежде было принято сегментировать клиентскую базу по тем или иным признакам, а потом строить свои маркетинговые кампании для каждого такого сегмента, то сегодня на повестку дня ставится предельная персонализация взаимодействия с абонентами, когда в идеале каждый клиент по сути представляет собой отдельный сегмент.

В результате целевой группой для каждого предложения становится отдельный клиент. Система "ВымпелКома", о которой идет речь, и призвана реализовать такое индивидуальное взаимодействие.

В терминологии IBM построенное решение относится к категории NBA (Next Best Action — выбор наилучшего следующего шага) и реализовано на платформе углубленного анализа данных IBM SPSS. Предполагается, что со временем оно охватит все три канала взаимодействия с клиентами: Call-центр и собственные офисы компании, мобильные приложения и личный кабинет в Интернете. По первому из указанных каналов делаются самые простые предложения, не требующие подробного объяснения, а по третьему самые сложные, предполагающие тонкую настройку самим клиентом. Пока что реализовано взаимодействие лишь по первому каналу: по второму и

третьему это планируется сделать в нынешнем году.

Утверждается что система способна формировать персонализированные клиентские предложения в режиме реального времени с учетом не только исторически накопленной информации об абоненте, но и причин текущего обращения клиента к оператору. При этом клиенту предлагается лучшее из порядка сотни доступных маркетинговых предложений. Как рассказал директор AT Consulting по направлению Business Intelligence Андрей Нугманов, для предиктивного моделирования лучших предложений с помощью IBM SPSS Modeler строится хранилище информации, поступающей из разных ИС мобильного оператора (около 500 показателей) и отражающей активность клиента на протяжении последних трех месяцев.

После того как подобная модель построена, на генерацию лучшего предложения уходит не более полусекунды. В процессе общения оператора call-центра с клиентом автоматически отслеживается соблюдение единой политики контактов. С этой целью вся история коммуникаций размещается в оперативной памяти в распределенном кэше быстрого доступа, что позволяет проводить до 100 тыс.

проверок в секунду на предмет разрешения той или иной коммуникации.

По словам Александра Поповского, в настоящее время система используется в девяти call-центрах (1800 операторов) и 1240 офисах компании (5000 операторов), и ее охвачены около 20% клиентов "ВымпелКома" (т. е. порядка 10 млн. абонентов). После внедрения решения число абонентов, принимающих предложения, сформированные на основе данных, поставляемых системой, выросло в 3,5 раза. В течение недели генерируется свыше 250 тыс. подобных NBA-предложений и 26 тыс. из них принимаются клиентами. В среднем каждый месяц формируется 15 новых NBA-предложений, а показатель ARPU за три месяца увеличился на 9%.

Размышляя о более отдаленной перспективе, Александр Поповский прогнозирует уход от фиксированного набора маркетинговых кампаний: со временем каждому индивидуальному клиенту будет предлагаться уникальный тарифный план, учитывающий особенности его поведения, состав семьи, текущее местоположение и т. д. Сколь бы фантастическими ни казались подобные прогнозы, их технологическая осуществимость не вызывает сомнений уже сегодня.



Андрей Нугманов: "Строится специальное хранилище информации для предиктивного моделирования лучших предложений с помощью IBM SPSS Modeler"

Samsung Galaxy S5:

первоклассные характеристики, меньше ненужного ПО

САНДРА ФОГЕЛЬ

Samsung хорошо потрудились над Galaxy S5. Уменьшено количество ненужного ПО, добавлены некоторые новые полезные функции. При этом технические характеристики превосходны, а время работы без подзарядки достаточно вели-



Внешне Galaxy S5 похож на выпущенный в 2013 г. S4, но имеет несколько увеличенный 5,1-дюймовый дисплей, встроенный в кнопку "Старт" сканер отпечатков пальцев и текстурированную заднюю крышку. Новый датчик частоты пульса расположен рядом с объективом видеокamеры

ко. Поборникам строгого дизайна может не понравиться пластиковый корпус. Тем не менее Galaxy S5 — достойный преемник выпущенной в прошлом году модели.



По пыле- и влагопроницаемости Galaxy S5 имеет степень защиты IP67 благодаря тому, что расположенный на нижней кромке порт Micro-USB 3.0 закрывается заглушкой

Samsung — мировой лидер на рынке смартфонов. По данным аналитической фирмы Strategy Analytics, в I квартале 2014 г. ее доля составила 31,2% (снизилась по сравнению с 32,4% в I квартале 2013 г.). Хотя флагман Samsung в 2013 г. Galaxy S4 завоевал множество наград, его критиковали за излишнее количество предустановленного ПО, слишком большие изменения в пользовательском интерфейсе и обилие пластика в конструкции. Как же учтена (если вообще учтена) критика в модели нынешнего года, в Galaxy S5?

Дизайн

Если критика используемых в конструкции Galaxy S4 материалов и задевает Samsung, то на S5 это никак не отразилось. Здесь вновь применяется пластик, из него выполнена даже серебристая псевдометаллическая окантовка, имеющая не плоскую, а скорее выпуклую форму. Пластиковый корпус явно не вредит продажам и помогает снизить вес, но больших восторгов выданный Samsung дизайн не вызывает.

Задняя часть устройства имеет тисненую шероховатую поверхность, мягкую на ощупь. Она такая же, как искусственная кожа, используемая в новых планшетах Samsung, — например, в Galaxy NotePRO 12.2. До такой поверхности приятнее дотрагиваться рукой, чем до гладкой поверхности Galaxy S4.

Рядом с экраном находится знакомая аппаратная кнопка "Старт", которая помогает распознать устройство производства Sam-

sung. Она впервые совмещена со сканером отпечатков пальцев, хотя с первого взгляда это не очевидно.

Сам по себе Galaxy S5 выглядит прекрасно. Но если положить его рядом с двумя главными конкурентами, HTC One (M8) и Sony Xperia Z2, то нельзя не отметить, что использованные в них высококачественные материалы придают им вид устройств гораздо более высокого класса.

Кнопки расположены вполне разумно: кнопка включения — справа, регулятор громкости — слева. Разъем для наушников и микрофона находится сверху, как и инфракрасный порт, а внизу — широкий разъем MicroUSB 3.0, который поддерживает также стандартные кабели USB 2.0.

Galaxy S5, как и Sony Xperia Z2, защищен от влаги и пыли по стандарту IP67 ("6" означает полную защиту от пыли, а "7" — способность выдерживать давление воды на глубине до 1 м в течение 30 мин). Всплывающие напоминания о необходимости проверить нижнюю крышку и закрыть заглушкой порт USB могут раздражать. Но мы обнаружили, что проверять нижнюю крышку каждый раз после вставки карты Micro-SIM или замены карты MicroSD довольно хлопотно. Так что в действительности напоминания полезны. Лучше уж слегка навязчивое напоминание, чем вышедшее из строя после падения в ванну устройство.

Экран имеет размер 5,1 дюйма по диагонали и разрешение 1920×1080 точек, что дает прекрасную плотность пикселей — 432 пикселя на дюйм. Панель Super AMOLED обеспечивает необычайно четкое и светлое изображение с хорошими углами обзора и насыщенными цветами. Вы можете вручную настраивать насыщенность цветов или разрешить устройству выбирать ее в зависимости от того, что вы делаете, — читаете книги или смотрите видео, например.

Поскольку управлять 5,1-дюймовым экраном одной рукой может оказаться затруднительным, Samsung предусмотрела режим One-Handed Operation. Его легко задать, проведя пальцем от края дисплея к центру и обратно. Таким же образом вы можете вернуться к полно-размерному экрану.

В режиме одной руки вы получаете уменьшенный виртуальный экран, смещенный к краю физического экрана (вы выбираете, к какому краю, в зависимости от того, правша вы или левша). Это разумное решение, обеспечивающее быстрый доступ к системе, функционирующей в любом приложении. Мы много пользовались им, стоя в общественном транспорте, и при необходимости быстро возвращались в полноэкранный режим.

Вы можете зарегистрировать до трех пальцев для снятия отпечатков сканером на кнопке "Старт". Чтобы воспользоваться им, нужно провести пальцем сверху вниз, начиная от нижней части сенсорного экрана, который тоже играет определенную роль. После трех неудачных попыток вам предоставляется традиционный вариант ввода пароля. И, разумеется, вы можете игнорировать сканер и предпочесть сразу вводить пароль.

Как показало приложение S Health для Samsung Galaxy S4, Samsung следит за рын-

ком товаров для здоровья. В Galaxy S5 оно тоже есть и включает шагомер и программу контроля за приемом пищи. Кроме того, с помощью сенсора, расположенного на нижней крышке устройства рядом с объективом видеокamеры, оно записывает частоту вашего пульса. Приложите к этому сенсору палец, и через несколько секунд он выдаст результат точного измерения.



Монитор пульса интегрируется с приложением Samsung S Health. Фото: Сандра Фогель

Он не заменяет мониторинга сердцебиения во время физических упражнений, но может всё-таки быть полезен. Сейчас ни один другой смартфон не имеет такой предусмотренной разработчиками функции.

Качество звука единственного динамика Galaxy S5 не самое высокое. Действительно, если сравнивать с великолепным звучанием HTC One (M8), это ставит Samsung в неловкое положение.

Функции

Флагманский смартфон Samsung, естественно, имеет отличные показатели. Четырехъядерная система на кристалле Qualcomm Snapdragon 801 с тактовой частотой 2,5 ГГц и 2 Гб ОЗУ обеспечивают высокую скорость. Система хранения имеет объем 16 Гб, из которых сразу после начала работы пользователю было доступно 11,2 Гб.



Новый вид экранов настроек и уведомлений Samsung. Фото: Сандра Фогель

Galaxy S5 обеспечивает связь по стандартам GSM/3G (UMTS)/4G (LTE), поддерживает два диапазона Wi-Fi 802.11a/b/g/n/ac (2.4GHz/5GHz) и Bluetooth 4.0. Как упоминалось выше, устройство имеет порт MicroUSB 3.0 с поддержкой USB On The Go (OTG) и Mobile High-Definition Link (MHL). Поддерживаются также инфракрасный порт и беспроводная связь малого радиуса действия (NFC). Установлены датчики распознавания жестов и отпечатков пальцев, измерения частоты пульса, эффекта Холла (выключает подсветку экрана, когда тот закрыт чехлом), ускорения (акселерометр), геомагнетизма, положения по отношению к горизонту (гироскоп — поворачивает картинку на экране и позволяет управлять объектами в играх, наклоняя смартфон), интенсивности освещения, атмосферного давления (барометр) и определения близости предметов (отключает подсветку экрана, когда пользователь подносит смартфон к уху).

Фронтальную 2-Мп камеру дополняет 16-Мп камера со вспышкой на тыльной стороне. Она поддерживает съемку видео с разрешением 4K (3840×2160) при частоте 30 кадров в секунду, а фронтальная — съемку в формате Full-HD (1080p) при 30 кадрах в секунду.

Чтобы ускорить загрузку файлов, имеется функция Download Booster, которая объе-

диняет каналы LTE и Wi-Fi для ускорения загрузки больших файлов. Насколько это поможет на практике — вопрос спорный. Мы, например, предпочитаем использовать Wi-Fi для загрузки больших файлов, чтобы избежать высокой платы за передачу данных по сети широкополосной мобильной связи.

Мы уже упоминали некоторые из многих программ Samsung для Galaxy S5. Важнейшими элементами бренда Samsung являют-

Достоинства Galaxy S5:

- длительное время работы без подзарядки;
- уменьшено количество ненужного ПО;
- удобен в использовании.

Недостатки Galaxy S5:

- пластиковый корпус;
- трудно пользоваться сканером отпечатков пальцев;
- среднее качество звука из динамика.

ся оболочка TouchWiz для Android 4.4 (KitKat) и особые приложения. В прошлом Samsung критиковали за обилие ненужных программ. Нам приятно отметить, что компания, похоже, умерила свое стремление устанавливать программы на все случаи жизни.

Например, исчез S Translator. Вы можете легко загрузить приложения Samsung из магазина приложений корпорации. Отказ от перегруженности смартфона предустановленными программами — долгожданное облегчение. Тем не менее Samsung включила некоторые собственные приложения: к S Health добавились S Planner, S Voice и удобная программа для составления заметок Memo.

Сохранены понравившиеся многим пользователям устройств Samsung функции распознавания жестов и движений. Например, Smart Stay не дает экрану погаснуть, пока вы на него смотрите, Air View позволяет вам просматривать контент, вода над ним пальцем. Вы можете также вызвать выключенного абонента, просто поднеся телефон к уху. Есть много других вызываемых жестами функций. Сохранена функция Multi Window, позволяющая видеть два приложения одновременно. Она прекрасно работает на сравнительно большом 5,1-дюймовом экране.

Samsung переделала и реорганизовала зону настроек. Находить настройки стало легче благодаря четкому дизайну с использованием круглых иконок. Такой подход нашел применение и при отображении многочисленных настроек и сервисов, доступных через зону уведомлений.

Несмотря на явную попытку сократить количество ПО, его осталось весьма много. Так что для тех, кому трудно в нем ориентироваться, есть режим Easy Mode, при котором используются упрощенный вид дисплея и увеличенный шрифт. My Magazine, разработанный Samsung сборщик новостей, в стандартном режиме занимает домашнюю страницу, но отсутствует в Easy Mode.

У нас сложилось впечатление, что Galaxy S5 может достаточно долго работать без подзарядки. Батарея емкостью 2800 мА•ч позволяла нам обходиться без нее целый день. Официально Samsung заявляет, что можно до 12 ч пользоваться Интернетом (11 ч для 3G и 10 ч для LTE), 13 ч просматривать видео, 21 ч говорить по телефону и 67 ч прослушивать музыку.



Если функции Galaxy S5 для вас избыточны, можете воспользоваться упрощенным интерфейсом Easy Mode

Заключение

Samsung хорошо потрудились над смартфоном Galaxy S5. Уменьшено количество ненужного ПО, добавлены некоторые новые полезные функции. При этом технические характеристики превосходны, а время работы без подзарядки достаточно велико. Поборникам строгого дизайна может не понравиться пластиковый корпус. Тем не менее Galaxy S5 — достойный преемник выпущенной в прошлом году модели. □

Стандартизация информационных технологий — проблемы и решения

ДМИТРИЙ КОРОЛЕВСКИЙ

В продолжение дискуссии “Как обеспечить interoperability в гетерогенном ИТ-мире” (см. PC Week/RE, № 9/2014, с. 18) на конференции Russian Open Source Summit 2014. 11 апреля участники конференции

МНЕНИЯ

Russian Open Source Summit 2014 отметили ведущую роль открытых стандартов в развитии информационных технологий. Но выступающие рассматривали стандартизацию преимущественно с точки зрения разработчиков. Мнения некоторых из них приведены в опубликованном накануне конференции обзоре Андрея Колесова “От открытого кода — к открытым ИТ”.
Позицию потребителей частично отразил директор департамента развития системных продуктов корпорации “Ред Софт” Роман Симаков: “Открытые стандарты и форматы данных позволяют обеспечить здоровую конкуренцию на рынке программного обеспечения за сохранением совместимости, что повышает качество услуг, предоставляемых конечному потребителю”. К этому необходимо добавить, что открытые стандарты обеспечивают существенное снижение цен.

Дешевле и лучше — этим обусловлено стремительное развитие ИТ.

Очевидно, что производители могут снижать цены одновременно с повышением функциональных возможностей ИТ-изделий только в случае уменьшения их себестоимости. При чем здесь открытые стандарты?

Президент и генеральный конструктор компании ROSA, член правления РАСПО Владимир Рубанов уверен, что открытый код и открытые стандарты позволяют прямым образом достигать экономии как за счет совместной разработки и использования общих компонентов, так и за счет снижения зависимости от конкретных поставщиков и повышения уровня конкурентоспособности и interoperability. Но он считает, что для того, чтобы получить максимальный эффект от открытости ИТ, нужно обязательно следить за соблюдением требований стандартов, причем желательнее с помощью автоматизированных средств контроля.

Первая мысль понятна. К этому можно добавить снижение себестоимости и дополнительные доходы за счет расширения рынка. А зачем контролировать соблюдение стандартов?

Как свидетельствуют результаты проведенного ФГУП “НИИСУ” обследования 500 предприятий оборонно-промышленного комплекса, “частичное” несоблюдение стандартов взаимодействия систем — достаточно распространенное явление.

Заместитель начальника отдела внедрения вычислительных комплексов Центра разработки инфраструктурных решений компании “Ай-Текно” Дмитрий Варенов обращает внимание на то, что разработчики проприетарных решений вольно трактуют общие стандарты взаимодействия систем, а во многих случаях вводят несовместимые с продуктами других производителей протоколы и механизмы. Делается это с целью вынудить потребителя после покупки интересующего его продукта приобрести комплекс сопряженных продуктов данного производителя.

А кто должен контролировать соблюдение стандартов? Дмитрий Варенов считает, что проблему можно решить, создав глобальный орган стандартизации требований к ИТ- и ИБ-инфраструктурам и сформировав технические регламенты их реализации.

Достаточно спорное предложение. Стандартизация и контроль требований со стороны ряда государств не предотвратили масштабную утечку данных (см. пу-

бликации Сноудена). Вряд ли и глобальный орган с этим справится.

В рамках дискуссии хочу обозначить **основное, на мой взгляд, условие эффективной стандартизации. Это возможность сплошного контроля соблюдения стандарта потребителями.** Если потребитель может самостоятельно проверить соответствие продукта стандарту (например, заряжается через usb-разъем или нет), то производители вынуждены соблюдать стандарт или нормативное требование. Механизм “не соответствует — верните деньги” работает очень быстро и убедительно. Если же для проверки соответствия требуется инструментальный контроль в испытательной лаборатории — то имеем то, что имеем. Так, сертификация пищевых продуктов не спасает от некачественных партий товара и контрафакта.

Дополнительным условием эффективной стандартизации является ее необходимость потребителю. Это обусловлено влиянием стандартизации на результаты или удобство использования продукта. Иначе потребитель просто не обратит внимания на несоответствие продукта стандарту.

Что необходимо для сплошного контроля оборудования потребителем? В первую очередь инструмент. В простейших случаях это глаза и руки, линейка, usb-провод. А в сложных? Если значительная часть продукции приобретает компетентными потребителями, то могут найтись и инструменты. Так, возможности провайдеров и интеграторов проверить приобретенные изделия на соответствие стандарту обеспечили унификацию взаимодействия выпускаемого сетевого оборудования.

А если продукт программный? Программное обеспечение — уникальный товар, который продается с заведомо большим количеством ошибок и недоработок, бесплатно устраняемых производителем по мере их обнаружения. Такая схема продаж позволяет производителям значительно ускорить разработку и выпуск программных продуктов, а также частично переложить затраты на их тестирование на потребителей. Взамен потребители в течение нескольких лет имеют возможность регулярно и бесплатно получать усовершенствованные версии продуктов и их техническую поддержку. Использование механизма обновления программных прошивок частично распространяет эту схему и на ИТ-оборудование.

Для контроля за соблюдением требований стандартов Владимир Рубанов предлагает применять автоматизированные средства.

Но кто заплатит за разработку средств контроля соблюдения стандартов? Сегодня это испытательные лаборатории и крупные потребители. Рядовой потребитель платить не будет. Возможны три варианта: объединения потребителей, объединения производителей и государство. Объединения потребителей тоже должны кем-то финансироваться. Либо это будут сами потребители, либо государство. Либо и то и другое вместе. Практика показывает, что это достаточно сложно и долго. В любом случае, сами продукты будут доступны потребителям существенно раньше, чем средства проверки их соответствия, если это не предусмотрено самим стандартом и его разработчиками.

Таким образом, механизм контроля соблюдения стандарта должен содержаться в самом стандарте. Наличия такого механизма может потребовать от разработчиков стандарта государство.

Что же необходимо?

1. Наличие на рынке конкурентного по функционалу и цене продукта на осно-

ве открытых стандартов. Практика показывает, что на побуждение “всем миром” крупного монополиста к взаимодействию на основе открытых стандартов путем потери рынков сбыта может потребоваться более 10 лет.

2. Заинтересованность самих производителей в соблюдении открытых стандартов. Иначе они будут “в основном обеспечивать” их соответствие, но на практике что-то будет различаться. По форматированию, потере точности, ограничению объема и др. “Объективные причины” и уловки производителей могут быть самыми разными.

3. Наличие в стандартах технических мер контроля соответствия. В ряде случаев консорциумы производителей при разработке стандартов уже предусматривают такие механизмы их контроля. Прежде всего это касается коммуникаций — например, систем электронного документооборота, а также экспорта-импорта данных.

4. Автоматическое тестирование соответствия в доступном для потребителей виде. Лучше всего путем свободной загрузки тестов по сети Интернет с официальных сайтов уполномоченных организаций.

Главное условие — выгода самих производителей. Где она и по сравнению с чем? Любое приведение разработанного продукта в соответствие стандартам требует времени и средств, если только оно уже не предусмотрено в комплектующих. Например, в свободно распространяемых программных модулях, функционирующих по открытым стандартам. С развитием свободного программного обеспечения это стало реальностью.

Производитель — это потребитель комплектующих. Наличие тестов для

проверки их соответствия открытым стандартам сокращает время на тестирование и уменьшает риски судебных издержек.

По сравнению с сертификацией продукта экономятся время и деньги. Стандарты изменяются гораздо реже, чем обновляются (патчатся) программные компоненты. Поэтому в складчину профинансировать создание теста при разработке стандарта консорциуму производителей выгоднее, чем всем порознь сертифицировать свои продукты.

Узаконить такую процедуру оценки соответствия стандартам должно государство. Это можно сделать, увязав декларирование соответствия программных продуктов производителями с проверкой его потребителями с помощью тестов, сертифицированных в установленном порядке.

Есть сертифицированный тест — можно декларировать соответствие, нет — в добровольном порядке сертифицируйте сами продукты.

А кто будет главным контролером? Потребитель. Если он не будет при покупке требовать декларации соответствия и применять тесты для его проверки, то легко может “подсесть на иглу” “частично совместимых” продуктов конкретного производителя.

Такой механизм проверки позволил бы и производителям, и потребителям самим без испытательных лабораторий и инспекционного контроля оперативно проверять соответствие обновлений программных продуктов и получать от этого обоюдную выгоду.

Автор статьи — заместитель начальника отраслевого центра компетенции НИИ стандартизации и унификации (ФГУП “НИИСУ”).

Энергоэффективность в облаках

РУСЛАН САГДУЛЛИН

Первая ассоциация, которая возникает в связи с информатизацией энергетики, — это промышленная автоматизация. А вот об информатизации с точки зрения управления энергоэффективностью в масштабах экономического и социального развития регионов говорят гораздо реже. Впрочем, учитывая последние тенденции на государственном уровне, в ближайшее время эта тема станет одной из самых востребованных. И несмотря на глобальность формулировки, я постараюсь показать, каким образом она касается всех и каждого — с позиций бизнеса (и ИТ-бизнеса в частности), инвестора и даже обычного жителя многоквартирного дома.

Немного вводной части. ФЗ № 261 “Об энергосбережении и энергоэффективности” был подписан еще в 2009-м. Тогда же появились первые федеральные и региональные целевые программы, центры энергоэффективности. Прошло пять лет, а воз и ныне там: на сегодняшний день энергоэффективность в России выше, чем в развитых странах, в 2,5 — 3,5 раза.

Сегодня в условиях замедления роста экономики тема повышения энергоэффективности обостряется еще больше. Проведу аналогию с бизнесом. В бизнесе во время кризиса на первый план выходит развитие не за счет наращивания ресурсов, а за счет их эффективного использования. Те же законы действуют и в госуправлении. Именно поэтому в 2013 г. были приняты законы и поправки, затронувшие все сферы общественной жизни. Перспектива введения социальных норм энергопотребления, стандартизации применения энергоэф-

фективных технологий при строительстве многоквартирных домов и новых КРП для глав регионов, напрямую связанных с выполнением программ по энергоэффективности, — всё это выводит вопрос на новый уровень.

На государственном уровне поставлена цель до 2020 г. увеличить энергоэффективность на 40%. Столь масштабная задача требует серьезных инвестиций, ее практически невозможно выполнить только силами государства. Но сегодня в России частные компании неохотно делают инвестиции в повышение энергоэффективности, особенно в бюджетной сфере и сфере ЖКХ. Причины настолько очевидны, что вряд ли стоит останавливаться на них детально. Впрочем, позитивные тенденции тоже есть. Если в 2010-м в России фактически не существовало крупных энергосервисных компаний, то сейчас их насчитывается более сорока и рынок продолжает расти.

Итак, задача поставлена, всем известны проблемы, но как их решить, не совсем понятно. И главное, при чем тут информатизация?

Сегодня рынок энергосервисных контрактов оперирует огромными объемами данных и представлен сотнями игроков, поэтому осуществление бизнес-процессов невозможно без информационных систем. Здесь участвуют также органы государственной власти, муниципалитеты и отдельные учреждения, инженерные и управляющие компании, многоквартирные дома и инвесторы. Каждая сторона имеет свои полномочия, функционал и приоритеты, что усложняет общую систему.

Опыт OCS в организации эффективного резервного копирования данных

ЛЕВ ЛЕВИН

Обеспечение сохранности и доступности данных, без которых не могут работать критичные для бизнеса приложения, стало одной из главных проблем, стоящих перед ИТ-подразделением современной компании, и резервное копирование является одним из главных инструментов решения этой проблемы.

За последнее десятилетие в связи с быстрым ростом объема данных, накопленных компаниями, существенно ужесточились требования к резервному копированию, что привело к популярности так называемых дисковых библиотек, значительно улучшающих по сравнению с традиционными ленточными библиотеками скорость резервного копирования и восстановления. Кроме того, возросли требования и к функционалу систем резервного копирования, которые должны автоматизировать большинство процедур и освободить системного администратора от необходимости вручную копировать и восстанавливать большие объемы данных.

Все это в полной мере ощутили и в ИТ-департаменте компании OCS Distribution, являющейся одним из ведущих дистрибьюторов на российском ИТ-рынке. Это типичная территориально распределенная компания, имеющая на данный момент 31 региональный офис. Ядром корпоративной ИТ-инфраструктуры компании является построенный около пяти лет назад в Санкт-Петербурге собственный ЦОД.

Для защиты критически важной для бизнеса информации от аппаратных и программных сбоев и ошибок пользователей в центральном офисе и филиалах OCS активно применяется резервное

копирование данных. Резервные копии основных данных хранятся на массивах жестких дисков EMC, обеспечивающих при необходимости быстрое восстановление нужной информации, а для длительного хранения архивов резервных копий самых важных данных используются ленточные библиотеки. Сейчас на всех площадках компании ИТ-департаменту необходимо обеспечить резервное копирование данных общим объемом порядка 90 Тб.

До недавнего времени для управления резервным копированием и восстановлением данных в OCS использовали стандартные утилиты, входящие в состав Microsoft Windows Server. Как рассказал Дмитрий Емелин, директор ИТ-департамента OCS Distribution, главный недостаток этих утилит — отсутствие единой консоли, с помощью которой системный администратор мог бы настраивать и контролировать эти процессы. В результате у отвечающего за них ИТ-персонала ежедневно уходило слишком много времени на выполнение рутинных операций, и если бы что-то случилось, то было бы невозможно очень оперативно восстановить нужные данные. Кроме того, при выполнении таких рутинных процедур вручную возникал риск ошибок из-за человеческого фактора, следствием которых могла стать безвозвратная потеря важной для бизнеса информации.

Другая вполне типичная для многих компаний проблема проявилась в том, что в связи с быстрым ростом объема резервных копий ИТ-департаменту OCS периодически приходилось выделять под резервное копирование дополнительную емкость на дисковых массивах и докупать для них новые диски. Снять остроту этой проблемы можно было бы с помощью

актов в соответствии с федеральным законодательством для создания благоприятного инвестиционного климата.

Разработка облачных систем управления процессами повышения энергоэффективности, которые смогут проводить инвентаризацию, региональный мониторинг, анализ процессов и создать единую площадку для привлечения инвестиций и для работы всех игроков этого рынка, учитывая практически полное отсутствие опыта во многих компаниях, вызовом определенными трудностями. Такой проект будет по силам лишь крупным компаниям.

Понятно, что новый и стремительно растущий рынок будет ставить новые и непривычные для ИТ-компаний задачи, решать которые придется в ближайшее время, примерив на себя роль еще и консалтинговой организации. Задача повышения энергоэффективности слишком важна для России — для регионов, предприятий и отдельных граждан, платящих из своего кармана за отопление улиц и освещение заброшенных подвалов. Попутно решение проблемы эффективного потребления энергии станет еще и фактором, который поможет оживить региональную экономику, привлекая в субъекты инвестиции, снизит издержки на потребление и оплату энергии для бюджетных и коммерческих организаций и непосредственно для граждан.

Автор статьи — заместитель генерального директора «БАРС Груп».

дедупликации данных (предотвращения повторной записи на диски резервных копий идентичных блоков данных), позволяющей эффективнее использовать емкость дисковых массивов и тем самым снизить стоимость хранения резервных копий, а также сократить «окно» резервного копирования, однако в стандартных средствах Windows Server для резервного копирования эта функция не поддерживается. В какой-то момент стало очевидно, что для более эффективного и надежного функционирования инфраструктуры резервного копирования ИТ-департаменту OCS необходимо выбрать и внедрить специализированное комплексное решение, обеспечивающее автоматизацию операций резервного копирования и восстановления с помощью центральной консоли и дедупликацию записываемых на жесткие диски резервных копий.

В поисках решения

Опыт OCS в решении проблем с резервным копированием данных примечателен тем, что компания, много лет занимающаяся проектной дистрибуцией, сама обладает широкой экспертизой в области практического использования различных систем корпоративного класса для хранения данных, в том числе ПО резервного копирования от разных поставщиков. К выбору решения для себя ИТ-департамент подошел скрупулезно. «Мы изучили большинство доступных сегодня на нашем рынке предложений от ведущих производителей, некоторые решения протестировали и в итоге свой выбор остановили на новейшем релизе пакета Backup Exec 2014 компании Symantec (SBE R14.1), — рассказал Дмитрий Емелин. — Конечно, важную роль сыграло многолетнее знакомство с продуктами этого вендора, но прежде всего в данном случае было учтено, что мы давно и успешно используем систему архивации электронной почты и файлов Symantec Enterprise Vault, а также антивирусное ПО Symantec Endpoint Protection. Поэтому выбор смежного продукта от того же производителя мы сочли наиболее оптимальным».

В пользу Backup Exec сыграла и ориентированность этого продукта на обслуживание серверов и приложений Windows (Windows-решения составляют основу инфраструктуры OCS), тогда как большинство других известных пакетов резервного копирования корпоративного класса ориентированы на резервное копирование в смешанной серверной среде Unix/Windows. Кроме того, ИТ-специалисты OCS привлек в Backup Exec мощный функционал дедупликации с возможностью реализации ее как на стороне сервера резервного копирования, так и на стороне клиента (резервируемого сервера), и изменение многопоточности при записи резервных копий, обеспечивающей более эффективное использование ресурсов дисковых массивов. Следует отметить и то, что в отличие от ряда других решений для дедупликации данных Backup Exec является чисто программным продуктом, поэтому для его внедрения не требуется дополнительное оборудование. Наконец, как считают ИТ-специалисты OCS, у этого продукта Symantec сравнительно простая по сравнению с решениями конкурентов процедура развертывания, что особенно важно для компаний с большой филиальной сетью.

К практической реализации

В том, что это так, в OCS убедились в ходе внедрения Backup Exec, которое было проведено собственными силами ИТ-департамента компании, для чего предва-

рительно два его сотрудника прошли курс обучения по этому продукту и получили соответствующие сертификаты.

Как рассказали исполнители проекта, установка и настройка программных компонентов Backup Exec не вызвали затруднений, а системные администраторы достаточно быстро освоили удобный и интуитивно понятный графический пользовательский интерфейс центральной консоли. Вместе с тем из-за большого объема резервных копий, часть которых потребовалось конвертировать в формат SBE, внедрение продукта в корпоративном ЦОДе OCS, а также в центральных офисах и на складах компании продолжалось около полутора месяцев и закончилось в конце марта 2014 г.

Первые результаты, первые оценки

«Наиболее критичными для нас задачами являются увеличение скорости резервного копирования/восстановления данных, сокращение объема дискового пространства, занимаемого резервными копиями, и, безусловно, обеспечение отказоустойчивости системы резервного копирования в целом, — рассказал Дмитрий Емелин. — С помощью Backup Exec, используя при записи резервных копий функции многопоточности и дедупликации, мы рассчитываем на успешное решение этих задач».

Уже на данный момент, по его словам, за счет применения дедупликации общий объем резервных копий удалось сократить на 30%. Особенно эффективен этот инструмент при резервном копировании почтовых ящиков Microsoft Exchange, где часто повторяются одни и те же письма, особенно у пользователей, работающих в одном подразделении. В результате компании удалось отложить приобретение дополнительных дисков для массивов, на которых хранятся резервные копии.

В OCS уверены, что решение Symantec поможет обеспечить целостность и сохранность всех без исключения компонентов корпоративной информационной системы, будь то файловые ресурсы, корпоративная электронная почта, серверные приложения, базы данных или виртуальные среды. С помощью центральной консоли Backup Exec с интуитивно понятным интерфейсом системные администраторы могут оперативно управлять выполнением заданий резервирования и восстановления данных, внося при необходимости изменения в эти задания. Причем они могут формировать задания для резервного копирования на уровне как всего сервера, так и его отдельных файлов, управлять «гранулярностью» резервного копирования и восстановления, начиная от сообщения электронной почты и до всей операционной системы сервера. Значительно облегчает настройку резервного копирования поддержка в Backup Exec использования политик и программа-мастер, помогающая правильно задать параметры резервного копирования и восстановления. Кроме того, с помощью отчетов, генерируемых Backup Exec, системный администратор может легко убедиться в том, что задание резервного копирования завершилось без ошибок и на дисковом массиве сохранены резервные копии всех важных данных.

Все это позволило высвободить рабочее время системных администраторов, и теперь они смогут больше времени и внимания уделять приоритетным задачам, связанным с дальнейшим развитием и совершенствованием ИТ-инфраструктуры дистрибьютора и внедрением новых сервисов и приложений для его бизнес-подразделений.

Теперь ИТ-департамент OCS планирует развернуть данное решение Symantec на всех остальных площадках компании, сделав его корпоративным стандартом программного обеспечения для резервного копирования и восстановления данных.

Надежность производственных активов: предвидеть — значит управлять

КОНСТАНТИН ПИВОВАРОВ

Успешность и стабильность любого предприятия, чья деятельность основана на эксплуатации технологического оборудования, зависит от надежности этого оборудования. Классические подходы к данному вопросу страдают одним общим недостатком: планирование деятельности по поддержанию надежности слабо связано с ее естественным ожидаемым результатом — повышением надежности! Причины этого — излишне усредненный подход к оборудованию, непонимание индивидуальных аспектов “здоровья” каждой единицы, планирование обслуживания и ремонтов без учета бизнес-целей предприятия, имеющихся рисков и ограничений. Как следствие — ремонтируется то, что не нужно, отказывает то, что “по идее” еще должно бы работать, растут потери всех видов при том, что затраты на содержание тоже не снижаются.

Универсальным решением указанных проблем является такой подход к эксплуатации и содержанию оборудования, при котором каждая его единица рассматривается как непрерывный фактор риска для бизнес-задач предприятия — свершившегося, текущего и прогнозируемого. Основной целью деятельности по содержанию оборудования является максимально возможное сокращение рисков при имеющихся условиях и ограничениях. При такой постановке вопроса управление надежностью из обеспечивающей затратной деятельности превращается в инструмент решения текущих бизнес-задач — повышения прибыли за счет более эффективного использования оборудования, снижения накладных затрат при сохранении нагрузки на него.

Основная управленческая проблема, связанная с обеспечением надежности, — это поиск компромисса между экономией на затратах на оборудование и желанием избежать аварий, простоев и потерь от них. Как правило, найти такой компромисс не получается, и в реальной жизни побеждает одна из точек зрения: либо во главу угла ставится надежность, зачастую в ущерб экономической целесообразности, либо производственные фонды эксплуатируются на износ, обеспечивая максимальную отдачу “на сегодня”.

Основная управленческая проблема, связанная с обеспечением надежности, — это поиск компромисса между экономией на затратах на оборудование и желанием избежать аварий, простоев и потерь от них.

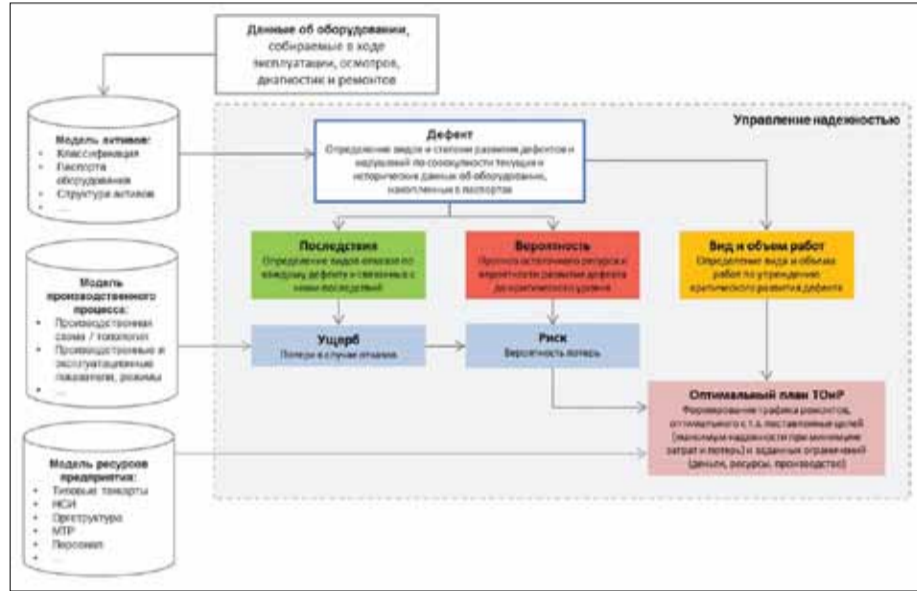
В обоих случаях ситуация усугубляется такими объективными факторами, как серьезный износ основных фондов, его возрастная и технологическая разнородность, снижение профессионального уровня эксплуатирующего и ремонтного персонала, ухудшение качества производимых запасных частей и комплектующих, эксплуатация оборудования в предельных и запредельных режимах нагрузки, устаревшая, не отвечающая реалиям нормативная и регламентная база процессов эксплуатации, обслуживания и ремонтов.

Всё это приводит к тому, что ни та ни другая “точка зрения” не дает результата: “надежное” производство все равно отказывает, зачастую катастрофично; “эффективное” — не эффективно, так как постоянно теряются деньги на простоях и отказах.

влияние на окружающую среду, страховые издержки и прочие риски.

Алгоритм планирования в рамках данного подхода в общем виде представляет собой такую последовательность.

В ходе регулярных и попутных диагностик, осмотров, обслуживания и ремон-



Система управления надежностью

Радикально решить указанные выше проблемы можно путем полной модернизации технологической базы с переходом на сервисное обслуживание или на эксплуатацию “без обслуживания”. Но это весьма затратный путь. Более прагматичный подход — создание такой системы управления производственными активами, при которой компромисс между затратами и надежностью можно найти.

При таком подходе должна быть поставлена задача найти баланс между потенциальным риском потерь, связанных с эксплуатацией оборудования, и затратами на его устранение. Здесь ключевыми являются ответы на два вопроса:

- какова вероятность и сроки наступления нежелательных событий и потерь от них?
- каков оптимальный план действий по упреждению нежелательных событий в сложившихся ограничениях (финансовых, трудовых, технологических и пр.)?

Актуальность данного подхода обусловила появление на рынке программного обеспечения систем нового класса — прогнозного обслуживания (Predictive Maintenance).

Решения этого класса являются развитием, расширением возможностей классических систем управления активами (EAM) и ТОиР и предназначены для планирования работ по замене, техническому обслуживанию и ремонту исходя из фактических реалий — текущего и прогнозируемого состояния оборудования, условий эксплуатации, производственных планов и ограничений, целевых КПЭ предприятия. Они позволяют непосредственно в ходе эксплуатации оборудования оценивать его техническое состояние — ожидаемые сроки развития дефектов до критического уровня, возможные виды и последствия функциональных отказов и нарушений по их вине.

Данная информация служит основой для планирования упреждающих воздействий, своевременное выполнение которых позволяет сократить количество аварийных и внеплановых ремонтов, минимизировать время простоя оборудования, повысить производственную безопасность, свести к минимуму негативное

тов собираются различные объективные показания, характеризующие текущее состояние оборудования, условия его эксплуатации и прочие сопутствующие данные.

На основании этих данных определяются вид и степень развития неисправностей/дефектов, рассчитывается прогнозный остаточный ресурс оборудования по каждой такой неисправности — время, оставшееся до достижения критического уровня развития, при котором дальнейшая эксплуатация будет невозможна. Прогнозирование производится по регрессионной модели, которая является специфической для каждого вида дефекта и в которой в качестве исходных данных выступает вся история эксплуатации и ремонтов конкретной единицы оборудования.

По каждому выявленному дефекту определяются возможные последствия в том случае, если по его причине наступит отказ. Последствия рассчитываются по всем аспектам безопасности — экономические потери от простоя, затраты на устранение последствий отказа/аварии, риски для людей, окружающей среды и пр.

По каждому дефекту определяется необходимый и достаточный вид, состав и объем упреждающих ремонтных работ. Формируется предварительный план, в котором даты исполнения работ определяются остаточным ресурсом по соответствующему дефекту. Такой план обеспечивает максимальную надежность оборудования, но не учитывает экономические и производственные реалии.

На основании такого предварительного плана формируется оптимальный рабочий график ТОиР, сбалансированный по заданным КПЭ: надежность, затраты на ТОиР, полезная отдача от оборудования, стоимость владения активами и пр. Далее план утверждается и поступает в службы на обеспечение и исполнение.

Управление надежностью как система естественным образом позволит навести порядок во всех важнейших аспектах организации деятельности предприятия — в процессах и регламентах, в работе персонала, в НТД и НСИ, в технической политике и стандартах, в данных и программном обеспечении. Во всех этих об-

ластях система потребует внести большую четкость, ясность и ответственность.

Здесь может помочь международный опыт, обобщенный в рамках различных методик, подходов и стандартов. При определении методов оценки и прогнозирования состояния пригодятся такие аналитические методы, как RCM (обслуживание на надежность), FMEA (анализ видов и причин отказов), RBI (диагностика, основанная на оценке рисков) и пр. При наведении порядка в процессах, регламентах, квалификации персонала путеводной звездой может стать стандарт PAS 55 (ISO 55000). Примененные при создании системы управления надежностью, все эти стандарты обретают четкий практический смысл, переставая быть абстрактными упражнениями или новомодными штучками.

Основой всего, конечно, станет база данных оборудования, формировать которую нужно отнюдь не только для обслуживания здесь задач, но именно здесь качество подобной базы, полнота, точность и актуальность собираемых данных становятся критически важными. Это сложно, но это обоснованно! Наконец-то появляется ясный смысл для немалых усилий по созданию такой базы!

Требовательность системы к качеству этих аспектов хоть и добавляет головной боли при ее создании, однако приводит к качественному росту в управлении предприятием, буквально заставляя уйти от “наколенных” методов принятия решений, основанных только на опыте конкретных сотрудников.

Система аккумулирует в себе все лучшие практики мониторинга и оценки рисков, планирования и оптимизации, предсказуемо и своевременно реагирует на любые “внешние сигналы”, выдавая адекватные планы действий. Она умеет самообучаться, учитывая свой собственный опыт.

Так зачем же все-таки это нужно? Попробую ответить вопросом на вопрос: а каким еще способом можно заставить имеющееся оборудование больше работать и меньше “есть”? Повышать эффективность ремонтов? Следить за правильностью эксплуатации? Разбираться в причинах отказов?

Решения класса Predictive Maintenance являются развитием, расширением возможностей классических систем управления активами (EAM) и ТОиР.

Ни один из существующих способов, хоть они сами по себе и будут полезны, не даст вам цельной картины, не станет рецептом решения всех проблем с оборудованием. Рецепт — это когда вы говорите системе, что требуется вашему бизнесу от оборудования, а система говорит вам, что для этого нужно сделать, причем вы можете быть уверены, что такой план действий — самый оптимальный в заданных условиях!

Таким образом, отвечая уже ответом на вопрос “зачем это нужно?”, управление надежностью позволит превратить не основную, проблемную, затратную деятельность по содержанию оборудования в инструмент решения ваших бизнес-задач: повышения прибыли за счет более эффективного использования оборудования, снижения накладных затрат при сохранении нагрузки на него. Насколько — это вопрос индивидуальный, но на нашей практике 20—30%-ное сокращение совокупных затрат на оборудование — цель вполне достижимая. □

Автор статьи — заместитель директора департамента бизнес-консалтинга R-Style.

“Visual Studio помог нам перейти на эффективную модель гибкой разработки ПО”

Для Epicor Software разработка ПО — это основа бизнеса, а не вспомогательная функция. Компания — известный во всем мире поставщик решений для управления ресурсами предприятия (ERP), управления продажами, управления цепочками поставок (SCM) и управления персоналом (HCM) для различных отраслей. Однако далеко не все, в том числе и пользователи продуктов Epicor, знают, что значительная часть софта этой компании со штаб-квартирой в г. Остин (США) создается в нашей стране. О том, как организована данная работа, рассказывает старший директор по развитию московского центра R&D компании **Вадим Савельев**.

Что представляет собой система разработки ПО компании Epicor в глобальном масштабе и какова в ней роль московского центра R&D?

Epicor — это международная компания, использующая распределенную модель организации разработки и имеющая около десяти центров R&D, расположенных в разных странах, в том числе в России. Московский центр был создан еще в начале прошлого десятилетия и сегодня является одним из крупнейших R&D центров компании. В нем трудится более 150 человек, из которых примерно 120 — это собственно разработчики. В свою очередь, центр делится на отдельные команды, ведущие те или иные проекты. Но специфика процесса разработки в компании такова, что, хотя организационная структура является территориально распределенной, все центры в той или иной степени взаимосвязаны. То есть каждая команда работает не изолированно, а в постоянном контакте как со смежными группами внутри одного центра, так и с центрами в других странах. В общем, все подразделения должны работать в единой информационной среде. Но при этом все центры, а часто и многие команды, работают по полному жизненному циклу создания и развития ПО, начиная от технического задания до выдачи готового продукта. Это означает, что в процессе производства задействовано несколько категорий разработчиков (аналитики, проектировщики, программисты, тестировщики), которые также могут способствовать повышению эффективности процесса создания ПО и управления жизненным циклом продуктов.

Особенностью Epicor является историческая ориентация на использование программной платформы Microsoft — ОС, СУБД и различные средства промежуточного уровня, а также, конечно же, инструменты разработки. Разумеется, уникальной эту особенность не назовешь — на программные средства Microsoft ориентируются многие разработчики во всем мире, но вряд ли где еще есть другие производители программных продуктов с такой большой распределенной структурой разработки на базе технологий и средств Microsoft.

Epicor занимается созданием ERP-систем, а это комплексные решения, состоящие из самых разных компонентов, для разработки которых требуется полный спектр программных технологий — от поддержки инфраструктуры до сугубо клиентской функциональности, в том числе функции для мобильных рабочих мест. Наш центр задействован в создании флагманского ERP-решения компании Epicor, а также в развитии и поддержке унаследованных решений, включая iScala.

Какие методики разработки вы используете?

Примерно два года назад мы перешли на использование методов гибкой разработки Agile, а именно на методику Scrum. Тогда мы сначала решили проверить возможности Scrum в пилотном



Вадим Савельев

варианте на одной из наших автономных команд, занимавшейся интеграцией iScala с некоторыми внешними системами, в том числе Microsoft CRM. Этот пилот длился около полугода, и по результатам мы увидели, что наши ожидания по поводу повышения эффективности оправдались. Надо сказать, что мы использовали Scrum в его классическом варианте, включающем: двухнедельные циклы, выделенные группы, находящиеся в одном пространстве, четкое распределение ролей (Product Owner, Scrum Master, Scrum Team) и пр.

После этого мы стали распространять данную методику на все другие группы в нашем центре, а также на ряд зарубежных подразделений компании. Можно сказать, что практически вся работа по созданию 10 версии Epicor ERP (анонсирована этой весной) велась уже по модели гибкой разработки.

В чем же выражается эффект от перехода на Scrum?

Я бы выделил два основных момента. Во-первых, сокращение затрат на различные бюрократические процессы типа согласования, уточнения и принятия решений. Во-вторых, мы стали более организованными. Сократив затраты на управление, мы одновременно повысили качество управления проектом. Вот такой парадокс; действительно несколько неожиданный, но вполне реальный.

Решающую роль тут сыграл переход на более короткие циклы. С одной стороны, это резко снизило потребности в досконально прописанных технических заданиях. Можно сказать, что Scrum позволяет работать в режиме устных указаний и договоренностей. При коротких сроках риски “недопонимания” минимальны, неточности можно довольно просто исправить. Получается, что проще за две недели сделать что-то, пусть, возможно, “не так”, но при этом увидеть реальный результат, на основе которого можно быстро понять, как скорректировать курс и исправить сделанное.

С другой стороны, нужно понимать, что функции управления проектом должны выполняться также в разработке ПО. Просто в случае Agile они передаются от внешних менеджеров внутрь самой команды разработчиков. Команда получает больше функций и больше ответственности. В моем представлении, суть идей Agile, в том числе и варианта Scrum, заключается именно в перераспределении ответственности за проект в сторону самой команды, а сокращение циклов разработки — это фактически лишь способ реализации такого перераспределения.

Если же посмотреть на некоторый конечный результат от внедрения Scrum, то, с точки зрения высшего руководства, главным является повышение прозрачности процесса и полу-

чение гарантированного результата. Если взять такой крупный проект, как Epicor ERP 10, то в его реализации принимало участие довольно большое число распределенных команд, а время реализации составило полтора-два года. Из-за этого процесс отслеживания всех процессов — скажем, придерживаются ли команды плана-графика — является очень сложным. В то же время по ходу выполнения работ в проект нужно вносить постоянные корректировки и дополнения (меняется рыночная ситуация, появляются новые технологии и устройства), поэтому задача кажется практически невыполнимой. Другой сложностью является необходимость в постоянном перераспределении человеческих ресурсов, поскольку оценка трудоемкости разработки невероятно сложна.

То есть Agile, разбивая проект на небольшие фрагменты — как по времени, так и по функционалу, — позволяет реализовать гибкий динамический режим управления крупными системами, существенно повышая при этом гарантии получения требуемого результата.

И еще один важный результат: переход на гибкие методы внутри проекта дал нам возможность перейти на выпуск более частых промежуточных релизов конечного продукта, с регулярностью примерно в полтора-два месяца, что сегодня очень важно для мирового рынка в целом с его высокой динамикой развития требований заказчиков и тем более для нашей страны с ее темпами коррекции нормативно-законодательной базы.

А какова тут роль самих средств разработки, инструментария?

Она является основополагающей. Без этих средств реализация идей Agile была бы крайне затруднена или даже невозможна. Я уже сказал о нашей ориентации на технологии Microsoft, поэтому вполне естественно, что мы используем платформу разработки Visual Studio. Я бы хотел подчеркнуть два момента. Первое — мы применяем Visual Studio не потому, что это Microsoft, а потому, что это действительно один из лучших инструментов, особенно для Windows-систем. Второе, я прибегаю к термину “платформа разработки”, поскольку слово “инструмент” никак не отражает состав и возможности этой системы, в которую входит широкий набор средств, охватывающий задачи всего жизненного цикла создания и сопровождения ПО. Здесь следует отметить два основных компонента системы — сам Visual Studio как персональный инструмент отдельного члена команды (хотя тут есть целый набор ролей — аналитик, тестировщик, несколько вариантов разработчика) и Team Foundation Server (TFS) как ключевой компонент поддержки групповой работы.

Мы работаем с Visual Studio уже много лет, видим его развитие от версии к версии, и я могу сказать, что мы вполне удовлетворены динамикой этого развития, которая идет в ногу (а часто и опережает) с ростом наших потребностей и развитием ИТ в целом. Если говорить о самой среде разработки, то она становится одновременно и проще (в смысле — удобнее), и надежнее, и более гибкой с каждым новым обновлением. Разумеется, все это — на фоне роста функционала и круга решаемых задач. Очень важным для нас является большое внимание авторов Visual Studio к вопросам его масштабирования в плане как поддержки групповой работы, так и сложности создаваемых программных систем. Наш опыт показывает, что Visual Studio может отлично применяться и отдельным программистом для решения какой-то частной задачи, и практически не ограниченной по численности командой разработчиков.

Помог ли как-то Visual Studio в переходе на методологию Scrum и как он показал себя при ее использовании?

Помог самым непосредственным образом. Два года назад вышла версия Visual Studio, в которой Microsoft реализовала целый ряд новшеств, связанных именно с использованием гибких методов разработки. Собственно, мы думали о переходе на Scrum еще раньше, но появление подходящего инструмента стало в определенной мере решающим толчком для нас. Хотя самым главным тогда мы считали переход с SourceSafe на TFS, что позволило перевести поддержку групповой работы на качественно новый уровень.

SourceSafe, кажется, уже давно не поддерживается Microsoft...

Да, этой программе уже более 20 лет, хотя, конечно, она все эти годы развивалась. Тогда задачи групповой работы были еще не так актуальны, поэтому SourceSafe была изначально ориентирована на поддержку отдельного разработчика и решала в основном вопросы версионности. Потом в ней стали появляться возможности коллективной разработки, но все же сама архитектура (она реализована в клиентском варианте) создавала большие ограничения. Все эти проблемы решило создание TFS, предназначенного именно для поддержки групповой работы и выполненного в трехуровневой серверной архитектуре. Кстати, он может использоваться для многоплатформенной разработки с помощью различных инструментов, например Eclipse. Более того, известно, что TFS успешно применяется и для управления непрограммистскими проектами.

Первые варианты TFS у Microsoft появились еще лет восемь назад, но в тот момент они не покрывали всех возможностей SourceSafe. Я бы хотел добавить, что мы сами активно занимались доработкой, расширяя возможности SourceSafe, и то, что мы использовали у себя, серьезно отличалось от стандартного варианта. Короче говоря, переход всех старых версий наших продуктов, традиционно использующих SourceSafe, на TFS (который к тому времени намного превосходил свой первоначальный вариант) мы начали также два года назад. Миграция с SourceSafe прошла без каких-то заметных проблем. Сейчас можно уверенно констатировать, что именно TFS сегодня является ключевым платформенным компонентом, на котором базируются все процессы разработки ПО в нашем центре.

А если вернуться к самому Visual Studio, то какие его новшества вы бы выделили в первую очередь с учетом своего практического опыта?

Полезных новшеств очень много, они лежат в разных плоскостях — в пользовательском интерфейсе, в анализе кода, в моделировании и в использовании различных расширений. Каждый конкретный участник команды задействует в своей работе только тот функционал, который ему нужен. Я, например, занимаюсь в основном задачами управления проектами, давно уже не пишу код, но при этом знаю, что там все время есть прогресс. Причем важно, что постоянно улучшаются и уже существующие функции. Например, в последних версиях Visual Studio существенно увеличена скорость компиляции и сборки проекта. И что я хотел бы еще особенно отметить — заметно повышена надежность работы всей платформы разработки, а время простоя из-за сбоев снизилось. Это очень важно при реализации крупных проектов.

В заключение я бы хотел добавить, что наше общее впечатление от Visual Studio и TFS является положительным.

ИТ в финансовом секторе: проверка на прочность

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

Хотя по итогам 2013 г. динамика развития банковского сектора в России была на правительственном уровне признана в целом нормальной, начало 2014-го сопровождалось нарастанием проблем в этой сфере в связи с экономической нестабильностью и возросшими политическими рисками. В числе ключевых проблем сектора эксперты отмечают волатильность на валютном рынке, отток капитала, ухудшение качества кредитных портфелей на фоне низких темпов роста экономики, удорожание финансирования на внутреннем облигационном рынке. И хотя эти проблемы обусловлены главным образом внешнеполитическими факторами, решать их придется за счет внутренних резервов.

Дополнительные угрозы для банков и других учреждений финансового сектора несут в себе и возможные проблемы (в связи с санкциями) с поддержкой и лицензированием технических систем и ПО, приобретенных у зарубежных компаний и используемых учреждениями для поддержания внутренних бизнес-процессов и операционной деятельности в целом. Реальность этих угроз подтверждают, в частности, имевший место инцидент с временным прекращением обслуживания ряда российских банков международными платежными системами Visa и MasterCard (вследствие чего активизировались дискуссии о необходимости создания национальной платежной системы), а также инициация депутатами Госдумы РФ внесения поправок в закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации», обязывающих регуляторов рынка защищать не только поставщиков программных продуктов, но и их потребителей.

Всё это происходит на фоне усиления контроля со стороны государственных органов за деятельностью банковских учреждений, свидетельством чему стали сообщения ЦБ РФ об отзыве лицензий у некоторых банков.

Таким образом, можно констатировать, что в настоящее время российские финансовые учреждения оказались под воздействием ряда негативных факторов. При этом банковские структуры составляют кровеносную систему экономики, а используемые ими информационные технологии и решения являются важнейшим элементом жизнеобеспечения самих этих структур.

Какие проблемы в ИТ-обеспечении финансовых учреждений выходят сегодня на первый план? Как меняется ландшафт ИТ- и ИБ-угроз в данной сфере? Какое решение этих проблем может предложить сегодня ИТ-индустрия? Как в перспективе могут измениться подходы к ИТ-обеспечению банковской деятельности? Эти и другие важные вопросы мы постараемся обсудить в нашем тематическом обзоре.

Стабильная работа в нестабильное время

Информационные технологии в финансовой сфере уже давно стали одним из главных инструментов повышения оборота и увеличения рыночной доли, поэтому расходы на них растут. Так, в глобальном масштабе аналитическая компания Ovum прогнозирует увеличение ИТ-инвестиций розничных банков со 118,6 млрд. долл. в 2013 г. до 152,5 млрд. в 2018-м.

Аналогичная тенденция наблюдается и в России. По прогнозу IDC, с 2013-го по 2017-й расходы на ИТ в нашей стране ежегодно будут расти в среднем на 6%, а для объединенной вертикали, охватывающей банки, страховые компании и поставщиков иных финансовых услуг, этот показатель составит 8,2%.

Вместе с тем в связи с общей экономической нестабильностью и возросшими политическими рисками в ИТ-обеспечении финансовых учреждений на первый план сегодня выходят новые проблемы и задачи. Относительно новым фактором риска стала потенциальная возможность использования западными странами зависимости России от иностранного ПО, оборудования и организационной инфраструктуры в качестве рычага давления и инструмента подрыва социально-политической стабильности страны. «На фоне усилившегося противостояния России и западных стран растет риск атак, нацеленных уже не просто на кражу денег и информации, а на разрушение информационной инфраструктуры», — подчеркнула Наталья Храмцовская, ведущий эксперт компании ЭОС по управлению документацией.

В силу этого, по словам Константина Усаковского, руководителя дирекции «АйТи» по работе со стратегическими рынками, банки вынуждены смотреть на обычные задачи обеспечения непрерывности своей деятельности с учетом новых рисков. Как отмечает г-жа Храмцовская, сейчас нужно, с одной стороны, искать возможности для снижения зависимости ИТ-инфраструктуры финансовой отрасли от зарубежных стран, а с другой — заранее продумывать меры на случай чрезвычайных ситуаций.

Некоторые банки уже действуют в данном направлении. Константин Усаковский отмечает, что с каждым днем увеличивается внимание к разработкам российских компаний и к системам на открытых платформах, особенно со стороны госбанков. Однако зависимость российской финансовой отрасли от зарубежных продуктов настолько велика, что быстро перейти на отечественные вряд ли удастся, даже если будет на что переходить.

Нельзя сбрасывать со счетов и другие растущие риски, не связанные с внешними факторами. На одну из важных проблем, с которой сталкиваются сегодня финансовые структуры, указал Константин Соловьев, заместитель председателя правления международной платежной системы «Лидер»: «В последнее время на первый план выходит проблема энергетической безопасности. Непредсказуемость действий наших энергонаблюдающих компаний, их полная безнаказанность ставят перед нами еще и такие задачи, как обеспечение многоуровневых систем защиты от энергетических сбоев».

Судя по мнению экспертов, банки, по крайней мере ведущие, уделяют немало внимания вопросам стабильности и надежности функционирования. Так, в компании «АйТи» отмечают повышенные у крупных банков интереса к обеспечению непрерывности критических бизнес-процессов, к поиску отказо- и катастрофостойчивых решений, к системам мониторинга работоспособности бизнес-сервисов. Важным трендом является интерес к системам управления планами реагирования на нештатные ситуации, к системам принятия решений о выборе сценариев восстановления после сбоев, отслеживания действий сотрудников в нештатных ситуациях.

В фокусе небольших банков по-прежнему стоят задачи сбора и очистки данных, необходимых для формирования обязательной отчетности. Эти задачи особенно актуальны для тех банков, в чьи стратегии заложена региональная экспансия за счет более слабых игроков, а также для тех, которые активно запускают новые банковские продукты или меняют автоматизированную банковскую систему. Основной проблемой для них оказывается не столько создание

хранилища и технологии сбора информации из разнородных источников, сколько контроль за качеством данных первичного учета, используемых при формировании отчетности для Банка России.

Алексей Катрич, старший управляющий консультант IBM в России и СНГ по развитию рынка/сектора финансовых услуг, один из путей обеспечения стабильности и надежности существующего ИТ-ландшафта финансовых учреждений видит в том, чтобы максимально передать функции развития ИТ бизнес-заказчикам, то есть людям, занятым основной деятельностью организации, но при этом обязательно сохранить в ИТ-блоке централизованную службу по архитектуре бизнес-процессов и приложений. По его мнению, такой подход, а также разделение ответственности за принятие финансовых решений по вопросам ИТ позволит повысить надежность и оптимизировать затраты на ИТ.

На глобальном рынке, считает он, уже определилась система координат развития ИТ на следующие пять лет: это облачные технологии и предоставление всех ИТ-решений как сервисов, анализ данных и управление ими как новым ресурсом каждой компании, мобильность и социальные сети в качестве способа организации взаимоотношений с клиентами. Поэтому финансовым организациям следует выстраивать свои стратегии в соответствии с данной системой координат.

Собственно, движение в сторону облаков, как отмечает Сергей Котов, эксперт по информационной безопасности из компании «Аладдин Р.Д.», уже наблюдается, причем обретает все более осмысленные формы: «Сначала была буря восторгов под лозунгом «всё перенесем в облака», потом пришло понимание, что здесь есть проблемы и торопиться не надо, затем возникли опасения относительно безопасности публичных облаков, и наконец начался переход к споккойному внедрению частных облаков и переносу в публичные только некритичных данных».

Что касается политических рисков и экономических санкций, то, по словам экспертов, финансовый сектор пока занимает выжидательную позицию. «В целом каких-то глобальных изменений в ранее принятых информационных стратегиях мы не видим. Возможно, они появятся в последующем, когда будут очерчены, например, контуры отечественной платежной системы или каким-то образом изменятся принципы функционирования и договоры с международными агентами», — сказал Константин Усаковский.

Наш ответ на санкции

Возвращаясь к актуальной проблеме угрозы для банков и других организаций финансового сектора в связи с возможными санкциями, нельзя не остановиться на потенциальных проблемах с поддержкой и лицензированием технических систем и ПО, приобретенных у зарубежных компаний и используемых учреждениями для поддержания внутренних бизнес-процессов и операционной деятельности в целом.

Судя по появившимся в конце апреля сообщениям российских СМИ, эта угроза уже стала реальностью. Так, по информации от анонимных источников из двух российских банков, ряд ведущих американских компаний присоединились к санкциям в отношении этих банков. Правда, никаких официальных сообщений на данную тему не последовало. Но тем не менее эта новость взволновала компьютерную общественность, которая начала обсуждать вопрос о том, что может предложить в качестве ответа наше государство и отечественная ИТ-индустрия.

Наши эксперты



АЛЕКСЕЙ КАТРИЧ, старший управляющий консультант по развитию рынка/сектора финансовых услуг, IBM в России и СНГ



СЕРГЕЙ КОТОВ, эксперт по информационной безопасности, «Аладдин Р.Д.»



КОНСТАНТИН СОЛОВЬЕВ, заместитель председателя правления, международная платежная система «Лидер»



КОНСТАНТИН УСАКОВСКИЙ, руководитель дирекции по работе со стратегическими рынками, «АйТи»



НАТАЛЬЯ ХРАМЦОВСКАЯ, ведущий эксперт по управлению документацией, ЭОС

Мнения экспертов разделились. Одни полагают, что Россия способна достаточно быстро продублировать у себя практически любые технологии при условии жесткого централизованного контроля над ходом соответствующих программ. По словам Натальи Храмцовской, нужно продумать серьезные ответные меры против попыток подрыва национальной экономики, вплоть до полного прекращения защиты прав интеллектуальной собственности зарубежных компаний на территории РФ, как это имело место во времена холодной войны: «Для начала следует, как это и делает правительство России, попытаться договориться с зарубежными партнерами по-хорошему, но при этом готовиться к худшему и всеерьез вместе с партнерами из дружественных стран взяться за разработку альтернативных технологий».

Такие технологии уже давно разрабатываются, например в рамках свободного ПО. В нашей стране, например, развивается немало отечественных дистрибутивов Linux. В том числе, как отмечает Сергей Котов, есть сертифицированные ФСБ России, ФСТЭК России и МО России и содержащие интегрированные в защищенную среду средства общего назначения (СУБД, офисные программы и т. п.), а также продукты, включающие наряду с механизмами защиты возможность подключения средств электронной подписи.

Но не все программные уровни закрытываются такими разработками. Константин Усаковский отметил, что корпоративное программное обеспечение строится по иерархическому принципу: системное ПО, инфраструктурное ПО, бизнес-приложения и т. п. При этом чем ниже уровень, тем больше зависимость от производителя, тем зависимость от производителя меньше, а от конечного внедренца — больше.

Поэтому к вопросу импортозамещения следует подходить дифференцированно. «На рынке банковских систем есть несколько сильных российских игроков, которые занимают львиную долю рынка»

АБС, поэтому в некоторых функциональных ИТ-сегментах проблем быть не должно, — сказал Константин Усаковский. — Но с другой стороны, базы данных вряд ли получатся в близлежащей перспективе перевести на другую платформу, если возникнет такая необходимость”.

В целом, считает он, вопрос поддержки и развития инфраструктуры необходимо в каждом конкретном случае решать отдельно, так как есть заключенные соглашения и договоры между производителями, их партнерами и заказчиками, которые никто не отменял, есть приобретенные лицензии, есть сроки действия обязательств по поддержке и т. д.

Алексей Катрич видит выход в переходе банков от использования собственных ИТ-департаментов, занятых разработкой и сопровождением ИТ-систем, к передаче не связанных с бизнесом функций на внешнее обслуживание. Он отметил, что банкам такой подход пригодится, так как в каждом из них установлены на 80% одинаковые программы, а различия состоят в их исторической специфике и в настройках бизнес-процессов. Это означает, что в банках мало универсального ПО и очень много нишевых решений, соединенных интеграционным слоем. По словам Алексея Катрича, некоторые поставщики уже предоставляют программные решения как заказные сервисы.

По идее, такой подход в некоторой степени позволит снизить зависимость банков от западного ПО, даже если поставщики услуг будут и дальше его использовать. Но переход этот непрост и может занять много времени.

Аналогично обстоят дела с СПО. “Правительство озаботилось этими проблемами уже давно, постановление по СПО было принято еще в 2010 г., а план по переходу для госорганов рассчитан до 2015-го, — напомнил Сергей Котов. — Депозитарий создан, но зайдя в банк, много ли мы увидим ПО из этого депозитария?”

Эта и другие проблемы развития СПО в России недавно обсуждались на форуме Russian Open Source Summit 2014, участники которого отметили, что пробуксовки в реализации плана перевода госорганов на СПО начались весной 2012-го, после смены правительства РФ.

Тернистый путь к национальной платежной системе

Инцидент с временным прекращением обслуживания банковских операций отдельных кредитных учреждений международными платежными системами Visa и MasterCard привел к активизации действий, направленных на создание в России национальной платежной системы (НПС).

Судя по сообщениям в прессе, государство уже всерьез озаботилось этим вопросом. По плану в ближайшее время будет выбран оператор НПС, а первую российскую карту должны выпустить в середине 2015-го. Предполагается, что национальная платежная система будет строиться не с нуля, а на основе технической инфраструктуры одной из действующих платежных систем. Основными кандидатами являются системы ПРО100 и “Золотая Корона”. Но встает вопрос, готова ли отечественная ИТ-отрасль к решению столь амбициозной задачи.

Мнения экспертов разошлись. Так, Наталья Храмовская не считает эту задачу амбициозной: “С ней уже справились Белоруссия, Япония и Китай. Здесь нет ничего непознанного, никаких сверхъестественных сложностей — просто нужно проделать масштабную и объемную работу, на которую потребуются несколько лет. Но поскольку данная задача имеет стратегическое значение для страны, те, кто участвует в подобных программах, должны сознавать и свою личную ответственность”. Это мнение разделяет Константин Усаковский, который указал на то, что создание НПС — это лишь вопрос времени и финансирования.

Однако другие эксперты считают, что на пути к НПС есть немало подводных камней. По словам Константина Соловьева, хотя российская ИТ-отрасль готова и имеет все необходимые ресурсы для решения этой технически несложной задачи, создать систему, которая была бы признана на международном уровне, — задача уже иного уровня. Пока таких систем всего четыре, а реально из них работают только две.

С ним согласен Алексей Катрич, который отметил, что развитие международных платежных систем как в России, так и за рубежом имеет долгую историю. Некоторые отечественные продукты обладают рядом требуемой функциональности на территории России. Но создание национальной платежной системы — задача комплексная и многоэтапная, и решать её нужно совместно с международными.

Действительно, системам Visa и MasterCard потребовались многие годы на создание надежной и работоспособной инфраструктуры: первая была запущена еще в 1958-м, а вторая — в 1966-м.

Есть и другие проблемы. Сергей Котов, например, видит одну из них в том, как совместить нашу защиту (криптографию) с необходимостью превращения платежной системы в международную, так как иначе она вряд ли когда-нибудь окупится.

Важно разработать также, с какой целью создается НПС. В компании “АйТи”

полагают, что возможны два полярных сценария. По первому из них цель состоит в минимизации рисков, связанных с осуществлением расчетов по картам международных платежных систем в России и за рубежом. Но эти риски уже сейчас можно закрыть в рамках существующей договорной базы с платежными системами и иностранными банками и путем создания центра расчетов на территории РФ. Такие планы уже есть: представители Visa и MasterCard недавно объявили о намерении в течение одного-полутора лет открыть российскую компанию, которая будет работать по правилам национальной платежной системы.

В соответствии со вторым сценарием целью может являться полная автономия расчетов по пластиковым картам внутри страны. Эта технически вполне решаемая задача заключается в использовании локальных платежных систем, таких как “Сберкарта”, NCC/Union Card, “Золотая Корона”.

Явным минусом такого подхода, правда, не имеющим отношения к технологии, эксперты считают то, что возрождение в сегодняшних реалиях идеи единой локальной платежной системы невозможно без отказа от уже эмитированных карт. Этот процесс будет сопряжен с масштабной эмиссией локальных платежных карт и не только потребует значительных инвестиций в инфраструктуру, но и нанесет дополнительный удар по экономике, поскольку снизится популярность расчетов по пластиковым картам. В результате страна вернется к эпохе наличных расчетов, причем для платежей за границей карты национальной платежной системы долго будут неприменимыми.

Требования регуляторов растут

В последнее время государство уделяет повышенное внимание работе банков. Продолжается чистка банковской системы, начатая летом 2013 г. Только в 2014-м Центробанк отозвал лицензии у 36 банков, а всего лицензий было лишено более полусотни кредитных организаций. Чаще всего причинами такого крайнего шага являются фальсификация отчетности, сомнительные операции и нарушения федерального законодательства по части отмывания денег и противодействия терроризму. Тем не менее возникает вопрос, как ужесточение контроля за деятельностью финансовых учреждений со стороны государственных органов может в перспективе отразиться на подходах к ИТ-обеспечению банковской деятельности.

По словам экспертов, до сих пор еще ни у одного банка не отзывали лицензию по причине ненадлежащей рабо-

ты ИТ-служб, хотя не исключено, что всё еще впереди. Тем не менее подходы к организации ИТ-инфраструктуры уже меняются. Как отметил Константин Соловьев, на смену довольно туманной формулировке “оптимальное соотношение цены и качества”, за которой ИТ-директора традиционно маскировали свои личные пристрастия к тому или иному бренду, приходит четкий показатель “цена — надежность”, а это уже измеряемые параметры. Повышаются также требования к защищенности систем, к обеспечению безопасности и т. д., а в связи с увеличением объема регулярно передаваемой в электронном виде отчетности растут требования к обеспечению сохранности баз данных.

К тому же одним из факторов, влияющих на ИТ-стратегии банков, являются действия регулятора, т. е. издаваемые им указания, регламенты и т. п. Соответственно каждая новая инициатива, как правило, влечет за собой какие-то изменения в информационной инфраструктуре банков, и это процесс постоянный и непрерывный. Так, Центробанк готовит рекомендации по обеспечению информационной безопасности на стадиях жизненного цикла автоматизированных банковских систем, требующие в том числе обеспечения безопасной разработки и тестирования ПО. По мнению Сергея Котова, этот стандарт очень актуален, и если он не заставит себя ждать, то может быть, хотя бы некоторые банки будут закладывать требования по безопасности в контракты на поставку АБС.

Правда, эксперты отметили, что соответствие новым стандартам безопасности потребует от акционеров финансовых структур дополнительных затрат и повлечет за собой увеличение стоимости услуг для конечных потребителей.

Константин Соловьев обратил внимание и на угрозы техногенного характера, которые связаны в первую очередь с проблемами энергоснабжения: “Если бы ответственность за сбой в работе энергообеспечивающих организаций перед финансовыми компаниями была столь же высока, как перед детскими садиками, больницами и т. д., то проблем было бы меньше”.

В целом эксперты считают, что финансовая сфера должна готовиться к худшему варианту развития событий — к полной блокаде со стороны США и Западной Европы по иранскому сценарию — и в связи с этим искать альтернативные источники технологий, в том числе серьезно поддерживать разработку и производство отечественных технологий в наиболее ответственных областях.

Решения ЭОС для банковских организаций

АРТЕМ АНДРЕЕВ, ГЛАВНЫЙ СПЕЦИАЛИСТ ПО МОБИЛЬНЫМ РЕШЕНИЯМ КОМПАНИИ ЭОС

Сегодня тенденция такова: мобильные приложения хотят использовать в своей работе практически все. Обусловлено это большим количеством конкурентных преимуществ и экономических выгод. Корпоративный сегмент выделяет для себя чаще всего три ключевые выгоды: повышение производительности труда работников, сокращение затрат на ведение бизнеса и улучшение процесса принятия управленческих решений.

Среди других плюсов, которые могут быть достаточно актуальны для банков, — синергетический эффект от использования мобильного стиля работы, электронной подписи и поддержания политики безопасности организации. Такой эффект может быть достигнут, например, за счет применения приложения iOS и смарт-

карты, которая одновременно может использоваться как электронная подпись для работы в системах СЭД и ЕСМ с помощью iPad или PC либо как электронный пропуск с визуальной идентификацией сотрудника и доступом в помещения (встроенная RFID-метка), содержать платежное приложение MasterCard/Visa и эмитироваться банками в рамках зарплатных проектов, применяться для строгой аутентификации в корпоративной сети, доступа к информационным ресурсам, биометрической идентификации владельца карты.

Стоит отметить, что мобильный стиль работы позволяет сократить на 63% незапланированные отсутствия сотрудников. Соответственно это позволяет компании сэкономить на одном специалисте в среднем 1800 долл. в год. Вместе с тем такие сотрудники, исходя из исследования Citrix, на 55% более вероятно согласятся пора-

ботать дольше и больше, не потребовав за это вознаграждения или компенсации.

На сегодняшний день компания ЭОС имеет наиболее обширный портфель мобильных приложений для различных ОС среди производителей СЭД и ЕСМ-систем. В их числе следующие приложения:

- iOS для iPad;
- “АРМ Руководителя RT” для Windows 8;
- “АРМ Руководителя” для Windows 7;
- мобильный кабинет для Android и других ОС;

решения наших партнеров — “Портфель руководителя” для iPad/iPhone, iSelf для iPad.

Раньше клиенты обращали внимание в основном только на функционал. Сейчас для многих из них очень важно юзабилити приложений, поэтому мы серьезно проработали его в каждом из наших приложений. Так, например, дизайн приложения “АРМ Руководителя RT” (Windows 8) был

разработан для нас сертифицированным партнером Microsoft.

Среди конкурентных преимуществ и функциональных возможностей, которыми обладают наши решения и на которые следует обращать внимание при выборе, можно выделить следующие:

- работа с документами самостоятельно или с помощью помощника;
- синхронизация основных операций (утверждение резолюции, согласование и подписание документов) с СЭД/ЕСМ-системой;
- поддерживаемые версии ОС — многие при выходе обновления сразу спешат установить их, но не стоит забывать, что не всегда приложение сможет корректно работать в новой версии ОС;
- поддержка электронной подписи — формирование усиленной квалифицированной ЭП, безопасное хранение ключей и цифровых сертификатов на карте, а также возможность одновременно использовать ЭП как в приложении, так и для работы с PC;
- обеспечение безопасности данных — защищенное соединение с сервером по протоколу HTTPS.

Корпоративная мобильность в России: в ожидании роста спроса

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Тема использования корпоративных мобильных ИКТ обозначилась еще в конце 1990-х, когда началось широкое применение сотовых телефонов, но как реально значимая составляющая ИТ-интересов заказчиков заявила о себе лишь несколько лет назад, с выходом нового поколения смартфонов и планшетов (многофункциональных, достаточно мощных и не очень дорогих). Наверное, не будет преувеличением сказать, что точкой отсчета современного этапа “корпоративной мобильности” стало появление устройств Apple — iPhone, а затем iPad (отметим, что сегодня продукты Apple не доминируют на мобильном рынке, но нужно признать их роль “пионеров-первопроходцев”).

И тем не менее, несмотря на активные разговоры о продвижении мобильных средств в корпоративные ИС, о разного рода новых концепциях типа BYOD (использование на работе своих собственных устройств) и ширящемся потоке новых предложений со стороны западных вендоров, создается впечатление, что пока к возможностям корпоративной мобильности предприятия и организации лишь присматриваются, причем довольно настороженно. Сегодня основной фокус внедрения мобильных решений нацелен на поддержку рабочих мест руководства (причем высшего) компаний, а на массовом уровне речь обычно идет лишь о работе с электронной почтой и о простых функциях доступа к файловым ресурсам.

Надо сказать, что в случае с мобильными технологиями предприятия и их ИТ-службы оказались в довольно необычной для себя ситуации. Действительно, на протяжении более полувека истории ИТ именно предприятия были первопроходцами в освоении новых ИТ-достижений, при этом им приходилось тратить немало сил на то, чтобы продвигать эти средства на уровень своих сотрудников, в том числе и принудительными методами. Но сейчас всё происходит почти с точностью до наоборот: мобильные клиентские устройства сначала завоевали широкий потребительский рынок и через своих пользователей проникают в деятельность организаций. ИТ-отделы, до этого не знавшие никакой другой стратегии, кроме наступления, оказались в непривычной для себя роли обороняющихся. По мнению аналитиков, именно ИТ-подразделения сейчас являются одним из главных препятствий (в значительной степени это позитивная функция) на пути корпоративной мобильности.

Опасения по поводу прихода новых технологий, а с ними и новых проблем и в то же время понимание неотвратимости этого процесса хорошо чувствовались на весенней московской конференции Mobile CIO, где докладчики (представители поставщиков) убеждали в пользу мобильности слушателей (ИТ-директоров), а те внимали этим словам весьма настороженно и в основном молча...

Характерно, что в обзоре ситуации на российском рынке, представленном экспертом по корпоративной мобильности компании “АйТи” Сергеем Орликом, практически отсутствовали количественные оценки. Говоря о “сегодня и завтра” (причем акцент делался в основном на “завтра”), он оперировал в основном качественными показателями и общими тенденциями. Тем не менее в его выступлении были отражены некоторые интересные моменты. По мнению докладчика, наверное, именно текущий год может стать переломным для данного ИТ-направления в плане перехода “от слов к делу”. Свидетельство тому — рост числа проектов в этой сфере, благодаря чему можно ожидать быстрого достижения “критической массы” отраслевого опыта. Как известно, одной из

ключевых проблем внедрения мобильности в жизнь компании является обеспечение безопасности, и в этом плане Сергей Орлик подметил характерный момент: “До недавнего времени специалисты по ИБ вообще не воспринимали мобильность всерьез, их не было видно на мероприятиях по мобильности. Сейчас они их посещают, задают вопросы, спорят... Значит, чувствуют, что все эти вещи уже входят в состав их задач”.

По его словам, ожидавшийся еще несколько лет назад спрос на системы виртуализации десктопов (VDI) скорее не оправдал себя, причем во многом из-за того, что появилось новое поколение смартфонов и планшетов. Да и сама идея Web-доступа через стандартные браузеры с почти автоматическим переносом логики работы с ПК на мобильные устройства в целом не получила практического подтверждения. Эффективное использование мобильных устройств требует создания специальных “нативных” клиентских приложений. И это, в свою очередь,

создает проблемы для корпоративных заказчиков, поскольку стоимость разработки таких приложений сегодня весьма высока, в том числе по причине дефицита программистских кадров. “В мире, в том числе и в России, есть огромное сообщество мобильных разработчиков, однако на 90% или более того оно ориентировано на потребительский рынок. Это отличные программисты, но они не знают требований к разработке корпоративного ПО, которые сильно отличаются от потребительских запросов”, — высказал свое мнение эксперт, отметив, что ситуация меняется: формируются профессиональные команды, нацеленные на корпоративные разработки, расширяется спектр как зарубежных, так и российских тиражных решений. В то же время он полагает, что мобильного будущего невозможно достичь “просто и дешево”: за повышение эффективности работы как отдельных сотрудников, так и предприятия в целом придется платить, причем не только деньгами, но и усилиями по повышению квалификации ИТ-персонала и поиску новых специалистов.

После конференции Mobile CIO мы решили все же высказать мнение о корпоративной мобильности у тех, кто проявил интерес к теме, зарегистрировавшись для участия в мероприятии. К сожалению, откликнулись немногие, и большинство ответов было примерно таким: “Пока мы только присматриваемся к этой проблематике”. Но все же некоторые содержательные ответы мы получили.

Мнение заказчика

Директор по ИТ ОАО “Коммерческий центр” Дмитрий Рудаков отмечает, что прежде чем анализировать использование мобильных средств в корпоративных ИТ-системах, было бы неплохо определиться со шкалой оценки, выработать соответствующий набор критериев. Пока о существовании такой шкалы ничего не известно. Если же разговаривать на качественном уровне, то сейчас предприятия, использующие информационные системы, очень осторожно подходят к идее выноса информации на мобильное устройство, исключение составляет только почта. Так что ИТ-предложения, хотя их тоже не очень много, сегодня опережают спрос со стороны бизнес-пользователей. В результате ИТ-специалистам опять приходится стимулировать процесс внедрения новых технологий, отметил г-н Рудаков.

Что касается круга мобильных пользователей, то наиболее активная их часть нахо-

дится среди руководства компаний, причем чаще всего они работают со смартфонами, с планшетами — меньше. Дмитрий Рудаков сообщил, что в его организации на мобильные устройства вынесена почта и сейчас идет проект переноса электронного документооборота с возможностью использования электронной подписи. Фактически получается, что типовые решения по обмену и подписанию сообщений и документов из стационарного рабочего места дублируются на мобильные. “О транзакционных данных речь пока не идет, это не актуально”, — отметил г-н Рудаков.

Какие подходы к организации корпоративной мобильной среды являются сейчас наиболее эффективными (централизация-стандартизация или BYOD, например)? Ответ на этот вопрос, по мнению Дмитрия Рудакова, зависит от политики безопасности конкретной организации: “Мы придерживаемся подхода с разделением систем по классу обработки документов и соответствующего управления ими. То есть на почту запрещено слать закрытые сведения, и потому она может быть вынесена на любое устройство. Вопрос выполнения этого правила уже в компетенции других систем. А в электронном документообороте используется, по сути, вариант терминального решения, когда документы вообще не зачисляются на устройство”.

Говоря о выборе программно-аппаратных платформ, он отметил, что сейчас производители активно развиваются во всех направлениях, и явных стабильных фаворитов пока не видно. Но конкуренция должна привести к снижению стоимости платформ и сервисов, что послужит дополнительным стимулом к внедрению мобильности. Безусловно, очень важными факторами являются вопросы безопасности и соответствия нормативно-законодательным требованиям, но все же необходимое условие таково, что предлагаемые средства

для клиентов должны стоить недорого и быть удобными. “Стоимость решений, вопросы безопасности и сертификации, вот главные проблемы на пути внедрения корпоративной мобильности”, — подвел итог Дмитрий Рудаков.

Мнение поставщика

Генеральный директор компании “Гарант-Парк-Телеком” Павел Васильев считает, что мобильные устройства настолько плотно вошли в обиход и обладают такими преимуществами и удобствами, что простая политика запрещения, работавшая до недавнего времени, просто теряет свою актуальность. Но если говорить об использовании мобильных средств в корпоративной среде более детально, то нужно уточнять, о каких категориях компаний идет речь, при этом решающее значение имеет размер организации.

По мнению г-на Васильева, крупному предприятию вполне по силам внедрение полномасштабного корпоративного приложения, которое будет связано с корпоративными ИС, управляющими как жизнью компании, так и непосредственно бизнес-процессами. Здесь на текущий момент работает жесткая централизация с четкими ограничениями по безопасности для приложений. В этом процессе участвуют компания-интегратор, внутренняя служба безопасности, масштабный ИТ-отдел на сопровождении. Для малых же организаций подход прямо противоположен. О масштабных дорогостоящих проектах там речь не идет вследствие недостатка средств на ИТ-

сопровождение, но сейчас на рынке имеется масса качественных приложений, которые решают все основные задачи предприятия. “При таком подходе не получается выстроить единую корпоративную систему и есть риск неконтролируемого распространения данных”, — отметил г-н Васильев. — Но эти недостатки с лихвой окупаются простотой, мобильностью, удобством использования и очень часто бесплатными возможностями стандартных программных продуктов. Малое время разветвления и простота даже

для непрофессионального пользователя делают своё дело. И в отдаленной перспективе ещё неизвестно, какой именно подход окажется более выигрышным”.

Он считает, что основной вопрос при внедрении мобильных технологий заключается не в качестве или глубокой интеграции систем, а в том, как организована и структурирована информация в системе, кому и в каких объемах она доступна. “Наиболее уязвимой областью

в мобильных системах является утечка информации, — утверждает он. — Не только утечка при потере устройства (хотя эта часть уже имеет сравнительно хорошую защиту), но и сознательная передача информации со своего мобильного аппарата “на сторону”. Обычно распространение информации по одному договору, по одной сделке, по одному контрагенту не представляет большой опасности. А вот что касается клиентской базы или базы договоров, то такая утечка может стать чувствительной и даже критичной”.

В этой ситуации важную роль играет структурирование и доступность информации. Система, технически не позволяющая выгружать большой объем структурированных данных в одной выборке, намного менее уязвима. Соответственно первоочередной задачей становится такое проектирование массива информационных данных, при котором невозможно осуществить общую выгрузку информации, но чтобы при этом сохранялись удобство работы и доступность. “Оптимизационную задачу поиска баланса между удобством и безопасностью каждая компания самостоятельно для себя решает как задачу уровня доверия к своим сотрудникам, границ допустимых утечек, прав и уровня мобильности персонала”, — считает Павел Васильев.

Ссылаясь на опыт работы в нескольких организациях, он говорит, что очередность внедрения мобильных решений обычно такова: почта, обмен изображениями, обмен файлами и документами, далее — более сложные решения, например CRM или системы учёта заявок, контроля бизнес-процессов. Однако наступает момент, когда для компании численностью более трёхсот сотрудников становится необходимой своя собственная система, решающая специфические задачи и организованная необходимым образом именно для конкретного предприятия; при этом ключевой проблемой является обеспечение управляемости системы.

На взгляд Павла Васильева, уже принятых нормативных актов, в том числе в области хранения персональных и передачи зашифрованных данных, вполне достаточно для текущей работы. Основную роль будут играть внутренние регламенты организаций по работе с ИС. Как следствие, качественное развитие получают службы ИБ или ИТ-безопасности. Их работа станет сложнее, будут откорректированы цели, средства и методы достижения требуемого результата. “Основным двигателем так или иначе будет коммерческая выгода, поскольку оперативное владение информацией даёт явное преимущество. Игнорировать это не получится. Чаще всего системы будут внедряться по прямому распоряжению руководителя организации со сроком «вчера», — уверен г-н Васильев.



Павел Васильев



Дмитрий Рудаков



Сергей Орлик

ROSS '2014: аспекты безопасности, независимости и импортозамещения

ДЕНИС ВОЕЙКОВ

За всю историю проведения Russian Open Source Summit (ROSS) в разные годы на передний план выходили различные темы, связанные с общими технологическими трендами в государстве. В этом году главным политическим событием,

КОНФЕРЕНЦИИ

задавшим тон обсуждению проблем отрасли, безусловно, стали известные события на Украине, реакция на них мирового сообщества, введенные и ожидаемые санкции против нашей страны, а также ответные заявления высшего российского истеблишмента. Напрямую эти вопросы на ROSS '2014, может быть, затрагивались мало, но данная тема явно повлияла на содержательную часть многих докладов.

Теория импортозамещения

Исполнительный директор АРПП "Отечественный софт", объединяющей российские компании, которые разрабатывают тиражируемое ПО (как проприетарное, так и свободное), Евгения Василенко не скрывает, что тема импортозамещения именно сейчас получила новое развитие. (О нем, в частности, говорит первое лицо государства.)

Г-жа Василенко полностью согласна с представителем другой ассоциации — РСА-ПО — Владимиром Рубановым в отношении его взглядов на технологическую независимость страны, которая ни в коем случае не должна определяться как изоляция от внешнего мира. "Мы не можем себе позволить закрыть рынок и использовать только то, что есть сейчас, невзирая на уровень его качества. Важно взаимодействовать с мировым сообществом", — подчеркнула она.

Впрочем, г-жа Василенко также не упускает возможности многозначительно заявить, что нельзя забывать и о сегодняшних реалиях. По ее мнению, эксперты по информационной безопасности уже достаточно давно говорили о том, что технологически мы уязвимы, и иностранные спецслужбы вполне могут вести прослушку, контролировать действия пользователей, в том числе госслужащих и представителей госкорпораций, и получать информацию, которая для нашей страны очень важна. Г-жа Василенко уверена, что с этим в настоящий момент даже никто не спорит. Дескать, информация об этом ранее получила очень широкую огласку (намек на откровения Эдварда Сноудена). А недавние события в смежной с ИТ сфере обслуживания банковских карт (известный кризис, связанный с зарубежными платежными системами) окончательно все расставили по своим местам — мы действительно почувствовали зависимость от иностранных разработчиков. Как считает г-жа Василенко, теперь очевидно, что какие-то эксцессы вполне могут произойти и в области импортируемого ПО. Поэтому необходимо создавать альтернативные собственные продукты уже сейчас, не дожидаясь репрессивных мер Запада.

Помимо "политических" аргументов в своем выступлении г-жа Василенко также использовала и вполне научные данные из некоего доклада, прозвучавшего на прошедшем Красноярском экономическом форуме. В нем говорится, что за последние годы наибольший рост ВВП наблюдался в тех секторах экономики, где государство активно проводит политику импортозамещения. (Там, где этого не происходило, рост был меньше.)

Как уверяет г-жа Василенко, ее ассоциация изучила систему госзакупок ПО в ряде технологически успешных стран. Где-то применяются ценовые преференции для отече-

ственных продуктов, где-то ограничения на использование зарубежных аналогов, но в любом случае какие-то меры по поддержке спроса на локальные программные продукты государством предпринимаются.

В России, как считает г-жа Василенко, у поставщиков пока равные права на участие в тендерах и такую ситуацию сложно назвать позитивной в отношении отечественного рынка. В этой связи ее ассоциация выработала ряд предложений, касающихся механизмов импортозамещения.

Прежде всего необходимо создать реестр отечественного ПО, который покажет, чем мы располагаем на данный момент. (Всем понятно, что наше ПО способно удовлетворить не все потребности рынка; нужно разобраться, чего же именно не хватает.)

Также наравне с упоминавшимся выше государственным стимулированием спроса на отечественное ПО предлагается всестороннее содействие разработке этого самого ПО. И здесь, как отмечает г-жа Василенко, необходимо разобраться с тем, на что бизнес должен бросить все силы — какие технологии нужно разрабатывать в первую очередь для того, чтобы удовлетворить потребности государства в критически важных продуктах.

Не всё так просто

В контексте "удачно" сложившейся политической ситуации никто, наверное, и не сомневался в активизации сторонников перевода госорганов на СПО. А что же об этом думает само государство, вернее, та его ответственная часть, которая не может позволить себе мыслить лозунгами? Ответ на этот вопрос на СПО-саммите в какой-то мере можно было найти в докладе советника дирекции по информационным технологиям Аналитического центра при Правительстве РФ (наследник главного вычислительного центра Госплана СССР) Ивана Кудряшова. По его словам, госсектор живет по вполне конкретным законам и правилам, которые накладывают ряд ограничений при выборе ПО и определяют специфику этого процесса. Нужно понимать, что ведомства чаще всего ПО для себя сами не разрабатывают, а закупать его они обязаны через процедуру конкурса или открытых торгов, что приводит к значительным временным затратам. На соблюдение всех формальностей у любого учреждения в лучшем случае уходит месяц, а в среднем — от двух до двух с половиной. И это только на оформление договора с будущим поставщиком.

Также нужно помнить, что госорганы чаще всего покупают не только офисные приложения, но и заказывают системы, которые по своей функциональности зачастую являются уникальными — требующимися для решения специализированных или характерных для конкретного учреждения или целого органа (и только для него) задач.

Еще один момент — необходимость учета всевозможных регламентов функционирования информационных систем каждого отдельно взятого ведомства. (А не только требования здравого смысла и каких-то стандартов.)

Кроме того, не стоит забывать о неоднородном составе и значительных различиях в уровне подготовки будущих пользователей продукта. То есть создавая госсистему для нужд как самого государства, так и населения, приходится понимать, что с ней будут работать не только специалисты, но и дилетанты.

Чем же с учетом всех этих факторов руководствуется в своем выборе ПО (или при

составлении рекомендаций по его приобретению) Аналитический центр, представляющий в данном случае государство? По уверению г-на Кудряшова, формально здесь все очень просто: определяется оптимальное соотношение цены, сроков и качества. Плюс учитывается текущая информационная политика государства (руководящие указания сверху) и стратегия, принятая в том или ином учреждении или органе. В результате выбор может пасть как на свободное, так и на проприетарное ПО — в каждом отдельно взятом случае по-разному.

На саммите г-н Кудряшов представил диаграмму, на которой были наглядно изображены среднестатистические приоритеты госзаказчиков при оценке отдельных критериев качества программных продуктов. Изучив эту диаграмму, можно было сделать следующие выводы. При сопоставлении реальных потребностей ведомств с возможностями готовых программ чаша весов больше склоняется в пользу проприетарного ПО. При сопоставлении цен очевидно выигрывает СПО, но здесь заказчики часто забывают о стоимости последующего сопровождения. При сравнении заявленных сроков на разработку однозначные выводы сделать сложно. С одной стороны, если СПО бесплатно и свободно распространяемое, его можно скачать моментально. Но возможно, затем оно потребует больших временных ресурсов на доводку.

При рассмотрении фактора стоимости обслуживания многие заказчики также долго колеблются. Правда, сам г-н Кудряшов, оглядываясь на обширный опыт внедрения систем, считает, что сопровождение СПО при ограниченном количестве пользователей, характерном для госорганов, в итоге обходится дороже.

ВРМ...

ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

уже в недалеком будущем придется менять в ответ на новые условия работы или требования рынка. Отсюда следует, что нет смысла "вылизывать" и доводить до совершенства процессы, если к моменту запуска они в значительной степени устареют. Этот новый тренд получил в ВРМ-сообществе имя Satisficing, образованное из двух слов satisfy (удовлетворять) и suffice (быть достаточным). Он предполагает, что лучше ограничиться неким более или менее приемлемым вариантом бизнес-процесса, чем тратить время и силы на поиск самого оптимального варианта.

Как все эти новые веяния скажутся на ИТ? Многочисленные исследования показывают, что сегодня у ИТ-департаментов руки до поддержки бизнес-процессов доходят далеко не всегда, и связано это с тем, что они в значительной степени загружены сопровождением и развитием эксплуатируемых ими систем. Сославшись на Gartner, Мария Каменнова призвала более внимательно посмотреть на трехуровневую модель ИТ-архитектуры предприятия. На первом уровне находятся наиболее консервативные учетные приложения, которым следует уделять совсем немного внимания, во втором — так называемые дифференцирующие приложения (от них зависит, чем одно предприятие отличается от другого), и наконец, на третьем — инновационные функции, которые быстро разветвляются и столь же быстро меняются. Предлагается перераспределять ИТ-бюджеты таким образом, чтобы основная их часть приходилась на второй и третий уровни. Для этого

Оценка заказчиками совместимости продуктов с уже существующей ИТ-инфраструктурой явно не в пользу СПО, так как изначально весь госсектор был Windows-ориентированным.

СПО проигрывает платным продуктам и в вопросах документированности, и по разнообразию вариантов предоставления услуг. (Речь, в частности, идет о малом количестве учебных центров по СПО: внедряя продукт в госсистему, особенно территориально распределенную, структуре, возможно, придется обучать региональных специалистов в Москве, оплачивая их командировки.)

СПО однозначно выигрывает в глазах потенциальных пользователей, когда речь заходит о свободе изменять продукт, не оглядываясь на поставщика. Но и это, и многие другие достоинства открытых программ нивелируются за счет стереотипного мышления чиновников, которым западные вендоры за много лет успели вбить в головы информацию о том, что именно их продукция лучшая.

Как отмечает г-н Кудряшов, если рассматривать выбор продукта под другим ракурсом и задать иную систему координат, то вопрос "СПО или не-СПО" — это всего лишь один из критериев. Ставить его во главу угла не стоит. Все должно зависеть от задач. Какие-либо однозначные лозунги здесь неуместны и даже опасны.

На вопрос, не вмешивается ли сейчас политика в работу Аналитического центра, не испытывает ли он какого-либо давления, г-н Кудряшов ответил отрицательно и выразил надежду на то, что так будет продолжаться и дальше. В его понимании, на это вполне можно рассчитывать в контексте слов президента страны о том, что самая эффективная защита от экономических санкций и блокады — это интеграция. Мы станем сильны и информационно независимы не тогда, когда скопируем у кого-нибудь Linux и сами его доработаем, а тогда, когда без нас сопровождать Linux и другое СПО станет очень тяжело.



Евгения Василенко: "Эксперты по ИБ уже достаточно давно говорили о том, что технологически мы уязвимы"



Иван Кудряшов: "Хватит плакать и просить помощи от государства"

придется "либерализовать" системы ERP и СЭД, выведя из-под их контроля ряд функций, им не свойственных, и передачи их под управление систем ВРМ. Несмотря на то что, как обещают, это повысит гибкость бизнес-процессов, вряд ли на подобный шаг решится большинство компаний.

А что же нас ждет завтра? Как убежден Майкл Роузманн, бизнес-процессы должны проектироваться с прицелом на их возможное развитие в отдаленной перспективе. А оно будет во многом определяться передовыми мобильными, облачными, социальными и аналитическими технологиями. Поскольку все эти технологии только начинают широко применяться в корпоративном секторе, базирующиеся на них бизнес-процессы должны быть готовы к быстрой модификации. Изменения процессов должны стать не реактивными (решающими те или иные проблемы), а проактивными (придающими дополнительную ценность всему бизнесу компании). Организации, которые надеются уцелеть, действуя по старинке, столкнутся с большими трудностями. К примеру, банкам уже сегодня нужно понимать, что в недалеком будущем в рознице существенную конкуренцию им составят Facebook и Google, а учебные заведения должны быть готовы к тому, что курсы лекций по многим дисциплинам окажутся выложены в YouTube. В условиях столь быстрых перемен к поиску лучших моделей бизнес-процессов будут подключены технологии Big Data, которые, анализируя существующие процессы, подскажут, каким образом нужно строить новые (Process Mining). Иными словами, сегмент ВРМ стоит на пороге больших перемен. А это значит, что все чаще мы будем задаваться вопросом: "Миссия выполнима?".

Корпоративная видеоконференцсвязь: куда движется рынок

МАКСИМ БЕЛОУС

Когда пресловутый экономический кризис конца первого десятилетия нынешнего века вошёл в наиболее драматичную свою фазу, чуть ли не единственным ИТ-сегментом, которому тогда аналитики прочили уверенный рост, оказался рынок корпоративной видеоконференцсвязи (ВКС). В самом деле: кризис кризисом, но все равно вести бизнес надо. А бизнес — это прежде всего деловые контакты, встречи, переговоры.

Но если экономика на спаде, что, безусловно, негативно отражается на интенсивности организации конференций, выставок, командировок, деловых обедов и прочих разновидностей живой переговорной активности, — значит, самое время воспользоваться достижениями высоких технологий и сделать выбор в пользу визуальных контактов по цифровым видеомостам через Интернет, верно ведь? Тем более что вложения в оборудование для ВКС можно рассматривать как разовые (в отличие от расходов на авиабилеты, отели и командировочные), а видео высокой чёткости и системы телеприсутствия вполне позволяют создать у всех участников дистанционных переговоров полную иллюзию живой беседы. По крайней мере, так утверждается в буклетах, рекламирующих эти системы.

Всё дело в динамике

Тем не менее, хотя говорить об уверенном выходе глобальной экономики из подзагнувшегося кризиса преждевременно, стремительного взлёта в сегменте ВКС за последние несколько лет не произошло. Он рос, безусловно, и на глобальном уровне, и на российском рынке, однако, например, появление систем телеприсутствия не привело к отказу от личных встреч для важных переговоров и широкому переходу к дистанционному общению в специально оборудованных для этого помещениях, максимально обеспечивающих эффект присутствия сторон.

Более активно системы ВКС внедрялись в качестве внутрикорпоративных средств коммуникации для решения текущих вопросов, что с успехом позволяет сокращать расходы на внутренние (между филиалами одной и той же компании) командировки, а также повышать эффективность взаимодействия между подразделениями по сравнению с традиционными (только голосовыми) селекторными совещаниями. Решение же принципиальных вопросов, таких как заключение нового крупного контракта или смена ведущего контрагента, бизнесмены по-прежнему предпочитают принимать по итогам очных переговоров.

Бум развития ВКС-систем на российском рынке, т. е. массовое использование их как систем, которые может позволить себе даже средний и малый бизнес, начался примерно в 2012 г., о чем свидетельствует Артём Иванцов, системный архитектор отдела комплексных решений компании «Открытые Технологии». Если прежде аппаратные ВКС в силу их стоимости оставались решениями не для всех, то именно с 2012-го на рынке стали появляться стабильные и недорогие системы для массового потребления.

И сегодня российский рынок систем ВКС чувствует себя вполне уверенно, продолжая активно развиваться и стратегифицироваться. Например, Алексей Королёв, генеральный директор Mind, выделяет сегмент веб-конференций как самую динамично развивающуюся страту рынка видеоконференцсвязи с темпами роста до 50—70% в год и общим объёмом в прошлом году, по собственным оценкам компании, порядка 70 млн. долл.

Юрий Крят, руководитель отдела аудио-видеорешений департамента теле-

коммуникационных решений компании Landata, уверен, что невзирая на постепенное насыщение рынка и снижение стоимости систем, индустрия визуальных коммуникаций в корпоративном сегменте продолжает стабильный рост на уровне 20—30% в год, в первую очередь за счет дальнейшего развития решений для мобильных устройств, которые обеспечивают расширение сервиса внутрикорпоративной видеосвязи в рамках концепции BYOD.

И все же насколько распространены системы ВКС в современных деловых реалиях? Сергей Юцайтис, консультант подразделения «Технологии для совместной работы» компании Cisco, предлагает оценивать потенциальную ёмкость рынка систем видеосвязи, сравнивая статистику продаж мультимедийных проекторов и профессиональных панелей со статистикой продаж систем видеосвязи как таковых. Имеется в виду, что говорить о насыщении рынка можно будет тогда, когда в каждой переговорной комнате/студии будет установлена система видеосвязи. Так вот, на сегодня эти величины в российских реалиях различаются на два порядка (конечно, не в пользу систем видеосвязи), откуда с очевидностью следует, что потенциал роста у рынка ВКС в России, безусловно, есть. И большой.

Впрочем, нельзя не отметить, что в последнее время наблюдается смещение от систем видеоконференцсвязи в сторону унифицированных коммуникаций, на это указывает Алексей Уляшкин, начальник проектного бюро компании «Делайт 2000». Сама по себе видеосвязь давно перестала быть чем-то эксклюзивным. Производители оборудования начали выпускать решения, предназначенные для совместной работы с системами объединенных коммуникаций. Например, выпускаются профессиональные PTZ-видеокамеры с USB-выходом для подключения к компьютеру и использования в комплексе, например, с MS Lync. При этом заказчику не нужно приобретать классический видеокодек, и такое решение по стоимости получается дешевле, а по качеству сравнимо с корпоративными решениями ВКС. Это ведет к бурному развитию рынка систем, базирующихся на программных решениях в области объединенных коммуникаций, и к некоторой стагнации рынка классических решений.

Сдержанный оптимизм в отношении развития сегмента ВКС проявляет Михаил Готальский, руководитель TrueConf. По его ощущениям, рост этого рынка в РФ замедлился, хотя определённо рынок не стал меньше, чем в 2012 г. Схожей точки зрения придерживается и Дмитрий Емелин, директор ИТ-департамента OCS Distribution. Замедление темпов роста рынка ВКС он связывает в первую очередь с ослаблением рубля, что ограничивает возможности приобретения ВКС-решений бюджетными организациями, имеющими фиксированные рублевые бюджеты.

Тем не менее, по мнению Михаила Готальского, перспективы для этого рынка вырисовываются вполне радужные: технологии видеосвязи проникают всё глубже в бизнес, становятся незаменимыми в его процессах.

Зачем ВКС горючить?

Технологические бизнес-решения возникают не сами по себе в лабораториях учёных, они появляются как ответ на вполне чётко сформулированные запросы рынка. Для чего же в первую очередь приобретают, разворачивают и используют системы ВКС отечественные корпоративные заказчики?

ВКС — это прекрасное средство экономии корпоративных бюджетов за счет оптимизации ряда бизнес-процессов.

Юрий Крят приводит в пример территориально распределённую организацию или компанию, которая активно взаимодействует с клиентами в регионах. Такие заказчики могут существенно сократить число командировок своих сотрудников за счёт видеосвязи, а также использовать её в качестве инструмента развития бизнеса. Так, кадровое агентство может использовать систему видеоконференцсвязи для проведения дистанционных собеседований, что позволяет ускорить отбор кадров.

Также успешно ВКС применяется для обучения, в том числе в корпоративных университетах. Например, такую практику, по словам Дмитрия Емелина, активно используют в OCS Distribution, на сегодняшний день имеющей 24 площадки в 11 городах: «Раньше для обучения сотрудников компании многих приходилось отправлять в командировки. Теперь научились проводить обучение по ВКС: тренер находится в одном городе, группа обучающихся — в другом. После недолгого привыкания разница по сравнению с традиционными занятиями почти не ощущается, зато появляется дополнительный бонус — все сессии можно записать, а затем просматривать в режиме офлайн». Кроме того, как отметил г-н Емелин, каждая оборудованная ВКС переговорная зона автоматически готова и для проведения презентаций — большой экран позволяет это делать: «Это дополнительный бонус, который мы извлекли для себя после того, как стали разворачивать в компании ВКС».

В том, как ВКС применяются в организациях, многое, считает Алексей Уляшкин, зависит от культуры этих организаций и устоявшейся в них практики. В России — и это её безусловная специфика — многие компании в отличие от западных как-то быстро перескочили этап селекторной аудиосвязи и сразу принялись внедрять ВКС-системы, применяя их для планёрки с участием руководства или совещаний с удалёнными филиалами. Однако ВКС постепенно и уверенно проникает глубже, на рабочие места и мобильные устройства, становится основным медиумом для коммуникаций. «Мне, например, — рассказал Михаил Готальский, — удобнее и эффективнее сделать видеозвонок через адресную книгу в корпоративной системе объединенных коммуникаций, чем взять трубку в руку и сделать телефонный звонок или встать и сходить к коллеге на соседний этаж. При этом удается убить сразу двух зайцев: собеседник получит больше внимания, потому что параллельно работать и болтать уже не получится, и экономится время, которое ушло бы на приветствие коллег и ходьбу туда-сюда».

Вместе с тем далеко не во всех организациях руководствуются принципом удобства-доступности коммуникаций. «К сожалению, — сетует Сергей Юцайтис, — в большинстве российских компаний при внедрении сервисов ВКС об удобстве их использования часто думают в последнюю очередь. Так что обычный сценарий использования — плановое проведение сеансов под управлением выделенного специалиста».

Другая характерная проблема, снижающая эффект от внедрения ВКС, — неполная реализация возможностей таких систем. Как отметил Артём Иванцов, российские заказчики зачастую используют только основные функции ВКС-систем — видеосвязь и передачу контента, и все это для высшего руководства компаний и госпредприятий. Но здесь, по его мнению, важен принцип — главное начать, потому что, как правило, руководство компаний поначалу относится к ВКС скептически.

«В России, на мой взгляд, активный переход к применению этих технологий

в корпоративной бизнес-практике произойдет в течение ближайших двух-трех лет», — считает Алексей Королёв, также отметивший слабое использование возможностей ВКС. Вместе с тем он убежден, что у систем ВКС здесь большие перспективы и вскоре они придут на смену традиционным средствам аудиокоммуникаций, позволяющим организовывать многоточечные конференц-коллабы.

Наши эксперты



МИХАИЛ ГОТАЛЬСКИЙ,
руководитель, TRUECONF



ДМИТРИЙ ЕМЕЛИН,
директор ИТ-департамента, OCS Distribution



АРТЁМ ИВАНЦОВ,
системный архитектор отдела комплексных решений, «Открытые Технологии»



АЛЕКСЕЙ КОРОЛЁВ,
генеральный директор, Mind



ЮРИЙ КРЯТ,
руководитель отдела аудио-видеорешений департамента телекоммуникационных решений, Landata



СЕРГЕЙ ЮЦАЙТИС,
консультант подразделения «Технологии для совместной работы», Cisco



АЛЕКСЕЙ УЛЯШКИН,
начальник проектного бюро, «Делайт 2000»

Технологические тренды

Прогресс в области высоких технологий на протяжении последних десятилетий ускоряется своими темпами. Сегмент решений для видеоконференцсвязи — не исключение. «Еще лет пять назад оборудование комнаты телеприсутствия стоило от 500 тыс. до 1 млн. долл., для нее требовались специальные каналы и оборудование, и только так можно было получить то качество, которое сейчас можно обеспечить в обычных условиях, — рассказал Алексей Королёв. — Сейчас в силу массового распространения качественных ВКС-решений такие переговорные превратились практически в рудимент».

Выделяя наиболее характерные для рынка ВКС тенденции, опрошенные нами эксперты отметили постепенное смещение центра тяжести на рынке от аппаратных ВКС (которые тем не менее преобладают и обеспечивают макси-

► мальный уровень качества видеосвязи) в сторону программных решений, а также облачных сервисов. Алексей Уляшкин объяснил это существенной разницей в стоимости аппаратных и программных ВКС-решений при сравнимых функциональности и качестве видео, а также более высокой адаптивностью программных ВКС, в том числе в плане интеграции с другими информационными системами. Причем основным драйвером такого процесса, по его мнению, является малый и средний бизнес, который ранее был весьма далек от ВКС.

“Если еще два года назад на долю “железа” приходилось 90% продаж, а на софт всего 10%, то сегодня, по нашим оценкам, это соотношение составляет примерно 60:40, — заметил Юрий Крят. — Компании постепенно отказываются от сложной “железной” инфраструктуры в пользу легких программных решений. Аппаратный в результате остается только непосредственное оборудование переговорных комнат, в частности камеры и микрофоны”. Кроме того, сказал он, многие производители традиционных решений on-premise уже предоставляют возможность организации ВКС из облака. Но специфика российского рынка такова, что заказчики пока предпочитают все свое держать у себя и не хотят отдавать на сторону внутренние данные. “В госсекторе облачные решения вообще не будут востребованы в обозримом будущем, — считает г-н Крят. — Пока не готовы к этому и коммерческие компании, но через некоторое время часть из них вполне может отдать свой видеотрафик в облака. На Западе облачные ВКС-сервисы уже довольно популярны, видимо, через четыре-пять лет эта тенденция проявится и в России”.

Несколько иначе видит ситуацию Алексей Королев: “Облачные сервисы медленно, но верно отбирают рынок у решений on-premise. Сегодня соотношение по количеству клиентов — примерно 30:70, но оно меняется со скоростью порядка 10—15% в год. Это происходит за счет растущего доверия клиентов к поставщикам облачных решений”. При этом сохраняющееся пока предпочтение российскими заказчиками систем on-premise, требующих поддержки со стороны производителя, обуславливает, по его мнению, доминирование на рынке проприетарных решений по сравнению с открытыми.

Вместе с тем наши эксперты отмечают тенденцию к широкому использованию производителями открытых стандартов. “Все более значимой становится возможность применения в одной сети решений разных вендоров, что обязывает производителей оборудования внедрять открытые стандарты и протоколы, реализация которых в собственных решениях остается закрытой, — отметил, в частности, Артём Иванцов. — В противном случае разные компании, использующие ВКС как средство коммуникации, просто не могут взаимодействовать”.

В связи с отмечаемым аналитиками общим трендом на консьюмеризацию корпоративных ИТ встает вопрос и о возможности внедрения потребительских сервисов для видеосвязи в корпоративной среде. В принципе, наши эксперты не исключают этого, но лишь на начальном этапе освоения в компании новых видов коммуникаций. “Сотрудники многих организаций начинают осваивать технологию видеосвязи посредством бесплатных потребительских приложений, — признает Юрий Крят. — Но достаточно быстро корпоративные пользователи убеждаются в ограниченной функциональности таких сервисов, а также сталкиваются с требованиями защиты информации. Заказчик, который оценил преимущества видеосвязи на примере потребительских решений, активней ищет и охотней внедряет системы профессиональной видеосвязи”.

“Потребительские решения никогда не заменят корпоративные, эти сегменты всегда будут существовать и развиваться параллельно, — уверен Артём Иванцов. — Если раньше были только корпоративные решения, то сейчас рынок открыл дополнительную нишу в виде потребительских решений, и она была тут же заполнена предложениями. Но всегда будут дорогие и высококачественные флагманские системы для требовательных клиентов и решения, важнейшим критерием которых является возможность массового использования, простота и низкая цена. Очевидно, что получать прибыль и от потребительского рынка, и от корпоративного намного выгоднее, чем только от одного из них”.

Что делать?

Повысить эффективность использования уже развернутой в организации системы ВКС, подобрать оптимальную для своей компании систему среди имеющихся на рынке предложений — крайне важные задачи. Алексей Королев, исходя из собственного опыта, советует интенсифицировать применение уже имеющейся системы в корпоративной практике: “Здесь можно провести аналогию с внедрением любой CRM- или ERP-системы: сначала это непривычно и часто даже неудобно, но вскоре даже невооруженным глазом становится заметно увеличение эффективности бизнес-процессов”. Выбирать же ВКС-решение он советует по трем ключевым параметрам: соотношение цена/качество, удобство и простота использования, а также скорость развертывания (как начального подключения, так и последующего подключения клиентов).

Эффект от любой информационной системы, любого инструмента вообще будет только тогда, когда у руководства компании есть четкое понимание, какую пользу он приносит бизнесу, какую задачу решает. Об этом настоятельно напоминает Алексей Уляшкин: “Для достижения максимального эффекта от ВКС еще до приобретения оборудования необходимо определить, как новые возможности ВКС смогут улучшить бизнес-процессы компании, и только после этого начинать подбор конкретного решения”.

Юрий Крят приводит пример из опыта одной крупной европейской компании: “Руководство приняло решение организовать систему видеоконференцсвязи, но через некоторое время выяснилось, что сотрудники крайне неактивно обращаются к ней. Причина оказалась в том, что задействованным в бизнес-процессах сотрудникам было выгодно летать в командировки: авиакомпания начисляла им бонусные баллы, которые затем можно было использовать в личных целях. В противовес руководству ввело так называемые “видеопoints” — баллы за активное обращение к ВКС. И тогда с системой начали работать”.

Полезно делегировать права на использование системы видеоконференцсвязи не только топ-менеджерам, но и операционным менеджерам, сотрудникам среднего звена. Тогда есть вероятность того, что система не просто окажется востребованной, но и по сути заменит собой телефонию. Если же компания испытывает потребность в регулярной видеосвязи с удаленными сотрудниками, партнерами и клиентами, стоит внедрять систему ВКС, даже не задумываясь. “Рекомендую не устраивать технологический “зоопарк”, — сказал Юрий Крят, — а ориентироваться на моновендорные решения. Дело в том, что в смешанных системах теряется до 30% функционала. Перед стартом проекта советую четко сформулировать цели и задачи и разработать подробный регламент использования видеоконференцсвязи в организации — только при этих условиях решение можно успешно адаптировать под специфику организации”.

В первую очередь будущему заказчику системы ВКС необходимо проконсультироваться с компаниями-интеграторами — на этом настаивает Артём Иванцов. Далее, по его мнению, необходимо понимать, для каких целей и какого уровня требуется решение: профессиональное и дорогое или широкого потребления. Нужно помнить главное: окупаемость ВКС — это не только финансовый фактор, как это принято считать повсеместно (сокращение командировочных расходов и т. п.), это повышение производительности, комфорта в работе, уровня и качества контроля для всей компании. Да и ничем не заменить возможность во время совещания “посмотреть прямо в глаза” сотруднику, находящемуся в другом месте.

Для максимизации эффективности использования уже имеющейся системы ВКС Михаил Готальский советует обеспечить максимальное её проникновение, т. е. сделать так, чтобы все сотрудники и все переговорные комнаты так или иначе были подключены к единой корпоративной сети видеосвязи. Тут могут проявиться две проблемы: объединение разных типов связи (телефон, видеосвязь) и сопряжение программных ВКС-систем, которые обычно ставят на рабочие места, с аппаратными, которые стоят в переговорных комнатах. К счастью, сейчас вторая проблема легко решается шлюзованием, которое предлагают все программные вендоры.

Сергей Юцайтис предлагает с крайней ответственностью выбирать нужные решения, основываясь на положении производителя на рынке (чем больше доля рынка, занятая производителем, тем больше шансов на длительное развитие и поддержку продукта, а также на его

соответствие заявленным ТТХ и стабильную работу), поддержке оборудованием промышленных стандартов (это гарантирует совместимость с оборудованием других производителей), оценке не только стоимости внедрения, но и ТСО за несколько лет. Не лишне убедиться в наличии локальной поддержки производителя и возможности обучения специалистов.

Ориентироваться на лидеров рынка и не экономить на качестве оконечного оборудования призывает и Дмитрий Емелин. От этого, по его мнению, в первую очередь зависит, насколько решение будет востребовано пользователями. “В качестве примера могу привести нашу внутреннюю систему ВКС — действительно активно ее стали использовать только после того, как она была переведена на формат FULL HD и качество картинки позволило видеть реакцию собеседника, — поделился он своим опытом. — Как и во многих других начинаниях — определите цель, для достижения которой вы внедряете ВКС. Эта цель определит и те затраты, которые вы будете готовы понести, и те способы, которыми можно реализовать ВКС”.

При выборе же поставщика необходимо, как и в случае с любым оборудованием, рассматривать только сертифицированные производителем компании, специализирующиеся на поставке и установке именно этого оборудования. И разумеется, следует постараться избегать внедрения ВКС в виде обособленной системы коммуникаций. Всегда есть возможность предварительно оценить, с какими корпоративными системами и сервисами будет интегрироваться или совместно работать ВКС, и убедиться, что с выбранным продуктом это возможно. □

Облака меняют стоимость участников канала продаж

МАЙКЛ ВИЗАРД

Так же, как и в случае с другими ИТ-компаниями, перед владельцами компаний — провайдеров решений, уже не приносящих такой прибыли, как прежде, встает вопрос о целесообразности продажи бизнеса. Однако, утверждает Брайан Александер, аналитик в области безопасности из инвестиционной фирмы Raymond James, в настоящее время наблюдается восстановление стоимости связанного с поставкой решений бизнеса, в течение длительного времени остававшейся на заниженном уровне.

В своем выступлении на конференции Ingram Micro Cloud Summit 2014 Александер заявил, что инвесторы сейчас более уверены в том, что нашествие облачных вычислений положительно отразится на прибылях провайдеров решений, генерирующих значительный доход через предоставление сервисов. Фактически, инвесторы полагают, что сервисные ИТ-компании могут извлечь больше пользы из облаков, чем даже ИТ-вендоры, поскольку на данный момент трудно сказать, кто из них будет развиваться успешнее в ходе дальнейшей эволюции облачных вычислений.

По мере усложнения облачных технологий становится все более очевидно, что в ближайшие годы заказчики будут нуждаться в интеграции широкого спектра облачных сервисов с их локальными приложениями. Конечно, не все провайдеры решений готовы к этому или имеют в своем портфолио подходящий набор сервисов.

Тиффани Бова, отраслевой аналитик из Gartner, полагает, что провайдеры решений, получающие большой доход

от услуг, связанных с предоставлением оборудования, вряд ли будут столь же успешны, как их коллеги, строящие свои сервисы на предоставлении приложений. Для достижения успеха, по ее словам, провайдерам решений придется развивать у себя направление разработки приложений и кастомизации сервисов.

Это может потребовать значительных изменений в расстановке приоритетов. Вместо инвестирования средств в дата-центр большинству провайдеров целесообразнее использовать облачные IaaS-платформы, плата за которые определяется объемом потребленных ресурсов.

В долгосрочной перспективе провайдерам решений придется также развивать практику бизнес-консалтинга, чтобы укрепить свои позиции в качестве доверенных советников, считает Томми Валд, президент компании TW Tech Ventures, предоставляющей провайдерам решений услуги управленческого консалтинга. В эпоху облаков получить ИТ-сервисы можно почти отовсюду, в связи с чем, отметил Валд, географическая привязка конкретного провайдера не имеет особого значения с точки зрения его конкурентных возможностей.

С ростом конкуренции в канале продаж многим сравнительно небольшим фирмам придется эволюционировать или уйти с рынка. Для тех, кто намерен развиваться, ключом к успеху станет наличие богатого набора сервисов (разрабатываемых самостоятельно или получаемых из облаков), на который владельцы фирмы и их потенциальные инвесторы могут сделать своих вложений на предстоящие годы. □

Насколько перспективна стартап-модель для ИТ-отрасли России

ДЕНИС ВОЕЙКОВ

ОБЗОРЫ На фоне череды неутешительных прогнозов Мирового валютного фонда и Минфина РФ относительно замедления роста ВВП России вполне резонным представляется более пристально рассмотреть перспективы отечественной ИТ-отрасли в условиях общей рецессии. В рамках данного обзора мы решили узнать мнение экспертов о таком разрекламированном и распиаренном сегменте отрасли ИТ, как стартапы — венчурные (с повышенными рисками) проекты с привлечением сторонних средств, как правило, создаваемые малыми коллективами с нуля, “на коленках”. Несколько лет назад государство и портфельные инвесторы явно сделали на них серьезную ставку. Какова же их реальная и потенциальная отдача? Способны ли они внести ощутимый вклад в экономику страны? Когда его можно ожидать?

На волне эйфории

Отправной точкой массового стартап-движения в сфере ИТ опрошенные нами участники рынка считают рубеж 2007—2008 гг., когда в России возник соответствующий тренд, во многом связанный с долгожданным началом нормальной работы Российской венчурной компании (РВК). Управляющий по инвестициям Фонда посевных инвестиций РВК Дмитрий Людмирский склонен рассматривать данный всплеск популярности стартапов в контексте общемировых тенденций. Россия, в его понимании, с задержкой в несколько лет начала проходить путь западных экономик (в первую очередь США). Речь идет о знаменитом “пузыре” высокотехнологичных компаний, возникшем на рубеже тысячелетий. Тогда, по словам г-на Людмирского, появилось множество небольших проектов (преимущественно связанных с Интернетом), которые оперативно разрабатывали какой-нибудь стартовый опытный образец своего продукта, выпускали бета-версию и незамедлительно выходили на американскую специализированную биржу NASDAQ, после чего их капитализация мгновенно возрастала в десятки раз за счет инвестиций мелких вкладчиков на свободном фондовом рынке.

Как считает менеджер РВК, люди тогда полагали, что Интернет — это некое пространство для бизнеса, в котором можно и нужно вовремя застолбить за собой определенные участки, чтобы потом зарабатывать на них большие деньги. (Примерно как захватить раньше остальных торговые площади перед Олимпийским комплексом в Москве для продажи шаурмы в палатках.) В общем, расчет инвесторов был на то, что все эти новые компании станут и дальше расти с головокружительной скоростью.

Ситуация также усугубилась тем фактом, что в мире в тот момент, в принципе, было достаточно много свободных денег, которые искали своего применения. (В частности, немалые средства достались хардверным высокотехнологичным проектам, связанным прежде всего с сетями). Так что, заключает г-н Людмирский, если бы не появился вышеупомянутый пресловутый пузырь, его, что называется, следовало бы выдумать.

Сильнейший перегрев рынка продолжался до середины нулевых годов, а затем пузырь с треском лопнул. Ставки в игре с запуском стартапов резко снизились, и заметно уменьшилось число желающих в нее играть. Само слово “стартап” на какое-то время на Западе стало ругательным.

По мнению г-на Людмирского, в нашей стране аналогичные процессы происходили не только с некоторым отставанием, но и с поправкой на определенную рос-

сийскую специфику. (У нас все же не так развиты институты фондового рынка, поэтому осуществлять чисто финансовые операции со стартапами сложнее, чем в США.) Но суть при этом все же не отличалась — люди захотели сыграть на высокотехнологичном рынке в полном соответствии с общей теорией, что нужно делать со свободными деньгами. А заключается она в том, что примерно треть средств стоит вложить в абсолютно надежные активы, вторую треть — в среднерисковые, а оставшуюся часть — в истинно венчурные, чтобы в случае удачи очень крепко на них подняться.

Отрезвление

Первые ощутимые признаки снижения градуса эйфории, по всей видимости, начали проявляться в России в 2011 г. К тому моменту стало заметно, что изрядная часть молодых инноваторов вовлеклась в так называемую “веселую тусовку”. В Москве и других городах регулярно стали проводиться различные пафосные тематические мероприятия, конкурсы с награждениями и пр. Прислушавшись на них к коктейльным разговорам “гаражных” гениев, можно было услышать о том, кто из них, куда, на какой курс, в какую страну съездил, как можно грамотно бесплатно просочиться на тот или иной эвент, где лучше засветиться перед инвесторами, кто какой процент дерет и т. д. Многие, очевидно, увлеклись своеобразным спортом по привлечению инвестиций и охоте за грантами. Собственно инновации в таких условиях явно не могли не отойти на задний план.

Отсутствие измеримых реальных результатов (историй коммерческого успеха проектов) пока списывалось на молодость стартапов. Однако в медийном пространстве уже стали появляться критические отзывы авторитетных экспертов. В частности, не нуждающаяся в представлении Наталья Касперская (в настоящее время генеральный директор группы компаний InfoWatch) в интервью нашему изданию в сентябре 2011 г. жестко ставила под сомнение жизнеспособность стартап-модели для российской отрасли. В ее понимании, полноценно она прижилась только в США. В других же продвинутых по части ИТ странах, вроде Японии, Индии, Китая и пр., успешные ИТ-проекты либо принадлежат крупным конгломератам, либо отпочковались от больших компаний (модель “спин-офф”), либо поддерживаются государством.

В конце мая 2013 г. в Москве на открытии Весеннего университета Национальной ассоциации бизнес-ангелов генеральный директор и председатель правления РВК Игорь Агамирзян дал оценку сложившемуся в России рынку венчурных инвестиций: “Рынок обладает рядом диспропорций: по секторам, стадиям, соотношению реальных инвестиций и доступных на рынке денег. Мы выделяем несколько ключевых моментов. В России большая часть инвестиций (около 70%) идет в интернет-проекты, причем в основном не в серьезные ИТ, а в электронную коммерцию, которая не имеет прорывного потенциала и глобальных перспектив. На инвестиции в life science, т. е. весь кластер, связанный с биотехнологиями и фармацевтикой, который, по нашим оценкам, является вторым по привлекательности и скорости роста, — остается около 15%. Около половины всех денег инвестируется в проекты поздней стадии. На ключевой сегмент работы, посевной, у нас приходится меньше 5% доступных на рынке денег. Мы также видим, что на венчурном рынке есть переизбыток денег, нехватка проектов и компаний, в которые можно инвестировать всерьез”.

Комментируя чуть позже это выступление, г-жа Касперская полностью с ним

согласилась. В ее понимании, изложенные выше факты свидетельствуют о том, что наши инвесторы рассчитывают исключительно на быструю прибыль. Они не заинтересованы во вложении средств в сложные и дорогостоящие фундаментальные разработки; это дело государства и крупных корпораций. В итоге г-жа Касперская заключает, что в отличие от последних стартапов, очевидно, не могут стать движущей силой российской экономики.

Реальность и перспективы

Несмотря на определенное отрезвление, стартап-движение в нашей стране набирало обороты вплоть до прошлого года. Как отметил управляющий директор Фонда посевного финансирования Mirgostoft в России Сергей Еремин со ссылкой на исследование РВК, в 2013 г. российский рынок венчурных инвестиций стал четвертым в Европе по темпам роста. Лишь после данного пика динамика пошла на спад, о чем свидетельствуют последние тематические отчеты текущего года.

При этом Дмитрий Людмирский указывает на то, что в России не обязательно должна полностью повториться западная история с громким схлопыванием пузыря. Сейчас он находится в относительно стабильном состоянии, а в дальнейшем вполне может просто плавно сдуться. Вторичные пузыри ведут себя более спокойно — медленнее растут и медленнее стагнируют.

Г-н Еремин считает, что сейчас рынок венчурных ИТ-инвестиций уже достиг определенной зрелости. После бума, когда в эту систему вовлеклось очень много различных участников, наступил момент, когда в игре преимущественно остались те, кто реально делает дело. Рынок переместился в сторону более поздних стадий финансирования проектов. По мнению г-на Еремина, это означает, что некоторое количество успешных стартапов все же успело возникнуть и теперь есть более надежно вкладывать деньги в расчете на прибыльные экзиты — выходы из уставного капитала, продажу акций.

По словам г-на Еремина, реальные размеры российской венчурной экосистемы, а значит, и уровень эффективности стартап-модели можно будет оценить лишь по прошествии определенного времени, когда появятся (либо не появятся) те самые успешные экзиты. С учетом европейской практики, где цикл от финансирования проекта до продажи акций примерно составляет семь лет, г-н Еремин предлагает дождаться 2015 г., когда соответствующий период времени минет с момента зарождения большинства наших стартапов первой волны.

Со столь длительным периодом ожидания результатов от конкретного проекта не согласен г-н Людмирский. Он считает, что наши циклы значительно короче, чем на Западе: разорение или успех приходят через год-два после старта проекта. Соответственно большая часть из выживших компаний, которые зародились в 2007—2008 гг., в той или иной степени уже добились успеха. При этом к оценке эффективности стартап-модели для отечественной экономики г-н Людмирский подходит очень осторожно. По его словам, в РВК на ее эффективность “надеются”, именно поэтому в стартапы и инвестируют, хотя прогнозировать результаты этой деятельности пока не берутся.

Впрочем, по мнению г-на Людмирского, даже если венчурный сектор не приобретет значимый удельный вес в экономике, он все равно станет играть важную гуманитарную роль, являясь так называемым локомотивом развития технологий и привлекая в данный сектор людей из других областей.

Г-н Еремин также склонен считать (не дожидаясь 2015 г.), что в целом стартап-модель так или иначе себя оправдывает. Каким-то образом катализировать малый инновационный бизнес в стране в любом случае нужно. И как показывает практика, несмотря на то что многие, например, считают модель “спин-офф” более эффективной, малый ИТ-бизнес сейчас ширится именно за счет стартапов (их на порядки больше “спин-оффов”). Кстати, этим объясняется явный перекос на рынке в сторону клиентоориентированных проектов (b2c). Когда у тебя нет соответствующей экспертизы и многолетнего опыта работы в больших компаниях, только и остается, что создавать продукты для конечных пользователей. Когда же такой опыт есть, тебе проще найти применение своему пониманию бизнес-процессов в крупных структурах, создавая решения для них (b2b). Этим обычно и занимаются “спин-оффы”.

В том, что стартап-модель имеет право на существование, уверен и менеджер по развитию инноваций и предпринимательства Intel в России Алексей Николаев. По его убеждению, здесь нужно четко сегментировать рынок. Есть уже устоявшиеся секторы, в которых прогресс завязан на серьезные наукоемкие предприятия, а проекты требуют больших финансовых вложений с минимальными рисками. Наряду с этим есть и другие секторы, где ландшафт еще только формируется, — передний край применения новых подходов. И вот в этих областях (которых в рыночном смысле еще как бы нет) именно стартапы, способные оперативно попробовать ту или иную модель использования технологий, могут быть абсолютно жизнеспособны и компетентны. Таким образом, по мнению г-на Николаева, общая структура экономики должна быть сбалансированной и включать как крупные компании, которые на гору выдают прогнозируемый результат, так и небольшие коллективы экспериментаторов, действующих методом проб и ошибок.

Новая...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 6

Circle. В целях поддержки принципов доверенной архитектуры Cisco также разработала технологии защиты своих продуктов от “серого” импорта, исключая возможность несанкционированных разработок аналогов и их продажи под другими торговыми марками. Этим же целям служат поддержка стандартов и регулятивных требований (в том числе требований российских регуляторов ФСТЭК и ФСБ), механизмы защищенного хранения ключей управления ИБ на устройствах, защиты от несанкционированного внесения изменений в операционную систему IOS, защищенной загрузки ПО оборудования и т. д.

Чтобы максимально соответствовать требованиям к ИБ со стороны российских пользователей, отметил г-н Лукацкий, Cisco, ориентируясь на спрос и объективные возможности, расширяет локальное производство в России (что исключает возможность внесения изменений в продукцию при ее продвижении по логистическим цепочкам), сертифицирует востребованное в нашей стране оборудование на соответствие требованиям ФСТЭК и ФСБ (включая проверку на отсутствие недеklarированных возможностей), консультирует специалистов российских регуляторов и участвует в разработке и экспертных оценках российских федеральных и отраслевых нормативных актов.

Корпоративный...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

чения корпоративной мобильности, организации офисной печати и построения систем Digital Signage, то теперь речь идет также о решениях на базе сетевого оборудования Samsung и производимых ею системах промышленного кондиционирования.

Важно отметить, что в нынешней непростой экономической и политической ситуации Samsung позиционирует себя не только как поставщика инновационных решений для коммерческих структур разного масштаба и разной отраслевой принадлежности, но и как стратегического партнера российского государства, что, судя по выступлениям на форуме, находит понимание и заинтересованность со стороны госструктур.

Так, приняв участие в пленарной дискуссии на форуме председатель временной комиссии Совета Федерации по развитию информационного общества Людмила Бокова сообщила о расширении взаимодействия с Samsung в сфере образования: “Мы договорились с Samsung о том, что она окажет нам содействие в реализации 21 пилотного проекта в разных городах страны, чтобы научить преподавателей использовать разработанные компанией технологии для реализации высокотехнологичного учебного процесса”. (О каких технологиях идет речь, можно понять на примере представленного на форуме компаниями Sam-

sung, “Ростелеком” и “Орфограф” совместного проекта под названием “Электронная школа будущего”)

Еще одно направление, где после успеха прошедших недавно в Сочи XXII Олимпийских зимних игр для Samsung открываются широкие перспективы, — это участие в подготовке технической инфраструктуры для про-



Игорь Агамирзян: “Вся российская экономика чрезвычайно заинтересована в сотрудничестве с мировыми технологическими лидерами, которые могут помочь российским компаниям встроиться в глобальные цепочки создания добавленной стоимости”

ведения масштабных спортивных мероприятий (в ближайшие годы России предстоит провести чемпионаты мира по водным видам спорта, хоккею и, впервые в спортивной истории страны, по футболу), а также создании решений, которые могут быть применены для развития массового спорта.

“На Олимпиаде в Сочи Samsung не только взяла на себя привычную для нее область беспроводных телекоммуникаций,

но также стала официальным поставщиком компьютерного оборудования, позволившего нашим спортсменам, тренерам, болельщикам следить за результатами, а также обмениваться наиболее интересной информацией, тем самым внося серьезный вклад в подготовку, организацию и успешное проведение игр, — отметила генеральный секретарь ОКР и пятикратная олимпийская чемпионка Анастасия Давыдова. — Хотя на сегодняшний день официальная договоренность о сотрудничестве ОКР с Samsung охватывает период до 2016 г., я надеюсь, что оно продолжится дальше и компания поможет нам развивать в России и спорт высших достижений, и массовый спорт”.

Более широкое ключевое о роли глобальных компаний в экономическом развитии страны высказался на форуме генеральный директор и председатель правления ОАО “РВК” Игорь Агамирзян. “Сегодня рост экономики обеспечивается прежде всего за счет компаний, поставляющих технологии, а не компаний, потребляющих их и представляющих базовый бизнес, без которого невозможно существование самой экономики и наше с вами как физических лиц, — констатировал он в ходе пленарной дискуссии. — Огромный вызов для России в том, что у нее практически нет крупных технологических корпораций масштаба Samsung, являющихся поставщиками технологий. Поэтому активное партнерство российских компаний с Samsung создает ситуацию взаимовыгодного сотрудничества”.

SAP СНГ...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

пе здесь будут развернуты облачные сервисы только самого вендора, но впоследствии подобную возможность получат и партнерские решения. Начато формирование облачной экосистемы: сегодня в нее входит около 100 специалистов партнерских компаний (менеджеры по продажам и консультанты), а к концу года их число планируется увеличить в 1,5 раза.

Как рассказал директор SAP СНГ по работе с партнерами Константин Новиков, желающим необходимо будет заключить дополнительное соглашение к существующему партнерскому контракту, в котором должна быть отражена их готовность предоставлять те или иные облачные сервисы. Один из таких партнеров — “Эй Би Си Консалтинг” — уже предоставляет услуги управления персоналом SuccessFactors пяти российским компаниям, однако назвать их коммерческий директор “Эй Би Си Консалтинг” Михаил Энгельгардт отказался. По его мнению, в целом, по основной функциональности кадровый сервис SuccessFactors готов к использованию на российских предприятиях, однако модуль расчета зарплаты нуждается в дополнительной локализации.

Кроме того, SAP СНГ планирует привлекать в партнерскую

сеть компании, занимающиеся бизнес-консалтингом в области HR. В компании отдают себе отчет в том, что далеко не все решения предприятия готовы



Константин Новиков: “SAP СНГ планирует привлекать в облачную партнерскую сеть компании, занимающиеся бизнес-консалтингом в области HR”

развертывать в облаках, а потому еще долгое время будут преобладать гибридные конфигурации, в которых придется интегрировать облачные и он-премисные функции. Это еще одна область приложения сил для партнеров. Относительно сохранения инвестиций в лицензии при переходе с он-премисной конфигурации на облачную Илья Юрьев выразился довольно туманно, сказав, что у SAP для таких компаний есть привлекательные предложения, но детализировать их не стал.

Еще одна программа (SAP PartnerEdge for Application Development) рассчитана на партнеров, разрабатывающих собственные программные продукты (в том числе и облачные) на технологической платформе SAP, включающей СУБД HANA (in-memory) и реляционную Sybase, BI-инструменты Business Objects и средства управления мобильными устройствами. В первый год участие в программе бесплатное (тестовый пакет лицензий и обучение), при переходе на платный режим разработчик получает возможность, наряду с традиционными автономными продажами в комплекте с run-time лицензией платформы, выкладывать свои приложения в глобальном онлайн-магазине SAP Store, выводя их тем самым на мировой рынок.

Тем, кто намерен разрабатывать свои приложения на платформе HANA (а таких, как пояснил Константин Новиков, среди потенциальных российских партнеров большинство), предлагается консультационная программа HANA Accelerate с привлечением экспертизы разработчиков самой СУБД HANA. В России аналогичные услуги будет оказывать местное подразделение SAP Labs. По словам г-на Новикова, 80 российских компаний-разработчиков уже заинтересовались указанной программой, а к концу года планируется заключить контракты с 30 из них.

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@inter-

pochta.ru; www.interpochta.ru

• **ООО “Агентство Артос-**

ГАЛ” — осуществляет под-

писку всех государственных

библиотек, юридических

лиц в Москве, Московской

области и крупных регио-

нах РФ.

Тел./факс (495) 788-39-88;

e-mail: shop@setbook.ru;

www.setbook.ru

• **ООО “Урал-Пресс”**

г. Екатеринбург — осу-

ществляет подписку

крупнейших российских

предприятий в более чем 60

своих филиалах и предста-

вительствах.

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

№ 11 (866)

БЕСПЛАТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОТ ФИРМ!

ПОЖАЛУЙСТА, ЗАПОЛНИТЕ ПЕЧАТНЫМИ БУКВАМИ:

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

1С **1**
 АКВАРИУС **23**
 ЛАБОРАТОРИЯ КАСПЕРСКОГО **3**
 НИАГАРА **5**

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

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. “IC”
- 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
 - 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. _____
- Ничего из вышеперечисленного
- 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



Aquarius Server T50 D15

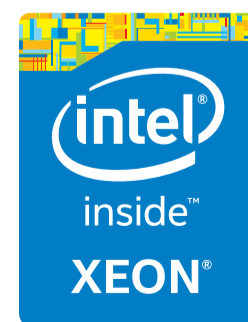
сервер на базе процессоров Intel®

- до 2 процессоров серии Intel® Xeon® E5-2600 v2
- совместимость со средствами защиты информации
- до 8 дисков с горячей заменой
- 4 гигабитных порта и 1 выделенный порт управления
- поддержка одновременной установки СЗИ и 1 платы расширения PCI-E



Компания «Аквариус»:
Москва, ул. Удальцова, д. 85, тел.: (495) 729 5150
факс: (495) 729 5160, question@aq.ru
www.aq.ru

Наши дистрибьюторы:
OCS: www.ocs.ru | Landata: www.landata.ru
Широкая сеть авторизованных бизнес-партнеров.



ВЫБЕРИ

НЕВИДИМОЕ!



ПОДПИШИСЬ

СК
ПРЕСС

PCWEEK
RUSSIAN EDITION

Подписаться на бумажную версию газеты PC Week можно в следующих агентствах:

ООО "Агентство ГАЛ" 8 (495) 685-12-91
ЗАО МК "Периодика" 8 (495) 672-70-89
АП "Деловая пресса" 8 (495) 665-68-92
ООО "Агентство "Урал-Пресс"" 8 (495) 789-86-39

НА 2014 ГОД

БЕЗОПАСНОСТЬ

Тематический раздел портала PC Week Live



**Блог
Форум
Статьи
Новости
События
White papers**



pcweek.ru/security