

PC WEEK RUSSIAN EDITION

18+



№ 3 (880) • 24 ФЕВРАЛЯ • 2015 • МОСКВА

<http://www.pcweek.ru>



Обновление продукта "1С" для управления небольшой компанией

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

По мнению ведущих экономистов, преодоление непростой экономической ситуации в стране должно быть во многом связано с развитием сегмента малых и средних предприятий за счет гибкого реагирования предприни-

мателей на изменение окружающих условий, в том числе перестройки деятельности компаний. В существенной мере реализация такой гибкой модели развития зависит от возможностей средств ИТ-автоматизации бизнес-процессов организации.

Первая версия продукта "1С:Управление небольшой фирмой" (1С:УНФ), предназначенного для комплексного управления и учета на предприятиях малого бизнеса, вышла более пяти лет назад, когда проблема преодоления последствий тогдашнего экономического кризиса была также весьма актуальной. Тогда он стал первым прикладным решением, реализованным на новой, только что выпущенной платформе "1С:Предприятие 8.2", что обеспечило возможность динамичного развития ПО на передовой архитек-

турно-технологической основе. Все эти годы шла модернизация продукта: только в 2014 г. "1С" выпустила пять новых релизов. Сейчас появился еще один обновленный вариант этого решения.

Среди самых значимых новшеств — развитие функционала CRM. Эти воз-



"Мониторы руководителя" предоставляют информацию о ключевых показателях бизнеса в компактной и удобной форме

можности особенно нужны в сложные экономические времена, когда важно сохранить своих клиентов. Расширенные возможности сегментации клиентской базы, в том числе с помощью тэгов,

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 14 ▶

Российский рынок ПК ждёт резкий спад

ВЛАДИМИР МИТИН

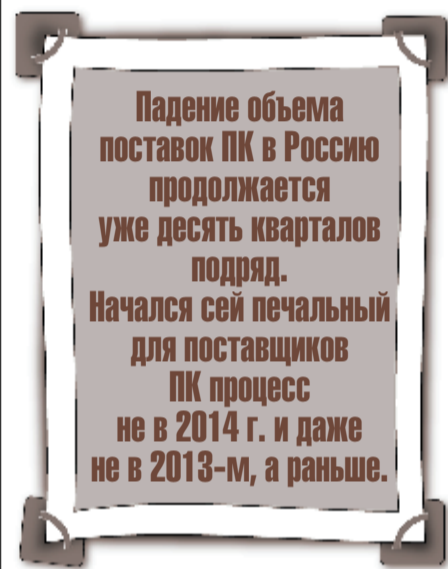
Согласно оценкам IDC, по итогам 2014 г. российский рынок ПК сократился на 22,7% в штучном выражении (до 7,91 млн. штук) и на 32% в денежном (до 3,8 млрд. долл.). При этом за рассматриваемый период сегмент но-

утбук сократился на 26,9% (до 4,87 млн. штук.), а поставки настольных ПК сократились лишь на 15% (и составили чуть более 3,04 млн. штук.).

Ещё более впечатляющая разница между темпами падения продаж ноутбуков и десктопов наблюдается при сравнении итогов IV квартала 2014 г. (Q4/2014) с итогами Q4/2013: по оценкам IDC, в IV кв. 2014 г. российский рынок ноутбуков сократился, по сравнению с Q4/2013, на 40,4% (до 1,02 млн. штук). В то время как за этот же период поставки настольных ПК сократились лишь на 18,6% и составили чуть более 833 тыс. штук.

По мнению специалистов IDC, эта ситуация обусловлена сложной экономической ситуацией в стране, валютными колебаниями, падением покупательной способности населения и значительным сокращением проектов в коммерческом сегменте. В то же время эксперты IDC отмечают, что падение объема поставок ПК в Россию продолжается уже десять

кварталов подряд. То есть начался сей печальный для поставщиков ПК процесс не в 2014 г. и даже не в 2013-м, а раньше.



В недавнем исследовании «Обзор и оценка перспектив развития мирового и российского рынков информационных технологий», выполненном IDC по заказу Московской Биржи и РВК, обращается внимание на то, что своего максимально-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ▶

В НОМЕРЕ:

SAP HEC получил российскую прописку 2

Сокращаем затраты на ИТ 8



ASUS ET2032IUk — моноблок для современного офиса 9

PC Week Review: ИТ-безопасность 10

ERP-системы класса Single-Instance 15

СЗД/ЕСМ: ближайшие задачи и перспективы 16

Касперский разоблачил крупнейший шпионский проект АНБ

СЕРГЕЙ СТЕЛЬМАХ

Агентство национальной безопасности США научилось прятать шпионское программное обеспечение в зонах жестких дисков, защищенных от удаления и форматирования. Речь идет о дисках крупнейших производителей — Western Digital, Seagate, Samsung, Hitachi, Toshiba, Maxtor и IBM, что теоретически позволяет спецслужбе незаметно считывать данные с большинства используемых в мире компьютеров. Об этом со ссылкой на исследование "Лаборатории Касперского" и показания бывших сотрудников АНБ передает Reuters. Агентство отмечает, что Western Digital, Seagate и Micron не знают об этих шпионских программах. Toshiba и Samsung оставили результаты исследования без комментариев.

Вредоносное ПО поразило только системы на платформе Windows и было выявлено на более чем 500 системах в 42 странах. Наиболее активное использование вредоносного ПО зафиксировано в Иране, России, Китае, Сирии и Пакистане. Атакам были подвержены финансовые, правительственные, военные, исследовательские, дипломатиче-

ские и другие учреждения. Сообщается о нескольких вариантах подобного вредоносного ПО, сборки которых датированы с 2001 по 2011 гг.



Сотрудники "Лаборатории Касперского" обнаружили уникальный способ кибершпионажа через интеграцию шпионских программ в жесткие диски ведущих производителей

Заражение производилось с использованием традиционных методов, через автозапуск кода с внешних носителей или через эксплуатацию неисправленных уязвимостей в браузерах и сетевом ПО. После проникновения в систему осуществлялась модификация прошивки поддерживаемых жестких дисков, что позволяет скрыть наличие вредоносного

кода и организовать его запуск на ранних стадиях загрузки.

За разработкой программы стоит кибергруппа Equation Group, которая существует почти двадцати лет и является одним из наиболее значительных игроков в области кибершпионажа. Конкретная страна, стоящая за шпионской группировкой, не указывается. Однако "Лаборатория Касперского" уточняет, что хакерская группа тесно связана с Stuxnet, который был разработан по заказу АНБ для атак на объекты ядерной программы Ирана.

Бывший сотрудник АНБ заявил Reuters, что выводы "Лаборатории Касперского" верны. По его словам, нынешние сотрудники агентства оценивают эти шпионские программы так же высоко, как Stuxnet. Другой бывший сотрудник разведки подтвердил, что АНБ разработала ценный способ сокрытия шпионских программ в жестких дисках, но заявил, что не знает, какие шпионские задачи им отводились. Представитель АНБ Вэни Вайн отказалась от комментариев.

Антивирусный производитель опубликовал технические детали своего исследо-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ▶

Бизнес-МФУ Samsung Smart MultiXpress 4: двукратная скорость печати и Android-интерфейс

ВЛАДИМИР РОМАНЧЕНКО

В рамках ежегодной партнёрской конференции CIS 2015, прошедшей в Анталии 12–14 февраля, Samsung Electronics представила новое поколение многофункциональных печатных устройств бизнес-класса Smart Multi-

ПЕЧАТЬ Xpress 4, ориентированных на предприятия среднего и крупного масштаба. Сунгхёк Джи, вице-президент компании и глава глобального продукто-маркетинга по бизнес-печати, в ряду ближайших партнеров Samsung определил достижение лидерских позиций в сегменте бизнес-печати формата А3 к 2017-му. Основными векторами для достижения этой амбициозной цели были названы: развитие понятных пользовательских интерфейсов, высокая производительность с широким ассортиментом дополнительных опций, достижение новых уровней экономической печати и упрощение процесса установки печатных бизнес-систем. Помимо этого при разработке нового модельного ряда в Samsung теперь также учитывают изменившиеся потребности быстрорастущих вертикальных рынков, таких как розничные банки, юридический сектор, образование, производство и розница.

Линейка МФУ Smart MultiXpress 4 включает четыре цветных и монохромных МФУ формата А3. Флагман новой

линейки — цветное лазерное МФУ формата А3 MultiXpress X4300LX — обеспечивает скорость печати до 30 стр./мин с месячным ресурсом печати до 120 тыс. стр. Ресурс тонера модели X4300LX составляет 23 и 20 тыс. стр. для чёрного и цветных картриджей соответственно, ресурс фотобарабана до 100 тыс. стр. (СМΥК) и ресурс блока проявки до 300 тыс. стр.

Ещё одна новинка с лидерскими характеристиками — монохромное МФУ формата А3 MultiXpress K4350LX — может печатать со скоростью до 35 стр./мин, при этом ресурс тонера составляет 25 или 35 тыс. стр. (standard/high), фотобарабана до 200 тыс. стр. и блока проявки до 400 тыс. стр.

Все новинки оснащены интуитивно понятным цветным пользовательским интерфейсом Samsung Smart UX Center на базе 10,1-дюймовой сенсорной системы и ОС Android, позволяющей управлять печатью, сканированием и отправкой факсов, просматривать и редактировать документы перед печатью с функцией Real View и даже загружать документы из Интернета для последующей обработки и вывода на печать без ПК. МФУ кроме гибкой бизнес-кастомизации и возможности установки новых приложений через магазин Samsung Mobile Print App поддерживает персонализа-

цию и удалённый контроль посредством мобильных устройств.

В плане производительности для новых МФУ Samsung MultiXpress 4 заявлена вдвое увеличенная скорость печати за счёт применения 1-ГГц 2-ядерного процессора. Выход устройства из режима сна требует всего 23 с, при этом в зависимости от модели печать черно-белой страницы занимает 1,7 с, цветной 2 с с качеством 1200 точек на дюйм для цветных или 600 точек на дюйм для монохромных МФУ на полной скорости. Все модели новой серии поддерживают технологию Rendering Engine for Clean Page, ReCP для повышения качества печати за счёт улучшенного промежуточного рендеринга.

Все сканеры в МФУ Samsung MultiXpress 4 интерполируют разрешение до 4800 точек на дюйм и поддерживают технологию двойного сканирования Dual-Scan ADF, обеспечивая в зависимости от модели скорость сканирования до 80 односторонних монохромных/цветных страниц, до 120 монохромных двухсторонних страниц или до 100 цветных двухсторонних страниц в минуту.

Комплексная экономия расходов при эксплуатации МФУ серии Samsung Mul-

tiXpress MX4 обеспечивается высокой ёмкостью расходных материалов с ресурсом до 40 тыс. отпечатков чёрным картриджем, сроком службы фотобарабана до 200 тыс. отпечатков и ресурсом модуля девелопера до 400 тыс. отпечатков. Кроме того, универсальная интегрированная электроника МФУ и отсутствие необходимости использования отдельного принт-сервера обеспечивают низкое энергопотребление и высокую экономичность расхода электричества. Для стандартной установки МФУ новой серии достаточно всего 12 мин, при этом все настройки можно производить через сервис Sync-

Thru Web Service. Из дополнительных преимуществ, обеспечивающих экономию времени и денег, также можно упомянуть модуль перфорации, функцию создания буклетов и автоматизированного скрепления документов степлером.

Модели MultiXpress 4 оснащены беспроводными интерфейсами Wi-Fi и NFC для лёгкой интеграции МФУ с сетью предприятия и оперативной печати документов с мобильного устройства. Функция аутентификации пользо-

вателя посредством мобильного телефона с NFC, позволяющая печатать документы только авторизованным пользователям в непосредственной близости от МФУ, пригодится на предприятиях с повышенными требованиями к безопасности. Интерфейс Samsung Smart UX Center также поддерживает все популярные облачные сервисы для максимальной гибкости рабочего пространства пользователя. □



Сунгхёк Джи: "Современные офисные работники оценят печать с любого устройства на МФУ MultiXpress 4 с высокими скоростью и качеством".



Флагманская модель цветного МФУ формата А3 для бизнеса Samsung MultiXpress X4300LX

Российский старт SAP HANA Enterprise Cloud

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

Компания SAP объявила о доступности облачного сервиса SAP HANA Enterprise Cloud (HEC) на инновационной in-темогу платформе HANA в России и странах СНГ. Строго говоря, сервис этот, как и любой другой облачный, был доступен всем с мая 2013 г., когда он был впервые представлен, однако, как пояснил заместитель генерального директора "SAP СНГ" Дмитрий Шепелявый, теперь его можно будет получать из недавно открытого московского облачного ЦОДа SAP. Наличие такой возможности особенно важно для заказчиков,

ОБЛАКА озабоченных проблемами информационной безопасности, защиты персональных данных и трансграничной передачи информации.

По словам вице-президента SAP по стратегии технологических сервисов Арндт-Александр Бонерт, SAP HEC — это частная управляемая облачная среда, позволяющая предоставлять услуги самых разных приложений SAP. Частная в том смысле, что заказчик получает в свое распоряжение выделенные аппаратные средства и программные решения, физически изолированные от аналогичных конфигураций других заказчиков. Каждый из них получает также выделенный защищенный канал связи (никакого доступа через Интернет). Однако, в отличие от собственного частного облака предприятия, все эти ресурсы развернуты на площадке провайдера, что позволяет

избежать единовременных капитальных затрат на закупку оборудования и ПО, а также дает возможность снять с себя заботы о развертывании и поддержке решения. Впрочем, если у заказчика уже есть лицензии на платформу SAP HANA или приложения, он может развернуть их в среде HEC и не оплачивать стоимость подписки на них. Так же, как в случае онпремисного развертывания, возможна глубокая кастомизация прикладного решения, выполняемая как собственными специалистами заказчика, так и внешними консультантами.

Прежде мне доводилось слышать, что услуги SAP HEC может оказывать не только сама SAP, но и ее локальные партнеры (своеобразный управляемый облачный хостинг), однако Арндт-Александр Бонерт недвусмысленно опроверг этот тезис. Как оказалось, предоставлять подобные услуги в мире получили право лишь еще две компании — IBM и HP, но в нашей стране у них нет для этого соответствующих площадок и ресурсов. Впрочем, никто не запрещает местным партнерам самим сформировать в собственных дата-центрах аналогичный облачный сервис и предоставлять его любым заказчикам. Единственное ограничение — его нельзя называть именем SAP HEC. Кроме

того, как утверждает Арндт-Александр Бонерт, отличие "настоящего" сервиса от "безымянного" в том, что первый обеспечивает четко определенные и довольно жесткие SLA-соглашения, распространяющиеся на все уровни — от инфраструктуры до прикладных функций. Трудно сказать, почему подобные требования SLA не сможет гарантировать местный партнер. Теоретически допустимо даже предположить, что он "переплюнет" в этом отношении вендора. А если еще и расценки он будет способен снизить, то, как мне кажется, вполне сможет конкурировать на этом поле с SAP.

По словам Дмитрия Шепелявого, наряду с развертыванием сервиса HEC с нуля, предприятие, уже эксплуатирующее прикладные системы SAP, может осуществить в рамках отдельного проекта их перенос в SAP HEC, что предполагает, в частности, миграцию с традиционных дисковых реляционных СУБД на in-темогу сервер БД HANA. Дополнительным стимулом к этому станет выпуск семейства бизнес-приложений нового поколения SAP Business Suite 4 SAP HANA (SAP S/4HANA), анонсированный в начале февраля. Дальнейшее развитие Business Suite на платформе HANA пойдет по линии SAP S/4HANA, но для подписчиков

SAP HEC переход на SAP S/4HANA, как заверил Арндт-Александр Бонерт, не потребует особых усилий и затрат. В этой связи нынешних клиентов SAP, эксплуатирующих ее приложения на традиционных СУБД, не может не волновать дальнейшая судьба этой линии продуктов. Дмитрий Шепелявый сообщил, что приложения на дисковых СУБД будут развиваться и поддерживаться наравне с SAP S/4HANA, однако в компании не обещают полного совпадения функциональности, поскольку отдельные функции могут быть полноценно реализованы только in-темогу. Есть определенные ограничения и для платформ традиционных СУБД, которые могут применяться для бизнес-приложений SAP в облаке. По утверждению Арндт-Александра Бонерта, в качестве таковых могут выступать ASE, IQ (продукты бывшей Sybase) и Microsoft

SQL Server, но не Oracle и IBM DB2. Появились и первые пользователи "российского" SAP HEC. Один из них — авиакомпания "Трансаэро", которая приняла решение развернуть комплексное прикладное решение SAP на указанной облачной платформе. Сообщивший об этом руководитель директората анализа бизнес-процессов авиаперевозчика Нуэс Шуиха отказался назвать точный состав внедряемой прикладной системы и планируемые сроки завершения проекта, но отметил ожидаемое двукратное сокращение сроков по сравнению с традиционным онпремисным вариантом, увеличение надежности и гибкости решения. В рамках проекта, выполняемого SAP Consulting, предстоит также осуществить интеграцию с уже эксплуатируемыми в "Трансаэро" приложениями. □



Арндт-Александр Бонерт: "SAP HEC — это частная управляемая облачная среда, позволяющая предоставлять услуги самых разных бизнес-приложений SAP"



Нуэс Шуиха ожидает двукратного сокращения сроков развертывания приложений в SAP HEC по сравнению с традиционным онпремисным вариантом



Дмитрий Шепелявый: "Теперь сервис SAP HANA Enterprise Cloud можно получать из московского облачного ЦОДа SAP"



Когда возможности безграничны

AR1220F – маршрутизатор нового поколения, предназначенный для корпоративного рынка

Благодаря универсальной программной платформе маршрутизации (VRP) Huawei, устройства серии AR G3 интегрируют в одном устройстве функции не только маршрутизации, но и коммутации, обеспечивают возможность подключения к сетям операторов сотовой связи по 3G/LTE, могут работать в качестве точки доступа WiFi, корпоративной АТС и брандмауэра, сочетают в себе преимущества многоядерной архитектуры процессора и неблокируемой фабрики коммутации.

Основные характеристики:

- Производительность: 1.5 миллиона пакетов в секунду.
- Сервисная производительность (IMIX): 400 Мбит/с
- Производительность брандмауэра: 1200Мбит/с
- Емкость коммутации: 8Гбит/с
- Фиксированные порты Ethernet: 2xGE (1 комб.), 8xFE
- Слоты для установки доп. интерфейсных плат: 2xSIC
- Порты USB 2.0: 2шт.
- Габариты (В x Ш x Г): 44,5 x 390 x 220 мм



Благодаря строгому соблюдению отраслевых стандартов, маршрутизаторы серии AR G3 легко интегрируются в существующие сети, ускоряя развертывание многофункциональных сетей и при этом сохраняя инвестиции заказчика в инфраструктуру существующей сети.

Дополнительная информация доступна на сайте: enterprise.huawei.com



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР
HUAWEI ENTERPRISE на территории России
121471, Москва, 2-й пер. Петра Алексеева, д. 2
Тел.: +7 (495) 925-76-20, +7 (495) 258-33-18
Факс +7 (495) 925-76-21
<http://www.landata.ru/equipment/huawei/>
e-mail: huawei.it@landata.ru



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР
HUAWEI ENTERPRISE на территории России
г. Красногорск, б-р Строителей, 4, стр. 1, БЦ «Кубик»
Тел. +7 (495) 981-84-84
<http://merlion.com/partners/vendors/huawei/>
e-mail: huawei_servers@merlion.ru



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР
HUAWEI ENTERPRISE на территории России
105066, Москва, ул. Доброслободская, д. 5, стр. 1
Тел.: +7 (495) 967-66-84, +7 (499) 261-15-42
<http://www.treolan.ru>
e-mail: huawei@treolan.ru



СОДЕРЖАНИЕ

№ 3 (880) • 24 ФЕВРАЛЯ, 2015 • Страница 4

НОВОСТИ

- 1 **Новая версия** “1С:Управление небольшой фирмой” обрела целый ряд дополнительных возможностей
- 1 **Падение поставок ПК** в Россию продолжается уже десять кварталов
- 1 **Как подчеркивают** в “Лаборатории Касперского”, создатели шпионских платформ совершили “потрясающее технологическое достижение”
- 2 **Samsung Electronics** представила новое поколение многофункциональных

- печатных устройств бизнес-класса Smart MultiXpress 4
- 2 **Облачный сервис SAP HANA Enterprise Cloud** на инновационной in-memory платформе HANA доступен в России и странах СНГ на базе локального ЦОДа

ЭКСПЕРТИЗА

- 7 **Отношения между ИТ-службой и бизнес-подразделениями** — тема горячих дискуссий

УПОМИНАНИЕ ФИРМ В НОМЕРЕ

Acer.....1	IFS	SAP.....2,13,15	ИнтерТраст.....16	Логика бизнеса...16
ASUS.....1	Applications.....15	Teradata.....13	Информзащита...10	Марвел-
Citeck.....16	McAfee.....10,12	1C.....1	Инфосистемы	Дистрибуция.....1
Directum.....16	Microsoft.....13,15	Аквариус.....1	Джет.....10	НЦПР.....16
IBM.....13	Oracle.....13,15	Аладдин Р.Д.....10	Лаборатория	ЭЛАР.....16
IBS Platformix.....10	Samsung.....2	Доктор Веб.....10,11	Касперского.....1	ЭОС.....16,17

- 7 **Защита информации** в банках — основные задачи, связанные с управлением информацией
- 8 **Преимущества мультивендорного** подхода к ИТ перевешивают его недостатки. Как реализовать эти преимущества?
- 8 **Чтобы сократить** затраты на ИТ бизнес нового типа обращается к новым решениям
- 9 **ASUS ET2032IUk** — привлекательный вариант для обновления корпоративного парка настольных систем

PC WEEK REVIEW: ИТ-БЕЗОПАСНОСТЬ

- 10 **Основные события, проблемы и тенденции** российского рынка информационной безопасности
- 11 **Павел Эйрес:** “Возможно, это кого-нибудь удивит, но в нашем обороте в России и СНГ антивирусы составляют не более 25%”

- 12 **В подавляющем** большинстве компаний на обычных компьютерах и важных серверах в качестве защиты стоит “просто” антивирус

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

- 13 **In-memory СУБД** обретают все большую популярность
- 13 **Как Gartner** оценивает перемены на рынке архивирования корпоративной информации
- 14 **Мнение экспертов:** ИТ-бюджеты компаний и организаций попадают под сокращение и выходить из ситуации придется с большим трудом
- 15 **Gartner охарактеризовала** мировой рынок ERP-систем среднего уровня
- 16 **Отрасли СЭД/ЕСМ** предстоит решить ряд давних проблем, актуальность которых только возрастает
- 17 **ЕСМ-система EOS for Share Point** — яркий пример трансформации продукта в сторону дружелюбия и удобства

БЛОГОСФЕРА PCWEEK.RU

Проблемы преподавания ИТ в московских школах

Андрей Колесов,
pcweek.ru/security/blog

Предложение ввести в школах обязательные уроки по кибербезопасности сформулировала РАЭК в письме в Минобрнауки. Идея понятная — детей нужно учить, как вести себя в киберпространстве, чтобы защитить себя от разного рода угроз. Новый курс под названием “Основы информационной безопасности” предлагает давать уже в пятом классе, а часы на него выделить за счет предмета “Основы безопасности жизнедеятельности” (ОБЖ).

Идею поддерживают, кажется, все, хотя представители управляющего звена системы образования говорят о необходимости создания стандартов, подготовке учителей и пр. Вот только мнения учителей я в публикациях не увидел. Поэтому решил спросить об этом знакомого преподавателя ИТ с очень большим стажем в одной из старейших математических школ Москвы. Вот ее ответ: “Перевод московских школ с этого года на пятидневную учебную неделю привел к сокращению общего количества учебных часов. Чтобы избежать сокращения часов по профильным предметам (на непрофильные обязательные предметы обычно отводится один час в неделю — их сократить невозможно), предмет ОБЖ переводят на интегрированное преподавание с другими предметами (физика, химия, биология) или самостоятельное обучение. Поэтому ввести новый курс не реально”...

Стратегия развития ИТ-образования в России. Опять только общие слова
Владимир Митин,
pcweek.ru/gover/blog

На сайте Минкомсвязи опубликованы некоторые итоги февральского совещания заместителя министра связи и массовых коммуникаций РФ Рашида Исмаилова с ректорами подведомственных вузов, посвященное вопросам развития ведомственной системы ИТ-образования.

Участники совещания обсудили успешный опыт отдельных вузов по созданию специализированных ИТ-факультетов и одобрили инициативу Минкомсвязи России по введению должности проректора по ИТ во всех подведомственных вузах.

Среди ключевых направлений развития руководители вузов отметили расширение сотрудничества с ИТ-компаниями, организацию совместных программ подготовки преподавателей на базе крупнейших федеральных и региональных ИТ-компаний,

выявление ключевых потребностей компаний ИТ-отрасли по отношению к квалификации выпускников.

В очередной раз представители Минкомсвязи напомнили, что в прошлом году им удалось совместно с Минобрнауки увеличить на 34% контрольные цифры приема в вузы по ИТ-специальностям на 2015—2016 учебный год. А вот о том, сколько именно абитуриентов в итоге смогут обучаться по ИТ-специальностям (и каким именно), опять ничего сказано не было.

Что имеем в сухом остатке? А вот что: “По итогам встречи была достигнута договоренность о проведении заседания рабочей группы по развитию ИТ-образования при Экспертном совете по развитию ИТ-отрасли при Минкомсвязи России на тему “Развитие ИТ-образования в системе ведомственного образования”, на котором вузы смогут рассказать ИТ-компаниям о возможных направлениях сотрудничества, в том числе связанных с проведением совместных образовательных программ, исследованием работ по созданию ПО, формированию отраслевых лабораторий, курсов повышения квалификации в области ИТ на базе подведомственных вузов”.

То есть опять вместо внятно сформулированной “Стратегии развития ИТ-образования в России” (с контрольными цифрами, контрольными сроками и именами ответственных) прозвучали только общие слова и обтекаемые фразы. Ну сколько можно? Когда же будет конкретика?

Будет ли проводиться переход к FNP?
Петр Чагин,
pcweek.ru/gover/blog

В феврале страна отметила примечательное событие — число абонентов, которые воспользовались услугой сохранения мобильного номера при смене оператора связи, достигло миллиона. Сервис по переносу номера между различными мобильными сетями MNP (Mobile Number Portability) давным-давно признан международным стандартом в сфере связи, и в прошлом году он наконец стал доступен и жителям Российской Федерации. Миллионный пользователь услуги — житель Уфы — был награжден смартфоном и его по телефону поздравил федеральный министр Николай Никифоров. Таким образом, Минкомсвязи подчеркнуло, что процесс MNP находится под его контролем и будет и далее развиваться на благо отечественных абонентов.

В этой связи не грех напомнить, что кроме мобильных коммуникаций у нас в стране существует еще и фиксированная

телефония, которая появилась на свет лет на 100 раньше подвижной связи. Во всем цивилизованном мире наряду с MNP существует и сервис переносимости номера на сетях фиксированной связи FNP (Fixed-line Number Portability). В феврале прошлого года в распоряжении правительства РФ №130-р по развитию конкуренции в сфере электросвязи появилось поручение Минкомсвязи и Федеральной службе по тарифам подготовить доклад на тему возможности переноса номеров абонентов в пределах сети фиксированной связи, а также в пределах сети передачи данных во II квартале 2014 г.

Но то ли у правительства нашлись более важные дела, то ли Минкомсвязи сумело продинамить решение, но пока коммуникационное ведомство внятно не определило свою позицию по FNP. Может быть, потому, что это серьезно затронет технические и экономические интересы “Ростелекома”, крупнейшего владельца фиксированных сетей связи.

Вместе с тем для миллионов пользователей фиксированной телефонии наряду с ведомственной позицией важен и подход самого “Ростелекома” к данной проблеме. В конце концов абоненты должны понять и некоторые моменты, которые лежат за пределами рекламных материалов оператора, а именно, что представляет из себя нынешний “Ростелеком”: является ли он всего лишь последовательным продолжателем традиций советского “Совтелекома” или же это современная клиентоориентированная компания, для которой интересы подписчиков стоят на первом месте?..

Strategy Analytics оценила шансы Ubuntu Touch на 2015 год
Сергей Стельмах,
pcweek.ru/mobile/blog

Мобильная индустрия ждала этого события — выхода Ubuntu Touch. Эта система необходима для уравнивания позиций на рынке мобильных ОС, которые сместились в пользу одного игрока — Android, и даже iOS уже не могла с этим ничего поделать.

Но то, что Ubuntu Touch сможет потеснить лидеров, об этом пока речь не идет. Здесь на ум приходит аналогия с FireFox OS, уже два года почти этой системе, но она все еще “маленькая”. Ну а для того чтобы составить конкуренцию Google или Apple, молодым системам нужны ресурсы — как можно большее количество глобальных операторов и производителей.

И вот в этом кроется проблема. Ни FireFox, ни Ubuntu этим похвастаться не могут. Судите сами. Первый смартфон на

Ubuntu Touch выпустила малоизвестная компания из Испании — BQ. Стоит добавить, что в первом полугодии в Китае ожидается выход еще одной модели на базе той же платформы — Meizu MX4 Ubuntu.

Однако аналитики скептически оценивают шансы этих аппаратов на успех и считают, что Apple и Samsung не стоит волноваться из-за моделей BQ и Meizu. Strategy Analytics считает, что распространение Ubuntu-смартфонов на мировом рынке будет ограничено, а неразвитая экосистема приложений, слабая поддержка со стороны разработчиков программ и производителей устройств не позволят им конкурировать с лидерами рынка...

РВК ищет российские hardware-talants. Какая судьба ждет эти таланты?
Владимир Митин,
pcweek.ru/business/blog

Утечка ИТ-мозгов из России набирает обороты. Такое предположение было высказано в процессе онлайн-обсуждения недавней заметки “ИТ-специалисты: вакансий стало меньше, а резюме больше”. Рискну предположить, что процесс этот (утечка мозгов) не является стихийным. К “светлым головам” (на ранней стадии их развития) внимательно присматриваются не только отечественные, но и зарубежные предприниматели. Причем трудно сказать, кто присматривается внимательнее.

Вот свежий пример. Во второй декаде февраля стало известно, что Фонд посевных инвестиций РВК (ФПИ РВК) совместно с томской инновационной компанией DI-Group, сингапурским акселератором NaXAsia и частной компанией “Открытые инновации”, основанной в 2008 г. нижегородским финансистом Максимом Осокиным, создали венчурный фонд-акселератор в области hardware 2.0.

Сообщается, что этот фонд будет инвестировать в компании, занимающиеся разработкой гаджетов и созданием интернет-проектов. Объем нового фонда составляет 33,4 млн. руб. Планируется, что данный фонд проинвестирует не менее десяти компаний. Объем инвестиций в один проект может составлять до 8 млн. руб. Фонд будет искать проекты по всей России. Лучшие портфельные компании будут автоматически приглашены в основную программу NaXAsia в Сингапуре и США и смогут найти себе контрактного производителя, запустить краудфандинг-кампанию и привлечь следующий раунд финансирования от международных инвесторов...

ASUS[®]
В ПОИСКАХ НЕВЕРОЯТНОГО

ASUS рекомендует Windows.



от 20990 р.



ASUS Transformer Book T100TAL Трансформируй свою жизнь в движении



ASUS Transformer Book T100TAL – это компактное устройство, объединяющее мощь ноутбука с удобством планшета. Переключение между двумя режимами работы осуществляется моментально – достаточно лишь отсоединить 10,1-дюймовый IPS-дисплей от клавиатурного модуля. ASUS Transformer Book T100TAL оснащается четырехъядерным процессором Intel® Atom™ и модулем 4G LTE для высокоскоростного подключения к интернету. Устройство работает под управлением операционной системы Windows 8.1, в состав ПО входит Office 365 персональный. Время автономной работы – до 11 часов.

Трансформируйтесь вместе с нами на www.asus.ru

Гарантия 1 год. Горячая линия ASUS: 8 (495) 23-11-999, 8-800-100-2787

Реклама. Технические характеристики зависят от модели и региона. Intel, логотип Intel, Intel Inside, Intel Core, Intel Atom и Core Inside являются товарными знаками корпорации Intel в США и/или других странах.



ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НАМ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ:

V VK.COM/ASUS **f** FACEBOOK.COM/ASUS.RU **T** TWITTER.COM/ASUS_RUSSIA **Y** YOUTUBE.COM/ASUSRU

Три шага к улучшению взаимодействия бизнеса и ИТ-службы

РАЙСА ФОГЕЛЬ

Тема взаимопонимания между ИТ-службой и бизнес-структурами продолжает вызывать горячие дискуссии. Кто-то утверждает, что гармония между этими подразделениями остается голубой мечтой, которую мож-

ИТ-МЕНЕДЖМЕНТ

но осуществить лишь в небольшом числе организаций, где каждый сотрудник обожает хелпдеск, а бюджет на технологическое развитие достаточно велик, чтобы финансировать любой проект, выдвигаемый заинтересованными в нем сторонами. Есть и такие, кто считает оскорбительной саму постановку такого вопроса, поскольку мы все работаем “в бизнесе” и позиционирование себя где-то в стороне отрицательно сказывается на нашем видении себя как лидеров бизнеса. Но что-то определенно идет не так, иначе бы мы не обсуждали тему взаимопонимания и сотрудничества между бизнесом и ИТ-департаментом так горячо и часто.

Что если мы по-другому посмотрим на эту проблему и представим ее как результат неудачи в коммуникациях? Основа успешных коммуникаций закладывается ИТ-директором и его стратегическими контактами, однако для успеха необходимо нечто большее, чем только прочные взаимоотношения. Вам необходимо изменить свой словарь, используемый для ведения бизнеса; привлечь талантливых людей, чтобы получить помощь в общении; обеспечить прозрачность в ИТ-операциях и расходах на них. Держа в уме эти слова, я предлагаю следующие три шага для ликвидации коммуникационной пропасти между бизнес-подразделениями и ИТ-службой.

Измените свой словарь. Весьма вероятно, что вы занимаете свою настоящую должность благодаря тому, что отличаетесь дальновидным мышлением и понимаете, какие последствия для вашего бизнеса будет иметь внедрение новых технологий. Однако разговоры об этих технологиях не всегда служат вам хоро-

шую службу. В этой ситуации вам важно перестать сплосить и рядом шеголять техническими терминами и рассуждать о вызовах, которые вы, как ИТ-директор, видите перед собой. Вместо этого ваши разговоры должны быть сфокусированы на бизнес-задачах и проходить в присутствии бизнесу системе координат.

При обсуждении чисто технологических инвестиционных проектов, таких как обновление ИТ-инфраструктуры, старайтесь объяснить, как эти действия помогут решить существующие проблемы бизнеса (например, восполнить недостаточный объем сделанных ранее инвестиций) или обеспечат рост бизнеса в будущем (возможно, позволят расширить поддержку мобильной работы сотрудников). При запросе дополнительного бюджета вам необходимо указать существующие на текущий момент потребности бизнеса, убедить руководство, что вы со своей командой сможете их удовлетворить только при получении запрошенного бюджета, и пояснить, каким образом вы планируете этого добиться. При планировании изменения организационной структуры вы должны объяснить, почему предлагаемый вариант лучше подходит для вашей организации и соответствует стоящим перед ней бизнес-задачам, а не вдаваться в разговоры о том, как запланированная реформа повысит эффективность работы ИТ-департамента.

Назначьте менеджеров по деловым коммуникациям. Для того чтобы помочь наладить коммуникации и хорошее взаимопонимание между бизнесом и ИТ-подразделением, многие организации вводят специальные бизнес-роли. Хотя зона ответственности лиц, на которых такие роли возлагаются, может варьироваться в зависимости от конкретных обстоятельств, в целом они помогают координировать работу за счет уравнивания ожиданий, приоритетов и уровней обслуживания (service levels) и поощрения кросс-функционального сотрудничества сторон. Роль менеджера по деловым коммуникациям требует

сочетания знания технологий и деловой хватки, а также способности одинаково понятно объяснять проблемы как бизнесу, так и ИТ-специалистам. Менеджер по деловым коммуникациям должен также обладать способностью подвергать сомнению существующую в компании ситуацию в беседах с заинтересованными сторонами и техническими специалистами, проводить изменения в масштабах организации и быть уверенным в поддержке своих, часто весьма рискованных, действий со стороны ИТ-директора.

Для улучшения коммуникаций между бизнес-подразделениями и ИТ-службой измените свой словарь, назначьте менеджеров по деловым коммуникациям и внедрите процессы управления.

Наличие команды доверенных советников, работающих на разных позициях в бизнес-департаментах по всей организации, расширяет ваши деловые контакты и предоставляет ИТ-департаменту весьма ценную возможность взглянуть под новым углом зрения на повседневные операции компании.

Разработайте и внедрите процессы управления. Важный элемент хороших коммуникаций — прозрачность. Внедрение процессов управления обеспечивает хорошую прозрачность механизмов принятия решений и финансирования, демистифицируя таким образом работу ИТ-службы. При правильной реализации система управления переводит принятие решений с уровня ИТ на уровень тех, кто лично заинтересован в успехе тех или иных инициатив и проектов. Это значит, что вам больше не обязательно выступать в защиту конкретного проекта, заинтересованные стороны в бизнес-де-

партаменте представят аргументы в пользу этого проекта финансовому директору или соответствующему комитету. Хотя тут могут быть некоторые колебания по поводу предоставления конфиденциальной информации о планировании ресурсов или расходах на ИТ сотрудникам других департаментов, такая практика часто ведет к установлению более прочных взаимоотношений и партнерства и помогает определить общие проблемы, существующие в разрозненных группах пользователей. Эта информация также помогает улучшить коммуникации, поскольку расширяется круг людей, обладающих информацией о проблемах, с которыми сталкивается ИТ-департамент при решении задач, поставленных бизнес-пользователями.

Не важно, называем ли мы это установлением гармоничных отношений сотрудничества между бизнесом и ИТ-службой или нет, для ИТ-директора желанная цель заключается в достижении уважения и признания со стороны бизнес-подразделений благодаря его знаниям и способности к взаимодействию для решения стоящих перед организацией задач. Мы хотим, чтобы наши коллеги знали, что мы понимаем их проблемы и имеем представление о том, как их можно решить. Чтобы заслужить уважение с их стороны, чтобы получить “место за столом” для участия в обсуждении ситуации, вы должны говорить с бизнесом на его языке. Забудьте о терабайтах данных и о гибридных схемах облачных вычислений, говорите о бизнес-целях и возможностях их достижения. Нанимайте грамотных людей и встраивайте их в структуру вашего бизнеса, чтобы они могли слушать, учиться и учить. Шире раскрывайте информацию о том, что делает ИТ-служба и почему, и приглашайте коллег из других департаментов помогать вам в принятии этих решений. Реализация этих шагов поможет в установлении двухсторонних коммуникаций, предоставит вам и вашим коллегам по бизнесу почву для диалога. □

Защита информации в банках и финансовых организациях

ЕВГЕНИЙ ПУХОВ

Для финансовых институтов защита информации — вопрос не только надежности бизнеса, но и соответствия законодательным нормам. Перед банками стоят строгие, противоречивые и меняющиеся требования к срокам хранения данных и соответствующим уровням защиты. Помимо законодательных есть и множество отраслевых регламентов, таких как PCI DSS и пр.

В этой ситуации задача ИТ-департамента усложняется еще и тем, что крупные банки — территориально распределенные организации. Как правило, в удаленных филиалах нет локального ИТ-персонала, зато стоит разнородное оборудование, есть проблемы с каналами связи. Кроме того, внедрение новых сервисов дистанционного банковского обслуживания означает, что банки должны заниматься защитой данных на конечных устройствах пользователей, внедрять новые web-сервисы с круглосуточным режимом работы. Все это порождает повышенные требования к SLA приложений, информационной безопасности, производительности систем хранения данных, скорости восстановления после сбоя и другим ИТ-процессам.

В результате перед ИТ-отделами банков и финансовых организаций встают три основные задачи, связанные с управлением информацией:

— снижение рисков потери данных из-за программных и аппаратных сбоев;

— предотвращение несанкционированного доступа к информации;

— повышение эффективности использования существующих ресурсов хранения.

Задачи снижения рисков и повышения эффективности надо решать единообразно. Закладывать надежный информационный фундамент и по кирпичикам строить на нем корпоративную ИТ-среду. На практике перечисленные выше задачи решаются разными методами. Где-то с помощью специального ПО, где-то с применением административных мер. Однако целостная концепция управления данными чаще всего отсутствует. Конечно, критичные СУБД защищены хорошо, но это малая часть данных банка. А как быть со вторичными сервисами, где объемы данных могут быть на порядок больше? Как быть с бесконтрольно растущей виртуальной средой, с парком разнородных систем хранения? Данных много, тратятся деньги на их хранение, а все ли эти данные нужны?

Если фундамент сделан качественно, корпоративная ИТ-среда будет гибкой и адаптивной, готовой к любым приложениям, изменениям, росту и развитию. Если он сделан плохо, увеличиваются расходы на содержание, информационные системы требуют постоянного внимания, повышаются риски отказа основных банковских систем.

Сложность любых решений по резервному копированию, архивированию,

управлению жизненным циклом информации в том, что эти задачи не могут рассматриваться и решаться в отрыве от бизнес-приложений и от работы других отделов банка. Необходима полная интеграция. Программное обеспечение управления данными глубоко встраивается в приложения, поэтому малейший отказ может привести к остановке сервиса.

Также часто забывают, что угроза несанкционированного доступа к конфиденциальной информации исходит не из ЦОДа, а от конечных устройств: важные данные (почта, ключи доступа и т. п.) могут храниться на утерянном ноутбуке сотрудника банка. Нужно иметь возможность не только делать резервные копии рабочих мест, но и защищать рабочие места от несанкционированного доступа злоумышленников. Не забывая при этом, что соответствующие модули должны вписываться в единую концепцию защиты данных.

Наличие единой схемы управления информацией не только снижает риски и повышает операционную эффективность. Такой подход налаживает ИТ-процессы, превращая ИТ-процедуры в бизнес-задачи с точно определенными уровнями сервиса, сроками выполнения, ресурсами и ожидаемым результатом. Это выводит взаимодействие всех банковских департаментов с ИТ-службой на новый уровень. Если добавить к этому облачный (или,

по-другому, сервисно-ориентированный) подход, то ИТ-департамент по-настоящему превращается из статьи расходов в бизнес-подразделение.

Учитывая непростую экономическую ситуацию и повсеместную оптимизацию расходов, ИТ-отделы могут остаться без привычного уровня финансирования, а текущие планы по закупке оборудования могут быть сокращены. Программные решения в таких условиях предпочтительнее, так как дают возможность работать с любыми серверами и системами хранения данных независимо от производителя.

Итак, в первую очередь необходимо систематизировать бизнес-процессы, расставить приоритеты и определиться с уровнем SLA приложений и данных. Затем нужно выбрать ПО управления информацией и разработать план внедрения и бесшовной миграции. Только в такой последовательности (а не наоборот) нужно строить информационный фундамент.

Ставьте перед ИТ-отделами правильные задачи, советуйтесь и объясняйте причину тех или иных решений, определяйте понятные критерии успеха и реальные сроки. В мире, в котором правит информация, сложенная работа ИТ-команды это — залог успеха. □

Автор статьи — технический консультант компании “CommVault Россия”.

Как СЮ добиться работоспособности мультивендорного подхода

Дэвид Мюнц

Очень хотелось бы иметь такого производителя ИТ, который сумел бы собрать и интегрировать лучшие особенности и функции, обеспечив беспрепятственное взаимодействие всех модулей. К сожалению, он пока ещё не появился.

За сорок с лишним лет работы в сфере ИТ для здравоохранения я пришел к выводу, что лучший способ сделать нечто действительно полезное для предприятия и для всех, кто к нему причастен (или, как в моем случае, для пациентов, их семей, провайдеров и плательщиков), — это использовать продукцию множества производителей ИТ (и не только ИТ) вместо того, чтобы искать единственного поставщика, который обещает сделать всё и сразу.

Несмотря на нынешнюю тенденцию, в соответствии с которой организации приобретают как можно больше у одного производителя, чтобы избежать головной боли из-за интеграции разных продуктов, я не знаю никого, кто не придерживался бы мультивендорного подхода. Правда, при таком подходе ИТ-специалистам необходимо прилагать дополнительные усилия, чтобы заставить разнообразие продуктов и интерфейсы различных производителей гармонично взаимодействовать. Но преимущества намного перевешивают этот недостаток.

Три главные “К”

Подлинной целью мультивендорного подхода должна быть минимизация затрат на интеграцию, но не полное их устранение. Для этого предприятия должны стать приверженцами трех “К” в ИТ — Коммуникации (обмена информацией), Кооперации (сотрудничества) — и активно использовать данный подход на всех этапах от первоначального замысла до непрерывной оптимизации его воплощения. Речь не только о том, чтобы получить наилучшие инструменты, но и о том, чтобы привлечь к участию пользователей и обеспечить высокое качество управления процессами.

Выберите мощное ядро для поддержки подлинной интеграции

Первым и самым важным шагом должен стать выбор сильного главного производителя, который способен предоставить и поддерживать “точку опоры” для других производителей. Если у вас есть необходимое ядро, вы можете добавить все прочие нужные для достижения ваших стратегических целей “лучи”. Не надо изобретать велосипед, но надо стремиться усовершенствовать то, что уже есть. А это часто означает, что необходимо искать новых ИТ-партнеров, а не просто производителей. Настоящий партнер (причем только руководитель ИТ-подразделения может использовать данный термин) понимает ваши цели и разделяет с вами успехи, а кроме того, работает над исправлением промахов. Слишком часто производители, защищая собственные интересы, затрудняют добавление чужих продуктов к своему ядру. Обрисованный подход предполагает, что ядра будут открытыми, обеспечивая покупателям и их клиентам максимальное удобство работы и оптимальные результаты. Такой подход позволит использовать те компоненты монолитных продуктов, которые больше других соответствуют потребностям организации.

Получите максимальный эффект от затрат

Полная интеграция является важнейшим условием для получения наибольшей отдачи от ваших вложений. Необходимо иметь все составляющие безопасного обмена данными, причем такого, который будет понятен передатчику и приемнику независимо от их производителя, с надлежащими подтверждениями. Руководители и сотрудники ИТ-подразделений должны сбалансировать приобретаемые продукты и сервисы и координировать их закупку, а также позаботиться о том, чтобы получить наибольшую отдачу от вкладываемых средств благодаря использованию новых и пока еще даже невообразимых дополняющих продуктов и процессов по мере их непрерывного развития.

Решайте проблемы посредством “радикального объединения возможностей”

Создайте вычислительную среду, в которой максимально используется эффект взаимодействия. Применяйте для этого такую архитектуру и такой подход, которые стимулируют инновации, а также содействуют пользователям и разработчикам.

Радикальное объединение возможностей означает, что вы должны привлечь не просто к участию, но к активному участию всех заинтересованных лиц. Производители телефонов поняли это и создали открытые платформы, стимулирующие краудсорсинг и совместное использование данных. Хорошим примером является смартфон — такая платформа, которая может выступать в роли видекамеры, устройства доступа в социальные сети, фотоальбома, инструмента финансового планирования, навигатора, кошелька, источника новостей, библиотеки, игровой консоли и т. д. И не забудем, что появился он в качестве коммуникационного устройства. Комбинация всех этих приложений в одном аппарате, их полная интеграция друг с другом и с жизнью пользователя (с точки зрения бизнеса это эквивалент потока работ) действительно повышают производительность и содействуют инновациям. В области ИТ нам необходимо настаивать, чтобы все производители сделали свои системы открытыми, и обеспечить такое радикальное объединение возможностей.

Правильный выбор партнера

Хотя нужды и потребности каждой организации уникальны, приведем некоторые вопросы, которыми могут задаться руководители и сотрудники ИТ-подразделений, изучая и оценивая партнерство с производителями.

- Каковы ваши важнейшие цели? Вы можете заниматься чем угодно, но не всем подряд. Подыщите опытных и готовых к сотрудничеству производителей, которые поддерживают мультивендорную среду и преуспевают в ней.
- Хорошо ли вы понимаете, что такое полезность инвестиций? Перед покупкой проведите исследование. Сделайте пол-

ный анализ эффективности, чтобы иметь возможность до конца определить, какие результаты обеспечит вам тот или иной производитель. Не ограничивайтесь лишь традиционным анализом экономического эффекта, а оцените и измерьте нематериальные факторы. Привлеките к работе всех заинтересованных лиц, которых вы обслуживаете. Пусть они оценят полезность продуктов, а вы убедитесь, что используете релевантные и надежные критерии.

- Заручились ли вы поддержкой всех сотрудников своей организации? Изменения невозможны, пока все не будут действовать согласованно. Синхронизируйте усилия, чтобы как отдельные лица, так и предприятие в целом двигались одним путем в общем направлении.
 - Общались ли вы с участниками своей сети и с сообществами пользователей рассматриваемых продуктов? Проконсультируйтесь у коллег по отрасли об опыте их работы с конкретными производителями. Посетите рекомендованные поставщиком объекты, а также (и особенно) те, которые он не упоминает. Избегайте организованных производителями встреч, чтобы ваше общение с их клиентами носило открытый характер и не было заранее подготовленным. Но при каждом посещении задавайте одни и те же вопросы.
 - Предусмотрены ли меры для отслеживания прогресса и успеха? Как только вы решите, в какой продукт вложить средства, определите отправную точку, чтобы регулярно производить от нее отчет и демонстрировать достигнутый прогресс. Предусмотрите вероятность ошибок. При необходимости своевременно вносите изменения. И самое главное, отмечайте достигнутые успехи.
- Руководить ИТ-подразделением нелегко. Используйте мультивендорный подход. Говоря словами из фильма “Их собственная лига”: “Это должно быть нелегко. Если бы было легко, то этим мог бы заниматься кто угодно. Трудности, вот благодаря чему это дело становится великим”. Так сделаем же ИТ великими. □

Три способа урезать ваши затраты на ИТ

Али Вафай

Обычно расходы на ИТ относятся к трудно объяснимым затратам, которые у новых или растущих компаний неизменно увеличиваются. После аренды офиса, найма сотрудников, покупки компьютеров и разработки продукта встает вопрос о приобретении серверов, что становится тяжелым ударом для малого бизнеса. А это только вершина айсберга затрат на ИТ. Добавьте к этому зарплату штатных или работающих по контракту ИТ-специалистов, расходы на обновление и обслуживание, и затраты на ИТ в соответствующей строке бюджета резко вырастут.

Многие компании по-прежнему вкладывают сотни тысяч долларов в ИТ-инфраструктуру, а вслед за этим тратят деньги на создание ИТ-подразделения. Но бизнес нового типа меняет представление об ИТ-бюджетах. Он обращается к решениям на основе облачных вычислений и подписки на ПО, чтобы сократить затраты на ИТ, подключить виртуальных или находящихся вне офиса сотрудников и предложить масштабируемые, не имеющие стыков, не требующие больших затрат на обслуживание ИТ-решения.

Вот три способа сократить ваш ИТ-бюджет, вкладывая средства в масштабируемые, легко обслуживаемые ИТ-решения, которые будут расти вместе с вашим бизнесом.

Выбирайте облака

Самое важно решение, которое может принять компания, — это решение обзавестись собственными серверами или использовать сервис облачного хранения. Для компании Endeavor America Loan Services, которую я учредил вместе с Дарием и Майком Миршахзаде, выбор был очевиден. Мы уже имели опыт создания одной компании. Она использовала физические серверы, за которые заплатила сразу 250 тыс. долл., а затем платила ежемесячно 25 тыс. долл. по счетам за ИТ.

Мы создали свою оснащенную по последнему слову техники ипотечную компанию, имеющую амбициозный план роста и преимущественно виртуальных сотрудников. Единственным вариантом было использование облака. В этом случае расходы на ИТ представляются собой малую часть затрат на приобретение и обслуживание физических серверов, а также регулярных платежей за ИТ. Компании, использующей удаленных и виртуальных работников, облако обеспечивает гибкость и функциональность, необходимые для подключения сотрудников к системам независимо от их физического местонахождения.

Но даже для компаний, где весь персонал находится в одном офисе, облако резко сокращает затраты на ИТ. Облачная модель подписки исключает необходимость в приобретении серверов. Она легко масштабируется по мере роста компании и устраи-

вает многие сопутствующие платежи за ИТ, такие как за регулярную техническую поддержку, обслуживание и модернизацию серверов.

В марте бостонская фирма Nucleus Research опубликовала результаты обследования почти 200 компаний, использующих Amazon Web Services. Согласно отчету, клиенты, которые стали получать доступ к приложениям через Интернет, сообщили о сокращении времени на обслуживание на 34%, а внеплановых простоев — на 32%.

Рассмотрите вариант “ПО+сервисы”

Некоторые компании все еще покупают ПО и системы хранения раз за разом, а затем обновляют программы одну за другой, что ведет к росту расходов на ИТ. Новый вариант устраняет эти затраты. При оплате подписки пакеты “ПО+сервисы” предоставляют все необходимое вам офисное ПО (текстовый редактор, электронные таблицы, электронная почта и т. д.), а также возможности совместного использования файлов, проведения онлайн-конференций и хранения в облаке.

Иметь ПО, средства организации совместной работы и хранения в одном пакете — это мечта ИТ-подразделений, учитывая расходы на ПО и обслуживание.

В нашей компании мы используем Microsoft Office 365. Этот продукт значительно упростил масштабирование нашего бизнеса, облегчив ИТ-процессы,

связанные с настройкой новых рабочих станций и инструктированием новых сотрудников, когда они работают удаленно или в офисе.

Откажитесь от бумаги

Бумага создает проблемы. Настройка принтеров и движение документов весьма обременительны, если компания продолжает использовать бумагу в мире, ставшем цифровым. Есть некоторые неизбежные ситуации, в которых приходится пользоваться бумагой. Но если с самого начала ориентировать компанию на отказ от бумаги, можно значительно сократить расходы на ИТ и повысить производительность труда сотрудников.

Endeavor America Loan Services была создана как компания без бумаги. Такое решение позволило отказаться от огромных объемов сканирования и распечатки, от ПО для принтеров, избежать сложностей при передаче файлов. Благодаря простой настройке систем с первого дня на фискацию, проверку и совместное использование информации в электронном виде мы устранили дополнительный уровень работы с бумагами и ненужного сканирования, сортировки и отправки по почте. Такое ПО, как Xerox BlitzDocs, позволило нам сделать безбумажные системы легко управляемыми и эффективными.

Если вы полностью переходите на электронный документооборот, производительность вашего ПО увеличивается экспоненциально, тогда как затраты на различные машины, системы и приложения снижаются. □

ASUS ET2032IUK: моноблок для современного дома и офиса

ВЛАДИМИР РОМАНЧЕНКО

Настольная моноблочная система ASUS ET2032IUK, продажи которой стартуют в этом году, принадлежит к новому поколению популярной серии ET203. Сохранив прежний дизайн и форм-фактор, система обзавелась рядом усовершенствований, направленных на улучшение комфорта, производительности и эргономики в целом.

ET2032IUK поставляется в компактной упаковке весом чуть более 7 кг, в которой находится всё, что необходимо для сборки и начала работы: моноблок, подставка, проводные клавиатура и мышь, внешний стандартный 65-Вт адаптер питания, ПО, документы и инструкции.

Монолитная конструкция, объединяющая систему и дисплей, выполнена из чёрного стойкого к царапинам пластика. Матовое покрытие обрамления дисплея вызывает ассоциации с крупным планшетом и изящно сочетается с контрастной металлической «ватерлинией», по центру над которой расположен логотип производителя, а правее снизу находятся светодиодные индикаторы состояния системы. Под ними на нижнем торце системы имеются дополнительные кнопки для настройки дисплея.

Широкоформатный 19,5-дюймовый (45,5 см) экран модели ET2032IUK обла-

дает разрешением Full HD (1920×1080), что значительно превышает разрешение 1600×900 у моделей ET2031 предыдущего поколения.

Тыльная часть корпуса выполнена из чёрного глянцевого пластика с мелким объёмным ромбовидным рисунком. Несущий кронштейн цвета шампанского из алюминиевого сплава с фактурой под лёгкую «шлифовку» имеет очень тонкий профиль, что в сочетании с плоской штампованной подставкой, выкрашенной под цвет корпуса, завершает изящный дизайн системы, освобождая на рабочем столе дополнительное место под рабочие мелочи. Крепление кронштейна к корпусу системы предусматривает возможность регулировки угла наклона экрана для дополнительного удобства.

Для сверхтонкой моноблочной конструкции моноблок оснащён на удивление широким набором интерфейсов и портов. Так, справа снизу на тыльной стороне располагается разъём питания, порт LAN 10/100/1000 Мбит/с, выход HDMI для подключения второго монитора или телевизора, два порта USB 3.0 и два порта USB 2.0. На правом торце под защитной крышкой скрывается картридер с поддержкой SD/SDHC/SDXC, MS/MS Pro и MMC, 3,5-мм аудиовход и выход под микрофон и наушники, а также

два дополнительных порта USB 3.0, один из которых поддерживает функцию ускоренного заряда гаджетов Ai Charger II.

Аппаратная начинка моноблока выполнена на 4-ядерном 2,4-ГГц чипе Intel Pentium J2900 на базе 22-нм технологии с 3D-транзисторами, массовые поставки которого начались в декабре 2014-го. Процессор представляет собой новейшую итерацию линейки Atom под названием Bay Trail-D на базе 64-разрядной архитектуры Silvermont, специально разработанной для сверхкомпактных настольных ПК. Чип лишён многопоточной технологии Hyper-Threading, но взамен четыре ядра с 2 Мб распределённого кэша L2 обрели поддержку инструкций SSE 4.1 и 4.2, технологии Turbo Boost 2.0 и оптимизированный прирост производительности до 50% на такт при расчётной тепловой мощности (TDP) не более 10 Вт.

Благодаря встроенному в чип 2-канальному контроллеру памяти DDR3L-1333 моноблок ASUS ET2032IUK при стандартной комплектации 4 Гб оперативной памяти показывает вполне приемлемые скорости при работе с предустановленной 64-разрядной Microsoft Windows 8.1. Быстро нарастить объём памяти до максимально возможных 8 Гб DDR3L (в двух слотах SO-DIMM) можно через специальный отсек на задней панели.

По умолчанию система оснащена 500-Гб жёстким диском SATA, беспроводным интерфейсом (802.11 b/g/n или 802.11a/b/g/n/ac), а также в некоторых моделях оптическим Supermulti DVD-RW приводом. В дополнение пользователи моноблоков ASUS получают бесплатный годовой доступ к облачному хранилищу файлов ASUS WebStorage объёмом 100 Гб.

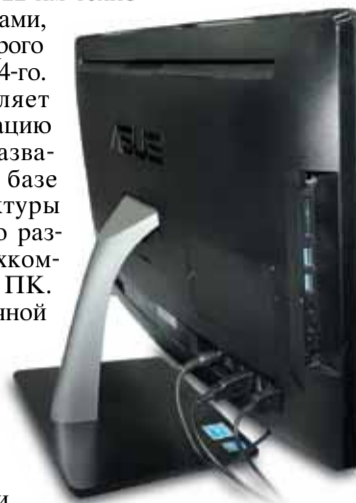
Встроенный аудиотракт моноблока ASUS ET2032IUK оснащён двумя колонками мощностью 2 Вт каждая и в полной мере поддерживает эксклюзивную технологию ASUS SonicMaster, с помощью которой удаётся передать широкий динамический диапазон, точное пространственное позиционирование источников звука и мощный на-

сыщенный бас с минимальным уровнем шумов в столь компактном корпусе. Для настройки звука в комплекте поставляется утилита AudioWizard с пятью настройками (музыка, фильмы, игры, звукозапись и воспроизведение голоса), а дополнительная программа MaxxAudio 3 профессионального уровня позволяет настроить звучание аудиосистемы по собственному вкусу.

Впечатления от практического использования системы можно ёмко охарактер-



Настольная моноблочная система ASUS ET2032IUK с комплектной клавиатурой и мышью



Боковая панель ASUS ET2032IUK с дополнительными интерфейсами

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 14 ▶

BLUE COAT®

CONTENT ANALYSIS SYSTEM*



www.bluecoat.com

Ресурс-центр: goo.gl/WtIQFN

POWERED BY
KASPERSKY

headtechnology
it-security distribution

Официальный дистрибьютор
решений Blue Coat
в Российской Федерации
и Республике Беларусь

BLUE COAT CONTENT ANALYSIS SYSTEM S400 – защищённый веб-шлюз нового поколения

- Сканирование входящего и исходящего трафика двумя антивирусными модулями, в том числе, Антивирусом Касперского
- Сервис белых списков Kaspersky Whitelisting
- Возможность подключения «виртуальной песочницы» для анализа неизвестных файлов
- Одно из первых решений на рынке, предназначенное непосредственно для борьбы с комплексными долгосрочными угрозами (Advanced Persistent Threats, APT)

* Система анализа контента

Тел.: +7 495 215 28 31
info@headtechnology.com
headtechnology.com/rus

105066 Москва
Ольховская ул., дом 45,
корпус 1, офис 35

- Сертифицированные специалисты с обширным опытом внедрения
- Услуги сертифицированного тренинг-центра
- Короткие сроки поставки и гибкая складская программа
- Техническая поддержка на русском языке

Реклама

PCWEEK RUSSIAN EDITION REVIEW

ИТ-БЕЗОПАСНОСТЬ

ФЕВРАЛЬ • 2015 • МОСКВА

<http://www.pcweek.ru>



Российский рынок ИБ: итоги 2014 г. и ближайшие перспективы

ВАЛЕРИЙ ВАСИЛЬЕВ

Очень непростой 2014 г. остался позади, и теперь самое время оценить основные события и тенденции, имевшие место на российском рынке информационной безопасности (ИБ), а также обозначившиеся в этой области проблемы, которые предстоит решать в ближайшем будущем. Для этого мы пригласили к участию в данном обзоре экспертов в области ИБ, представляющих как поставщиков ИБ-решений, так и заказчиков.

Наследуемые тренды

Среди тенденций, наметившихся в прошлом году в сфере ИБ, Валентин Крохин выделяет две, на его взгляд, наиболее важные. Первая заключается в том, что проблематика ИБ начала напрямую влиять на бизнес-процессы столь сильно, что и бизнес, и государство стали гораздо внимательнее относиться к ИБ. Как важное проявление этой тенденции, он отмечает начало создания новых центров реагирования на ИБ-инциденты (CERT), в том числе отраслевых, наряду с расширением спектра функций уже существующих при одновременном росте активности регуляторов. Вторую из выделенных г-ном Крохиным тенденций — импортозамещение — единодушно отмечают все наши эксперты.

По мнению Алексея Сабанова, декларированный российскими властями курс на импортозамещение поделит российских разработчиков, использующих в той или иной степени импортные компоненты, на два лагеря: лукавые кричат, что они и сами российские, и делают “чисто” отечественные системы; честные упорно трудятся над созданием продуктовых линеек, содержащих все меньше зависимых от иностранных поставок элементов, а работа эта, как он предполагает, продолжится долгие годы.

Напомним, что импортозамещение — вынужденная мера в ответ на экономические и политические санкции против России со стороны некоторых стран с развитой экономикой. Олег Сафрошкин подчеркивает, что если та или иная российская структура, государственная или частная, попадает в санкционный список, то многие североамериканские и западноевропейские поставщики не смогут с ней работать, что отразится на поддержке и возможности эффективно использовать закупленные продукты. Такая структура также рискует испытать на себе инициацию программно-аппаратных закладок для несанкционированного доступа в корпоративную инфраструктуру.

Санкции, по мнению Павла Головлева, остро обозначили ту проблему, на которую аналитики указывали уже давно: реальные связанные с санкциями риски для бизнеса лежат в плоскости, которая, если и попадает в поле зрения регуляторов, то остается для них все-таки terra incognita в силу бизнесового характера этих рисков. Нужно учитывать, что импортные технологии и продукты слишком сильно проникли в нашу жизнь (а в об-

ласть ИБ особенно), поскольку у нас никто не занимался на государственном уровне реальной информационной безопасностью, ориентированной на потребности бизнеса.

Большинству специалистов, по мнению Кирилла Мартыненко, сегодня ясно, что некоторые импортные решения и продукты пока просто нечем заменить, однако, как он полагает, можно надеяться, что уже в 2015 г. сложившаяся ситуация приведет к появлению принципиально новых российских разработок.

Вместе с тем Павел Эйгес не склонен считать, что компании, не попавшие в санкционные списки, а таковых подавляющее большинство, оценивают санкционные риски настолько высоко, что готовы направить свои существенно ограниченные в настоящее время ресурсы на превентивное импортозамещение. По его мнению, единственный объективный фактор, подталкивающий российские компании искать сегодня замену некоторым импортным товарам и решениям, — это значительный ценовой рост из-за повышения курса доллара и евро к рублю.

Следующим по важности после стратегии импортозамещения трендом, наследуемым от прошедшего года, Вячеслав Медведев признает рост опыта российских государств в фильтрации Интернета. Он отмечает постепенное понимание со стороны ответственных структур того, что и как нужно фильтровать в Интернете: если на начало 2014 г. фильтрация по сути дела была фикцией (все желающие обходили ее без особых проблем), то к концу года наметился реальный интерес к запрету анонимайзеров, сети TOR и подобных технологий.

Джабраил Матиев считает, что вследствие разоблачений Эдварда Сноудена заметно снизилось доверие пользователей к программному и аппаратному обеспечению. Появился даже специальный термин, характеризующий сегодняшний день как “постсноуденовская эпоха”.

Непростая экономическая обстановка в стране, по наблюдениям г-на Сафрошкина, активизировала рынок ИБ-аутсорсинга: сегодня многие компании, по его мнению, всерьез задумываются о возможности передачи части непрофильных для них функций (к которым следует отнести и задачи ИБ) на аутсорсинг.

Изменения ландшафта ИБ-угроз

Г-н Сабанов рассматривает прошедший 2014-й как год начала освобождения от иллюзий в оценке общего фона вокруг российских ИБ-разработок, ИБ-услуг и ИБ-регулирующих. По его мнению, бывшего спокойствия и ощущения мира уже нет, и в ближайшее время нам его не вернуть.

В кибервойнах, отмечает г-н Матиев, участвуют спецслужбы противоборствующих стран; киберакции проводятся на высочайшем технологическом уровне и высококвалифицированными специалистами. Противостоять таким воздействиям самостоятельно отдельные компании просто не в состоянии.

Главные отличия российского ландшафта ИБ-угроз от общемирового г-н Сабанов увязывает с более резко проявленным в нашей стране экономическим кризисом, с принятыми в отношении России экономическими и политическими санкциями, с вынужденными ответными мерами руководства России, в частности упомянутым импортозамещением.

Эксперты отмечают существенное усложнение киберкриминального фона, что выражается, с одной стороны, в увеличении количества сложных таргетированных атак, с другой — широкое использование сложных технологий в массовых атаках. Так, ощутимый ущерб в прошлом году компаниям различного профиля (в основном не ИКТ) принесли вирусы-шифровальщики, которые стали заметно совершеннее; DDOS-атаки продолжали наращивать свою мощь темпами, опережающими возможности методов противодействия.

По словам Павла Эйгеса, рост количества угроз превысил порог “одна новая угроза в секунду”, сложность угроз позволяет проводить атаки “ниже уровня радара” большинства корпоративных ИБ-систем. И эти изменения только набирают темп. “Я думаю, что в ближайшие год-два нас ждет уже не количественный, но качественный скачок — переход в реальность Internet of Things (IoT) перевернет наше понимание как самого Интернета, так и безопасности в Интернете”, — говорит г-н Эйгес.

Как наиболее распространенные из числа внешних угроз г-н Крохин выделяет рост атак на онлайн-сервисы и мобильные приложения, прежде всего банковские, а из числа внутренних угроз — взрывной рост инсайдерского мошенничества, прежде всего в розничной торговле, по большей части связанный с низкой лояльностью персонала.

К реальным новым угрозам, на которые в России стали обращать внимание, г-н Медведев относит возможность отключения от иностранных ИКТ-сервисов. Он также отмечает, что заметная часть клиентов, использующих локально устанавливаемое ПО, не исключает возможность в условиях санкций перехода на пиратские копии.

Набирающий обороты ИКТ-аутсорсинг, считает г-н Сафрошкин, тоже таит в себе свои риски ИБ: перенос части вычислительной инфраструктуры в арендованный ЦОД или в облако провайдера ставит задачу по защите информации в недоверенной инфраструктуре, а передача обслуживания всей ИКТ-инфраструктуры или отдельных ее компонентов на аутсорсинг предполагает налаживание контроля системных администраторов аутсорсера.

По мнению г-на Головлева, виды ИБ-угроз не меняются, и новые техники атак появляются редко. Зато меняются способы реализации угроз, и, конечно, сами компании меняются, очень часто подставляя под угрозу образующиеся в ходе изменений незащищенные места. Поэто-

Наши эксперты



СЕРГЕЙ ВОРОНЕЦКИЙ, главный эксперт отдела информационной безопасности управления службы безопасности RU-CENTER Group, эксперт ассоциации BISA



ПАВЕЛ ГОЛОВЛЕВ, начальник управления безопасности информационных технологий банка “СМП Банк”, эксперт ассоциации BISA



ВАЛЕНТИН КРОХИН, заместитель директора Центра информационной безопасности компании “Инфосистемы Джет”



КИРИЛЛ МАРТЫНЕНКО, эксперт ассоциации BISA



ДЖАБРАИЛ МАТИЕВ, руководитель отдела информационной безопасности компании IBS Platformix



ВЯЧЕСЛАВ МЕДВЕДЕВ, ведущий аналитик отдела развития компании “Доктор Веб”



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



ОЛЕГ САФРОШКИН, менеджер по развитию бизнеса компании “Информзащита”



ПАВЕЛ ЭЙГЕС, региональный директор McAfee в России и СНГ

му он призывает всегда видеть за неким общим ландшафтом ИБ-угроз те конкретные угрозы, которые актуальны для данной конкретной структуры, строить свои модели угроз, свои стратегии и тактики защиты. Например, предупреждает он, в наступившем году много людей сменит место работы, а это повлечет за собой увеличение числа утечек информации, снижение уровня защиты и увеличение числа сбоя и ошибок, и к этому следует подготовиться.

“К нашему бизнесу в России мы можем подходить без ссылок на кризис”

Прошедший год ознаменовался значительными изменениями в общемировом ландшафте ИБ-угроз, обусловленными, с одной стороны, все более очевидным переводом ИКТ-ресурсов на облачную платформу, а с другой — существенным усложнением самих ИБ-угроз. В России все это сопровождалось еще и резким усложнением общей политико-экономической ситуации. О том, как отвечает на новые вызовы McAfee/Intel Security, подразделение ИБ корпорации Intel, рассказал региональный директор McAfee в России и СНГ Павел Эйгес.



Павел Эйгес

Прошлый год преподнес немало сюрпризов, негативно сказавшихся на российском ИТ-рынке, включая ИБ-сегмент. Как Intel Security будет работать в условиях кризиса? Какие задачи ставит перед собой?

В новых реалиях региональный офис не ставит перед собой никаких особенных антикризисных задач. Мы смотрим вперед с умеренным оптимизмом и тому есть ряд причин. Во-первых, 2014-й стал очередным годом увеличения продаж McAfee в России. Во-вторых, с момента открытия российского регионального офиса McAfee в 2008 г. прайс-лист компании для местного рынка номинирован в рублях, поэтому наши заказчики и партнеры защищены от любых валютных рисков. Да, в феврале нынешнего года мы скорректировали прайс-лист (впервые с 2011 г.), но если сравнить наши текущие цены с прошлогодними в долларовом эквиваленте, то можно увидеть, что они существенно снизились. В-третьих, очевиден растущий интерес к нашим комплексным вы-

сокоинтегрированным ИБ-решениям, позволяющим заказчикам не только сократить общую стоимость владения ими (ТСО), но и построить гораздо более управляемую и надежную систему ИБ. Мы предлагаем такие решения в мире и в России на протяжении уже ряда лет в рамках парадигмы Security Connected, которую продолжаем развивать.

Все это, на мой взгляд, позволяет нам подходить к нашему бизнесу без ссылок на кризисное состояние экономики. Более того, по результатам января и февраля 2015 г. мы уже видим существенный рост продаж в сравнении с тем же периодом прошлого года.

В российской экономике декларирован курс на импортозамещение, в том числе в ИТ-сфере. Что это означает для вашей компании и как может отразиться на ее бизнесе?

Позвольте задать встречный вопрос: кем декларирован? Да,

в публичном пространстве мы видим информационное давление в этом направлении, но никаких законодательных инициатив пока нет и, учитывая членство России в ВТО, мы вряд ли их увидим в ближайшее время.

Возвращаясь к вопросу, думаю, следует выделить два его аспекта. Первый — это наличие экономических запретительных санкций, наложенных Европой и США на очень небольшой список российских компаний. Естественно, те, кто попал в этот список, вынуждены искать замену продуктам и решениям, которые они ранее закупили у европейских или американских поставщиков. Остальные компании никаких санкционных ограничений не испытывают. И я не думаю, что в этих компаниях оценивают санкционные риски настолько высоко, что направляют свои существенно ограниченные в настоящее время ресурсы на превентивное импортозамещение. Единственный объективный фактор, подталкивающий российские компании искать сегодня замену некоторым импортным товарам и решениям, — это значительный ценовой рост из-за повышения курса доллара и евро к рублю. Как я уже отмечал выше, в случае с McAfee этот фактор минимизирован.

В связи с изменением ландшафта ИБ-угроз меняются и требования к средствам защиты. Как в связи с этим будет развиваться продуктовый портфель компании? На чем вы сфокусируетесь?

Вы абсолютно правы — ландшафт угроз в последний год существенно изменился: рост количества угроз превысил порог “одна новая угроза

в секунду”, сложность угроз позволяет проводить атаки “ниже уровня радара” большинства корпоративных ИБ-систем. И, что важно, эти изменения только набирают темп. Я думаю, что в ближайшее время нас ждет уже не количественный, но качественный скачок — переход в реальность Internet of Things (IoT) переворнет наше понимание как самого Интернета, так и безопасности в Интернете.

Предвидя этот тренд, McAfee уже много лет продвигает свою парадигму объединенной безопасности — Security Connected. Согласно этой парадигме на смену эшелонированной обороне приходит понятие “контекстно-связанной защиты”. Реализуемые по такому принципу системы гораздо более информативны, существенно быстрее оповещают об атаке и позволяют гораздо более адекватно и быстро отреагировать на атаку. Весьма важно и то, что такие решения обходятся намного дешевле.

В прошлом году мы представили рынку шину обмена контекстами угроз — McAfee Threat Intelligence Exchange, которая сокращает время реакции на атаку до нескольких миллисекунд за счет интеграции аппаратной “песочницы” McAfee Advanced Threat Defense с инфраструктурой защиты конечных точек под управлением McAfee ePO. Еще до наступления IoT-эры нас ждет революция и в области защиты конечных точек, которую несут нам решения класса Security on Chip.

Претендующий на использование в серьезных проектах ИБ-продукт должен соответствовать определенным нормативным требованиям. Как

идет процесс сертификации ваших продуктов в России?

Мы всегда подходили к этому процессу очень серьезно, проводя ежегодно сертификацию нескольких модулей нашей платформы. Сейчас мы предлагаем рынку сертифицированные решения сетевой и контекстной защиты, заканчивается сертификация “песочницы”, на подписании во ФСТЭК сертификат на McAfee SIEM, который задержался по причине проведения дополнительной сертификации McAfee NGFW, которую мы начали после окончания технологического поглощения продуктовой линейки StoneSoft, весьма популярной в России.

Какие из ваших решений наиболее популярны у российских заказчиков? Какие проекты на их основе из числа недавних вы считаете наиболее интересными?

Возможно, это кого-нибудь удивит, но в нашем обороте в России и СНГ антивирусы составляют не более 25%. Остальное — это сетевая безопасность (межсетевые экраны и системы обнаружения вторжений), на которые приходится немногим более 50% всех продаж, остальное — это системы контентной фильтрации, к которым я отношу кроме Web- и email-шлюзов также решения DLP и SIEM. Очень сложно выделить какой-то один продукт, так как в большинстве случаев наши проекты реализуются на основе трех и более продуктов. Тем не менее могу назвать несколько хитов прошлого года: McAfee IPS в связке с McAfee SIEM и ATD, McAfee Web/email Gateway в связке с ATD и, конечно, McAfee NGFW.

Г-н Мартыненко отмечает технологическое усложнение атак на банкоматы. От физического взлома и кражи денежных средств, как из сейфов, злоумышленники перешли к использованию высокоразвитых вредоносных программ, которые доставляются до цели в том числе и при помощи сотрудников сервисных компаний, обслуживающих банкоматы. Согласно его наблюдениям, в разы увеличилось количество попыток мошенничества, связанного с интернет-платежами. Тренд при этом остался прежний — все чаще атаке подвергаются юридические, а не физические лица, что связано с объемом денежных средств, на которые нацеливаются мошенники.

В силу специфики таргетированных атак универсального решения для защиты от них не существует. Поэтому, как заметил г-н Матиев, повысилось значение комплексного аналитического подхода к защите информации, интерес к таким решениям, как SIEM. Из-за роста числа утечек данных по-прежнему в тренде, по его мнению, решения класса DLP. Распространение облачных технологий актуализирует спрос на решения по защите виртуализированных сред.

Регулирование ИБ-рынка в 2014 г.

Действия регуляторов в области ИБ всегда были острой проблемой для участников ИБ-рынка — одни ждали новаций от регуляторов с большой осторожностью, опасаясь помех в налаженных процессах, другие — как света путеводной звезды во тьме непонятных угроз, третьи — как возможности решить ИБ-задачи формальным соответствием.

Ситуация, однако, как отмечают эксперты, меняется к лучшему. По мнению г-на Крохина, регуляторы в 2014 г. дали участникам ИБ-рынка надежду на то, что их деятельность направлена на ре-

шение реальных проблем отрасли. Планы регуляторов по выпуску документов и изменению регламентов показывают, что качество работы регуляторов растет и можно ожидать появления действительно полезных документов.

Утверждая, что в сфере регулирования ИБ сегодня доминируют два закона — “Об электронной подписи” (63-ФЗ) и “О защите персональных данных” (152-ФЗ), г-н Сабанов отмечает, что подзаконные акты к ним становятся все более проработанными и реалистичными. В немалой мере этому, как он считает, способствует то, что регуляторы стали чаще советоваться с участниками рынка.

Положительные процессы, развивающиеся во ФСТЭК России, благодаря которым эта служба становится все более динамичной и соответствующей современным реалиям, отмечает г-н Головлев.

Иллюзии возможности кулуарного сотворения необходимых рынку документов и рекомендаций, надеется г-н Сабанов, канули в Лету. Сегодняшняя обстановка должна, полагает он, сплотить всех основных участников рынка. Если регуляторы, крупные заказчики, разработчики и поставщики сплотятся и начнут сообща конструктивно выработать необходимые для регулирования рынка документы, это будет сплав, подобный дамасской стали, считает он.

Проработанность и законченность, по мнению г-на Сабанова, наиболее видны в документах, относящихся к закону “О персональных данных”. Что же касается давно назревших изменений в 63-ФЗ, то, по его словам, они готовятся, но пока обсуждаемые проекты изменений не отвечают в полной мере требованиям сегодняшнего дня. В частности, по-прежнему не уделяется должного внимания регулированию назревших проблем безопасной организации процессов иденти-

фикации и аутентификации участников удаленного электронного взаимодействия, по-прежнему игнорируется задача использования устройств, безопасно генерирующих закрытые ключи, так называемых устройств с неизвлекаемыми закрытыми ключами. Несмотря на то что такие устройства были рекомендованы соответствующей директивой использования электронной подписи еще в 1999 г., а в принятом в 2014-м положении ЕС 910/2014 закреплены в качестве необходимого условия доверенного применения квалифицированной электронной подписи, у нас продолжается игнорирование таких устройств.

В ряду наиболее актуальных вопросов, ждущих своих ответов, кроме упомянутых г-н Сабанов называет обеспечение юридической значимости электронных документов, интероперабельность средств электронной подписи (не только в части ее создания, но и в части проверки), создание пространства доверия к электронным документам с правовыми последствиями, регулирование безопасности облачных вычислений...

Курс на импортозамещение и введение в действие закона о запрете обработки персональных данных (ПДн) граждан РФ за пределами страны (ФЗ РФ от 21 июля 2014 г. № 242-ФЗ), отмечает г-н Матиев, вызвали в сообществе специалистов оживленные дискуссии о возможности их реализации. Определенные трудности исполнения вызывает прежде всего неоднозначность его трактовки различными участниками рынка, а также недостаточное количество времени для его исполнения: требование о необходимости хранения ПДн в пределах Российской Федерации вступает в действие с 1 сентября 2015 г.

Сергей Воронцовский называет закон № 242-ФЗ “темной лошадкой”, поскольку

сложно оценить, каким будет его реальное исполнение, в том числе и в части контроля исполнения, и как он отразится на бизнесе различных компаний.

С технологической точки зрения в 2015 г. самым сложным в следовании стратегии импортозамещения, по мнению г-на Матиева, будет подбор аналогов иностранным решениям. Он отмечает, что к таким резким перестройкам готовы не все сегменты рынка. Поэтому (в зависимости от изменения политической ситуации в стране) можно предполагать принятие каких-нибудь дополнительных мер и регуляторных решений относительно использования российских средств защиты.

Немаловажное значение для рынка ИБ, отмечает г-н Матиев, имел выход в свет приказа ФСТЭК России от 14 марта 2014 г. № 31 “Об утверждении требований к обеспечению защиты информации в автоматизированных системах управления производственными и технологическими процессами на критически важных объектах, потенциально опасных объектах, а также объектах, представляющих повышенную опасность для жизни и здоровья людей и для окружающей природной среды”.

Для банков, по мнению г-на Мартыненко, одним из важнейших событий года стал выход обновленной редакции стандарта Банка России СТО БР ИББС. По его оценкам, документ стал более структурированным и теперь, по сути, выполняя требования только этого стандарта, любой российский банк уже будет иметь достойную систему ИБ.

Г-н Мартыненко обращает внимание на то, что один из разделов стандарта посвящен требованиям к наличию функционала DLP (напрямую класс систем в стандарте не указан, что отрадн). Он считает, что Банк России тем самым

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 12 ►

Крепко ли вы спите?



**ВЯЧЕСЛАВ МЕДВЕДЕВ,
ВЕДУЩИЙ АНАЛИТИК
ОТДЕЛА РАЗВИТИЯ
КОМПАНИИ “ДОКТОР ВЕБ”**

Проблема безопасности всегда была актуальной — для компаний, государства

в целом, да и для отдельных пользователей. Проводятся семинары, выпускаются стандарты и приказы, принимаются дорожные карты... Количество сообщений о доходах злоумышленников вызывает зависть у простых работников, сравнивших свои зарплаты с расходами после очередного новогоднего подорожания.

Но в итоге все остается в общем-то без особых изменений. В подавляющем большинстве компаний на обычных компьютерах и важных серверах в качестве защиты стоит “просто” антивирус, отвечающий на все вызовы угроз безопасности, как последний герой. Чего вы хотели? Кризис.

А в это время темная сторона гибко реагирует на вызовы времени. Одни злоумышленники, ощутив падение платежеспособного спроса, поднимают расценки на расшифровку заблокированной информации до 1500 евро (в классификации Dr.Web — Trojan.Encoder.686), другие, поняв, что “пора валить”, используют для этого компьютеры жертв (www.anti-malware.ru/news/2015-02-02/15453), третьи ищут места, где еще отсутствуют вирусы и троянцы конкурирующих криминальных группировок.

Естественно, большинство хакеров в поисках хлебных мест еще и еще раз перелопачивают в поисках уязвимостей ОС Windows и приложения, созданные для этой популярной системы. Но есть и первопроходцы Интернета вещей.

В ходе анализа 752 различных устройств, поддерживающих низкоуровневый протокол HART, было обнаружено 29 уязвимостей в компонентах порядка 500 устройств. — www.anti-malware.ru/news/2014-12-02/15107

Вирус можно передать и через электронные сигареты. — www.securitylab.ru/news/462249.php

Были проверены все USB-контроллеры восьми крупнейших мировых производителей: Phison, Alcor, Renesas, ASmedia, Genesys Logic, FTDI, Cypress и Microchip. Хорошая новость в том, что около половины устройств не имеют уязвимостей. Плохая новость: вы не можете сказать, какая конкретно половина. — <http://xakep.ru/badusb-v-raznyh-kontrolleraх>

1800 доменов взломано в результате эксплуатации уязвимости нулевого дня в Adobe Flash Player. — <http://blogs.cisco.com/talos/angler-variants>

Установив нужное оборудование, можно “видеть” устройства, которые были просто в зоне действия Wi-Fi точки доступа, — даже не подключались к ней. Публичные хотспоты в метро, магазинах и аэропортах — кто контролирует мир? — <http://geektimes.ru/post/242979>

Кого боятся американские адмиралы? Русских медведей? Исламских террористов?

Начальник отдела морских систем вооружений (NAVSEA) ВМС США вице-адмирал Уильям Хилларайдс заявил, что подлодки типа Virginia уязвимы для кибератак. — <http://news.usni.org/2014/10/22/navsea-submarines-control-systems-risk-cyber-attack>

“Главная внутренняя угроза, — по словам адмирала, это моряк, который ищет, куда бы подключить свой мобильник и кинуть СМС-ку жене”. Ну или незаблокированный USB-порт. — <http://breakingdefense.com/2014/10/set-set-cyber-zebra-navy-ship-board-cybersecurity>

com/2014/10/set-set-cyber-zebra-navy-ship-board-cybersecurity

Но все это пока поиски и концепты. 2014 год ознаменован обнаружением уязвимостей в Linux и появлением значительного — по меркам прошедших лет — количества вредоносных программ для этой ОС, интересом злоумышленников к банкам, системам здравоохранения.

Мир злоумышленников продолжает коммерциализоваться. Началось сращивание киберпреступности и терроризма. Мир стремительно виртуализируется, но его безопасность при этом становится все более хрупкой. Повсеместное понижение уровня понимания “а как это работает” и слепая надежда на новейшие технологии — это страшно. Тем более для людей, которые должны быть уверены в своей безопасности и безопасности тех, за кого они отвечают.

Сколько было надежд на сеть Tor! Но злоумышленники просто регистрировали серверы Tor и инфицировали проходящие файлы, а затем:

Томас Уайт предупредил сообщество о потере контроля над своей серверной инфраструктурой и блокировке учётной записи хостинг-провайдером. Непосредственно перед инцидентом было зафиксировано подключение к серверам неизвестного USB-устройства и открытие корпуса серверов. — <http://permalink.gmane.org/gmane.network.tor.user/34619>

Кто-то еще полагается на гарантированную защиту данных от любых угроз, если эти данные размещены в облаках?

Прошедший год был отмечен победными атаками шифровальщиков, миллиардными утечками, обнаружением зияющих дыр в ПО — и отказами по их закрытию. Часть пользователей впечатлилась. Но ведь есть еще места, где люди буквально просят прислать им немного вирусов!

“Уже неоднократно говорил — живу без антивирусов примерно с 2002 года. Полёт нормальный. Давно пришло время понять, что все эти „антивирусы” — относительно нечестный способ отъёма денег у малограмотного

населения. Любой „антивирус” — ухудшение безопасности (если интересно — поясню)”.

Это цитата с одного из форумов. Мнение достаточно популярное, поэтому ссылку не указываем.

Но время идет и “ма-ма! ☹ кто сталкивался с таким шифровальщиком?”

“П...но тысячи файлов в папках. Первая эпидемия у меня за последние лет 8. Я в неадекватном состоянии, это просто ужас...”

Цитата с того же форума. Причем, судя по обсуждениям, выясняется, что даже если защита и была, то она состояла исключительно из антивируса.

Напуганные статистикой и движимые государственной необходимостью регуляторы всего мира выпускают приказы и разрабатывают стандарты. Ознакомившись с ними и впечатлившиеся стоимостью и сложностью выполнения требований, потенциальные жертвы атак выстраивают бумажные стены отчетов о своей готовности к бою с любой нечистью.

Гром гремит, но современный мужик даже не собирается креститься. И, к сожалению, данный прогноз сбудется со стопроцентной вероятностью.

В свое время NASA предложило всем желающим поучаствовать в определении задач для марсохода — и было вынуждено закрыть эту инициативу, поскольку большинство хотело устроить “гонки смерти” — загнать марсоход в дюны и посмотреть, что получится. Дальше — больше. Korea Electric Power Corporation, управляющая 23 ядерными реакторами, рекомендовала местным жителям не приближаться к месторасположениям данных АЭС в ближайшие несколько месяцев в связи со взломом неизвестным хакером информационной сети.

PS. Есть подозрение, что когда на Марс проникнет жизнь, то вирусы и там появятся первыми.

PPS. И по результатам расследования инцидента окажется, что на системе защиты решили сэкономить, посчитав, что уж куда-куда, а на Марс вирус не проникнет — там же работают только профессионалы.

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

Российский...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 11

закрепил один из трендов 2014 г. — активизацию борьбы с утечками данных, количество и ущербы от которых заметно возросли.

Вступление с 16 марта 2015 г. в силу требований обновленного положения 382-П Банка России, полагает г-н Мартыненко, безусловно повлияет на некоторые критичные бизнес-процессы банков, и банки уже сейчас должны быть к этому готовы. В первую очередь это запрет на эмиссию расчетных и кредитных карт, содержащих только магнитную полосу: после 1 июля 2015 г. все карты должны содержать микрочип. Обновленный пункт 2.3 положения 382-П потребует применения в банках систем предотвращения мошенничества.

Существенным минусом, по мнению г-на Медведева, стало изменение правил сертификации продуктов безопасности. Если раньше заявитель указывал лишь системные требования, и сертифицированные продукты в результате могли защищать любое ПО, подпадающее под них, то теперь нужно указывать конкретные операционные системы, на которые защита распространяется. Получается, что сертификация средств защиты для ОС Windows 20xx и Windows 20xx R2 теперь оплачивается отдельно, так же как и под варианты поставки (Standard, Enterprise...).

С учетом того, что сертификация под каждую такую версию ОС стоит отдельных денег, компании-заявители не могут предоставить своим клиентам защиту под все используемые ими программные платформы из-за выходящей за рамки разумного стоимости сертификации. К тому же сертификации делятся не ме-

нее чем по полгода (а обычно и долее), и к моменту получения сертификата новая версия средства защиты не может быть использована для защиты новейших систем.

Прогнозы изменений

Эксперты ожидают как неизбежности сокращения ИБ-бюджетов, уменьшения объемов или замораживания закупок ИБ-продуктов и проектов по развитию и модернизации систем ИБ, фокусирования заказчиков на поддержке уже существующих систем защиты.

Одновременно эксперты довольно оптимистичны в общей оценке уровня ИБ российских компаний, хотя, считает г-н Воронежский, их готовность противостоять актуальным ИБ-угрозам будет ниже, чем в предыдущие годы (возможно, исключением станут представители ИКТ- и финансового сегментов). Причины этого снижения, по его мнению, заключаются в том, что у нас по-прежнему не принято заниматься системным анализом рисков ИБ (вместо этого практикуется традиционный подход, выражающийся в обеспечении базового уровня безопасности плюс проведение ИБ-мероприятий, зависящих от специфики конкретных бизнес-систем), а также в том, что инвестиционный подход финансирования ИБ все еще непопулярен в стране.

Оценивая готовность российских компаний противостоять современным угрозам, г-н Крохин отмечает сильную неоднородность в различных сегментах корпоративной ИБ: в сфере “классической” инфраструктурной ИБ (VPN, межсетевые экраны, антивирусная защита шлюзов и конечных точек и т. п.) дела обстоят относительно хорошо; несколько хуже ситуация в части защиты веб-сервисов и мобильных приложений; совсем плохо положение с безопасностью при

реализации программ BYOD — компании еще не осознали всю степень угроз этого направления; низкая ИБ-готовность в АСУ ТП (и эта проблема только усугубляется).

В банковском секторе, по мнению г-на Мартыненко, необходимо будет заниматься развитием функционала DLP и предотвращением мошенничества (в русле выполнения требований новой редакции отраслевого стандарта), развивать направление защиты банкоматов и платежных терминалов (чтобы снизить ущербы от явно участвовавших атак на эти устройства) и, конечно, строить защиту от таргетированных атак (как главного общего современного ИБ-зла).

По мнению г-на Воронежского вряд ли в ближайшее время появятся технологии, способные резко изменить положение дел в области ИБ. Однако он уже сейчас готов предложить разработчикам направление для поиска технологических ИБ-новаций: по его мнению, сегодня очень не хватает мощных, желательно распределенных средств борьбы с DDOS-атаками.

Г-н Крохин считает, что ожидания скорейших улучшений в защите от DDoS-атак в наступившем году небеспочвенны. Он также предполагает, что произойдут позитивные изменения в области автоматизации процессов исследований инцидентов, в расширении функционалов Web Application Firewall и “песочниц”. Произойдет резкий скачок в развитии отечественных средств ИБ в целом, в том числе и по показателям качества функционирования.

Из актуальных технологических проблем помимо тех, на которые указывают другие эксперты, г-н Сабанов выделяет ИБ-задачи, порожденные реальным переходом к облачным вычислениям, проблемы обеспечения ИБ в классе решений

“умные вещи и сооружения” и при применении 3D-принтеров.

По мнению г-на Сабанова, пришло время сосредоточиться на проблемах совместимости и интероперабельности создаваемых систем защиты информации, для чего, считает он, придется внести некоторые изменения в статус стандартов. Сегодня, напоминает он, российские стандарты, согласно закону “О техническом регулировании” (184-ФЗ), носят необязательный характер и, видимо, пришло время пересмотреть это положение.

Главные же проблемы в области ИБ, отмечает г-н Головлев, связаны не с технологиями, а по-прежнему с людьми. Он советует вендорам и интеграторам спуститься с небес на землю и помогать заказчикам и клиентам решать конкретные практические задачи за адекватные деньги.

Подавляющее число российских компаний, согласно наблюдениям г-на Медведева, имеют слабое представление о современных ИБ-угрозах, а также о том, как от них защищаться. Так, большинство из них до сих пор уверено, что проблему пропуска вирусов всегда можно решить заменой одного антивируса на другой. Поэтому более важной, чем технологические, он считает проблему информирования.

С учетом того, что в России так и не созданы национальные центры анализа угроз и информирования о них, мало вероятно повышение уровня информированности, в том числе (к большому сожалению) и лиц, принимающих решения, о современных угрозах и методах защиты от них, считает г-н Медведев. Поэтому, увы, российские компании будут защищаться привычными (читай, консервативными) методами даже там, где можно существенно сократить расходы, изменив схему защиты.

Рынок БД in-memory на пороге взрывного роста

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

In-memory СУБД, в которых вся БД располагается в оперативной памяти, получили в последнее время большую популярность. Во многом, благодаря выпуску компанией SAP продукта HANA, который сначала представлял собой еще одну in-memory СУБД, но потом пополнился сервером приложений и разнообразными службами, превратившись в полноценную платформу разработки и исполнения приложений. О том, насколько велика ставка SAP на HANA, свидетельствует принятое руководством компании решение о постепенном переводе всех ее приложений, включая ERP, на эту платформу. Тем не менее первопроходцем здесь была не SAP, а ряд других вендоров, причем имена некоторых из них мало что говорят широкой общественности. Впрочем, IBM еще в 1979 г. выпустила TPF (Transaction Processing Facility), который осуществлял в оперативной памяти транзакционную обработку данных системы резервирования авиабилетов. В 1997 г. свои in-memory СУБД представили фирма TimesTen (в 2005 г. была куплена Oracle) и корейские разработчики продукта P*time, приобретенного впоследствии SAP. В 1992 г. на свет появилось solidDB — гибридное решение компании Unicom Global, позволявшее часть таблиц хранить в ОЗУ, а часть — на диске (тоже была впоследствии куплена IBM). За последние годы в этом сегменте появились и новые игроки.

Сама идея подобной СУБД лежит на поверхности: размещение всей БД в памяти позволяет существенно ускорить обработку данных, исключив чрезвычайно медленные операции их чтения и записи на диске. Сложности возникают при ее реализации. Сначала основным тормозом служила дороговизна оперативной памяти в сравнении с дисковой. Поэтому распространение получили технологии кэширования наиболее часто используемых данных в ОЗУ, позволяющие снизить интенсивность обмена с диском. Сегодня, когда набрали популярность твердотельные флэш-диски, такой кэш приобретает двухуровневую структуру, где “горячие” данные размещаются в ОЗУ, а “прохладные” — на твердотельном диске. По такому пути сейчас идут все крупные производители in-memory СУБД, к которым недавно присоединилась и SAP. В этом свете “чистую” in-memory СУБД следует рассматривать как предельный случай размещения в кэше всей БД. Такие “чистые” продукты используются в задачах, требующих сверхмалого времени отклика (телекоммуникации, сети мобильной рекламы). Следует отметить, что удешевление оперативной памяти привело к возникновению целого класса продуктов In-Memory Computing (IMC), к которому Gartner относит наряду с СУБД “бездисковые” варианты Application Server, Data Grid, Messaging и Complex Event Processing. Его объем в 2013 г. аналитическое агентство Research and Markets оценивало в 2,21 млрд. долл., а к 2018 г. он должен составить 13,23 млрд. долл. (43%-ный ежегодный рост).

Поскольку традиционные СУБД были оптимизированы для дисковых систем хранения, пришлось пересматривать структуры таблиц, технологии индексирования, механизмы оптимизации запросов и т. д. В некоторых случаях, таких как анализ потоковых данных и работа с Big Data, выгоднее вообще отказаться от реляционной модели и применять простые движки “ключ-значение”, на которых базируются системы типа NoSQL. Их недостатком является неполное соблюдение требований ACID (Atomicity, Consistency, Isolation, Durability — Атомарности, Согласованности, Изолированности, Надежности), важных в ряде транзак-

ционных задач. В результате появились реляционные СУБД типа NewSQL, совмещающие достоинства NoSQL и поддержку ACID.

Большую популярность получили БД с поколочным хранением таблиц, позволяющие обходиться без индексов и способные подвергаться сильной компрессии. Они поддерживаются во многих in-memory СУБД для решения аналитических задач, но плохо приспособлены к транзакционным. Представители SAP говорят, что им удалось совместить высокие характеристики транзакционной и аналитической обработки в рамках одного экземпляра in-memory БД, а это, в свою очередь, позволяет обходиться без хранилищ данных, обращаясь с аналитическими запросами непосредственно к транзакционным источникам. Разработчики Oracle остановились на варианте с двумя синхронизируемыми БД: одной — с хранением по строкам для транзакционных задач, второй — поколочной — для аналитических. При этом, по данным Oracle, транзакционные операции ускоряются в 2–4 раза, а аналитические в 100 раз. Подобная избыточность компенсируется тем, что все написанные ранее приложения для традиционной СУБД Oracle без каких-либо изменений исполняются и на ее платформе in-memory.

Об аналогичном качестве in-memory опций для своих СУБД заявляют и два других лидера рынка БД — IBM и Microsoft. У IBM это появившееся в 2013 г. BLU Acceleration — расширение флагманской DB2, поддерживающее мощные технологии компрессии (до двух порядков), быстрой обработки в памяти и векторных операций. Утверждается о 8–25-кратном увеличении скорости выполнения запросов по сравнению с традиционным дисковым вариантом БД. У Microsoft речь идет о выпущенной в составе SQL Server 2014 опции Microsoft SQL Server In-Memory OLTP, ускоряющей транзакционную производительность в 5–20 раз за счет размещения отдельных таблиц БД целиком в ОЗУ. Из крупных игроков следует отметить также Teradata, которая с помощью своего продукта Teradata Intelligent Memory распределяет “горячие”, “теплые” и “холодные” данные по разным уровням хранения: от ОЗУ и SSD до медленных, но емких жестких дисков, объясняя это тем, что высокоскоростная обработка in-memory в большинстве задач затрагивает не более 20% общего объема БД.

Отдавая должное лидерам мирового рынка СУБД, не следует упускать из виду и небольших игроков, которые, как правило, и являются генераторами инновационных идей и решений. Самый поразительный в этом отношении пример — германская компания EXASOL с поколочной in-memory СУБД EXASolution, возглавляющей все списки рекордов производительности и удельной стоимости на единицу производительности в тестах по аналитической обработке TPC-H на БД объемом от 100 Гб до 100 Тб. Поскольку эта СУБД разворачивается на кластерах из серверов стандартной архитектуры, для ее эксплуатации требуется фирменная настройка EXACluster OS над ОС Linux.

Корейская фирма Altibase присутствует на рынке in-memory продуктов около 20 лет и предлагает два решения: функционирующее только в оперативной памяти XDB, применяющееся в приложениях реального времени для телекома, банков и Интернета вещей, и HDB, поддерживающее многоуровневое хранение фрагментов данных с учетом их “температуры” (частоты обращения к ним). Компания Aerospike ориентирует свою одноименную распределенную NoSQL СУБД на анализ больших

данных в задачах с временем отклика порядка миллисекунд (рекламные и игровые сети, электронная коммерция, обнаружение угроз). Разработчики сообщают о полной поддержке в ней ACID. Фирма DataStax, предоставляющая услуги поддержки открытой NoSQL СУБД Apache Cassandra, выпустила в 2014 г. in-memory надстройку DataStax Enterprise для транзакционных приложений, позволяющую с целью повышения производительности переносить в ОЗУ БД или отдельные ее таблицы. Она предлагает также средства интеграции с открытым аналитическим in-memory сервером Apache Spark. Для тех приложений, где наряду со скоростью требуется выполнение требований ACID и желательны наличие развитого SQL-интерфейса, подойдет одноименное NewSQL-решение фирмы MemSQL. В 2014 г. она расширила свое in-memory предложение, обеспечив в нем возможность поколочного хранения “холодных” данных на SSD и жестких дисках, а уже в нынешнем году анонсировала

коннектор к Apache Spark. Еще один представитель поколения NewSQL — продукт VoltDB одноименной фирмы обеспечивает поддержку ACID и SQL, нацелен на обработку мощных потоков данных и предлагается по открытой лицензии AGPL.

Следует отметить, что довольно много решений in-memory предлагается по тем или иным открытым лицензиям. Это упомянутый выше продукт Aerospike (AGPL), BigMemory входящей ныне в состав Software AG фирмы Terracotta (Apache), FuelDB от Wonderfuel (MIT License), Hazelcast от Hazelcast Team (Apache), SQLite (Public domain), OrigoDB от Devrex Labs, Redis от VMware/Pivotal Software (BSD), UnQLite Embedded Database от Symisc Systems (BSD, SPL), WebDNA от WebDNA Software Corporation и ряд других. Для нынешней ситуации в России, осложненной санкциями и проблемами импортозамещения, наличие такого широкого спектра open-source решений является большим плюсом.

Gartner о положении дел на рынке архивирования корпоративной информации

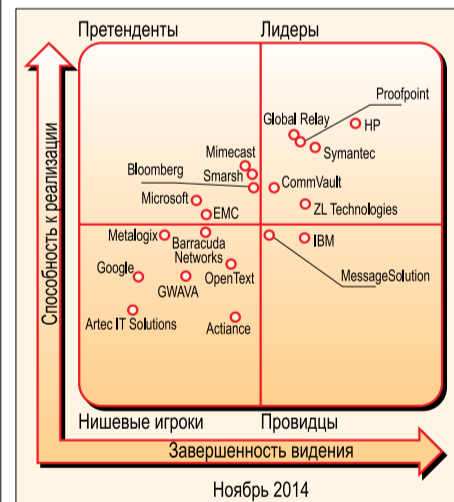
АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

В последние годы на корпоративном ИТ-рынке вместо термина Records Management (RM, управление записями) используется Enterprise Information Archiving (EIA). Разделяя эти понятия, эксперты не очень единодушны относительно их соотношения между собой: одни считают, что RM является частью EIA, другие — что RM трансформировалось в EIA, третьи — что это пересекающиеся, но все же различные понятия, четвертые — что это просто разные задачи и средства их решения. Но так или иначе, само появление на рубеже веков проблематики EIA отражает, с одной стороны, качественный перелом в понимании как конкретными предприятиями, так и обществом в целом важности и ценности информационных ресурсов, а с другой — рост технических возможностей по хранению огромных объемов информации. Проще говоря, если раньше мы считали нужным и могли позволить себе обеспечивать долгосрочное хранение лишь тех документов, значимость которых была нам понятна изначально, то теперь имеем возможность перейти к архивному хранению намного более широкого спектра контента, ценность которого заранее не известна, но который все же может пригодиться в будущем.

Наверное, решающим моментом в истории становления EIA стало принятие в США в 2002 г. закона Сарбейнса — Оксли (Sarbanes — Oxley Act, SOX), который, значительно ужесточив требования к финансовой отчетности и к процессу ее подготовки, одновременно резко повысил обязанности публичных компаний по архивному хранению деловой информации в целом (в том числе — электронной почты). В тот момент, во время серьезного мирового экономического кризиса, для ИТ-отрасли это было чем-то вроде дополнительного спасательного круга, поскольку исполнение SOX вынуждало крупный бизнес увеличивать свои затраты на ИТ, причем именно в направлении все более широкого применения средств EIA.

Gartner определяет EIA-инструментарий как программные продукты и решения для архивирования различного пользовательского контента, создаваемого в ходе повседневной работы, — речь идет о почтовых письмах, о разного рода файлах, о мгновенных сообщениях и документах, о содержимом Web-сайтов и социальных сетей. Следует подчеркнуть, что в общем случае в задачи

EIA не входит целенаправленное создание баз знаний, которые изначально подразумевают определенную трансформацию данных в вид, удобный для их регулярного использования с применением разнообразных средств извлечения нужных сведений. Речь здесь идет скорее о хранении данных “как есть” для проведения операций типа “электронного расследования” (e-discovery) по специальным запросам. В функции этих средств не входит также выделение из общей массы контента “важных документов”, в том числе записей (records). Тем не менее EIA-



Магический квадрант для рынка средств архивирования корпоративной информации

продукты включают такие возможности, как сжатие информации с целью уменьшения ее объема, управление процессом хранения на физических носителях, индексация контента, а также как минимум базовые инструменты e-discovery. Учитывая сложности, связанные с управлением множеством типов данных внутри одного архива, EIA-решения могут иметь средства управления федеративным архивным репозиторием, общими политиками переноса данных, несколькими связанными репозиториями.

В целом объем всего рынка EIA (в том числе с учетом компаний, не попавших в магический квадрант) Gartner оценивает в 1,76 млрд. долл. в 2013 г. и предсказывает его рост до 2019-го в среднем на 11,4% ежегодно.

Хотя, как было сказано выше, EIA включает довольно широкий функционал, все же основное применение этих средств связано с архивированием электронной почты — многие продукты конкретно

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 15 ►

Догонять ИТ-лидеров бессмысленно, нужно искать свои пути

МАРИЯ РАЗУМОВА

5 февраля в Москве на конференции “ИТ-альтернативы: как уложиться в тающий ИТ-бюджет”, организованной еженедельником PC Week/RE, состоялась дискуссия по вопросам развития корпоративных ИТ-систем в условиях снижения покупательной способности рубля.

ДИСКУССИИ

Представители ИТ-сообщества обсудили ситуацию на ИТ-рынке, которая определяется нынешним состоянием экономики. Все эксперты, в числе которых были вендоры, интеграторы, корпоративные заказчики и аналитики, сошлись во мнении, что в сложившихся условиях ИТ-бюджеты компаний и организаций попадают под сокращение в первую очередь и выходить из этой ситуации придется с большим трудом. В качестве вариантов оптимизации ИТ-бюджета участники дискуссии рассмотрели импортозамещение и аутсорсинг.

Все эксперты отметили, что в новых условиях компании и организации начали сокращать закупки ИТ-продукции. По признанию Олега Симачова, занимавшего до конца 2014 г. пост директора по ИТ управляющей гостиничной компании “Космос”, в гостиничном комплексе в 2014 г. были заморожены все расходы, связанные с развитием. Руководство поставило перед менеджерами задачу поддержать бизнес-процессы минимальными затратами. Несмотря на это, ИТ-руководителю удалось внедрить документооборот, что, по его мнению, позволит гостинице работать эффективнее.

В то же время начальник отдела АСУ республиканской клинической больницы им. Г. Г.Куватова (Уфа) Игорь Шустерман рассказал, что его подразде-

ление пока имеет прежний ИТ-бюджет. При этом в больнице стараются закупать по ценам 2014 г. и на настоящий момент сменили фактически всех поставщиков.

Как подчеркнул вице-президент консалтинговой группы “Борлас” Аркадий Карев, западные вендоры хотят работать с Россией и идут на уступки, несмотря на санкции и падающий рубль. В частности, некоторые вендоры фиксируют валютный курс на месяц или даже на квартал.

Тем не менее прогнозы аналитиков на ближайшее время пессимистичны. Как подметил директор по развитию бизнеса в России исследовательской компании Frost & Sullivan Алексей Волостнов, все контракты, которые были заключены с поставщиками в валюте, даже если это интересные и важные проекты, будут пересматриваться в сторону сокращения.

Ключевой темой обсуждения стал вопрос импортозамещения в сфере ИТ. Так, региональный менеджер дистрибуторской компании “Бакотек” Кирилл Толстов предупредил, что в связи с государственным курсом компаниям следует уже сейчас подготовить свои ИТ-системы к возможному резкому плановому переходу на российские решения. В свою очередь советник дирекции по ИТ аналитического центра при правительстве РФ Иван Кудряшов сообщил: “Кроме

риторики отдельных видных политических деятелей, пока в сфере ИТ нет директивного импортозамещения. Госсектор всего лишь призывает отдавать предпочтение отечественным решениям, если они идентичны тем, что предлагают зарубежные вендоры”.

Эксперты отметили, что российский ВПК перешел на импортозамещение, однако все единогласно признают, что отечественная ИТ-продукция не может сегодня составить конкуренцию импортной. Прежде всего потому, что национальные разработчики безнадежно отстали в области создания базовых ИТ. Российские разработчики, как отметил Иван Кудряшов, уже создают уникальные продукты, но при этом заказчики сталкиваются с двумя сложностями: “Им нужны более качественные решения за адекватные деньги, а у нас либо качество продуктов

низкое, либо стоят они неадекватные деньги”. Все эксперты согласны с тем, что для дальнейшего развития российской ИТ-отрасли необходимы инвестиции. Но отечественным разработчикам нет смысла догонять лидеров мировой ИТ-индустрии, им следует искать свои пути развития. “Вместо лозунгов и бесконечных дискуссий о целесообразности импортозамещения лучше сформулировать для государства набор проектов, которые требуют отдельного финансирования, которые действи-

тельно эффективны и могут быть реализованы. Таким образом мы сможем обеспечить себе конкурентное преимущество”, — констатировал Аркадий Карев.

Рассуждая о решениях, которые могут быть актуальны для ИТ-руководителя отдельно взятой компании при планировании ИТ-стратегии, директор по развитию бизнеса России и СНГ компании Red Hat Сергей Бугрин заявил: “Известно, что на поддержку существующей ИТ-инфраструктуры тратится, как правило, 80% бюджета. Вопрос в том, как потратить оставшиеся средства. Может быть, есть смысл потратить их на ИТ-трансформацию”. Тему развил Аркадий Карев, который подчеркнул, что каждый ИТ-руководитель должен знать наиболее функциональные информационные системы, критично влияющие на его бизнес. Он предлагает инвестировать в развитие именно таких систем, тогда компания не только выстоит в кризис, но и преуспеет.

Все эксперты признали одним из эффективных инструментов оптимизации ИТ-бюджета аутсорсинг. Сергей Бугрин назвал аутсорсинг (в частности, облачные сервисы) “темой в тренде”, так как последние пять-семь лет это направление довольно активно развивается во всем мире. При этом, как считают эксперты, несмотря на перспективность аутсорсинга, отсутствие четкого нормативного регулирования препятствует его активному развитию в России. Итог дискуссии подвел Иван Кудряшов: “Эффективность вложений в будущее развитие предприятия, организации, органа зависит от готовности ИТ-департамента принимать эффективные решения и смотреть вперед. Это одинаково относится и к рынку ИТ, и к торговле спичками”.



Олег Симачов



Алексей Волостнов



Иван Кудряшов



Кирилл Толстов



Сергей Бугрин



Игорь Шустерман



Аркадий Карев

Asus...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 9

ризовать одним словом: уютно. Экран дисплея полуматовый, картинка контрастная, с сочными насыщенными цветами. Боковая светодиодная подсветка позволила добиться равномерной яркости экрана и дополнительно уменьшить глубину конструкции.

Сенсорная функциональность дисплея в ET2032IUK не предусмотрена, что, впрочем, логично для офисной машины. Над дисплеем по центру располагается глазок веб-камеры с разрешением HD, а также индикатор работы камеры и встроенный микрофон. Следуя в ногу со временем, ASUS реализовала в системе ET2032IUK поддержку управления жестами с помощью встроенной камеры и специального ПО. Теперь можно, например, управлять воспроизведением видеоролика, даже не прикасаясь к клавиатуре или мыши.

Суммарную производительность моноблока ET2032IUK вряд ли можно охарактеризовать как рекордную, но с большинством ежедневных приложений машина справляется достаточно резко. Процессор Pentium J2900, на котором выполнена система, оснащён интегрированной графикой Intel HD Graphics 4400. С офисными приложениями, воспроизведением мультимедийного контента и большинством казуальных игр система справляется без налётов на торможение.

Невысокая стоимость владения, в том числе малые расходы на администрирование, позволяют рассматривать моноблочную систему ASUS ET2032IUK в качестве достаточно привлекательного варианта для об-



Интерфейсы и порты тыльной панели ASUS ET2032IUK

новления корпоративного парка настольных систем, особенно для сотрудников, занятых преимущественно работой с офисными приложениями. В то же время небольшая стоимость этих компьютеров в сочетании с достаточно высокими шансами на актуальную производительность систем в течение нескольких ближайших лет вполне позволяют им конкурировать по ТСО с традиционными настольными ПК.

Настольный моноблок ASUS ET2032IUK также можно назвать оптимальным вариантом по соотношению цены, дизайна и возможности при выборе системы для школьника, студента, ведения домашней бухгалтерии или решения других домашних задач.

Обновление...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

помогут точнее выделять целевых клиентов и делать соответствующие их потребностям предложения.

Хорошим способом поддержать лояльных клиентов являются дисконтные программы, с обеспечением этих возможностей связана еще одна группа нового функционала. Аналитическая отчетность 1С:УНФ поможет сохранить рентабельность и устойчивость бизнеса: контролировать себестоимость и маржинальность продаж, не допускать кассовых разрывов, по возможности избежать привлечения дорогостоящих кредитов. В условиях валютной нестабильности крайне важно контролировать операции с импортными товарами, материалами и комплектующими, это обеспечивается с помощью встроенной поддержки мультивалютного учета.

В плановом режиме продолжается развитие интеграционных возможностей приложения. Уже сейчас реализован прямой обмен с банками — управлять расчетными счетами теперь можно прямо из программы, без установки приложений “клиент-банк”. Приложение поддерживает обмен данными с сайтами, в т. ч. на платформе “1С-Битрикс”, и с решением для автоматизации торговых точек “1С:Розница”. На уровне обмена

данными реализован один из наиболее востребованных форматов организации управления и учета в малом бизнесе — передача ведения бухгалтерии на аутсорсинг. Больше внимание уделяется электронным формам взаимодействия компании с налоговыми органами с учетом постоянных изменений в законодательстве.

Еще в прошлом году было создано мобильное приложение “1С:Управление небольшой фирмой” для смартфонов и планшетов на платформах iOS и Android. Среди сегодняшних новшеств — возможность использовать камеру мобильного устройства для сканирования штрихкодов и дополнять описание товаров их фотографиями. Важно и то, что 1С:УНФ может использоваться как варианте традиционного локального развертывания, так и в облачном режиме — в сервисе фирмы “1С” 1cfresh.com или на ресурсах ее партнеров. Решение поддерживает свободную миграцию из одного режима в другой — с возможностью в любой момент выгрузить все накопленные пользователем данные.

Желающие попробовать поработать с программой и мобильным приложением к ней в “боевом” режиме могут сделать это в рамках трехмесячного тест-драйва на облачном сервисе. Накопленную информационную базу можно выгрузить в любой момент и продолжить работу с программой на коммерческих условиях — в “коробочной” версии или в облачном режиме.

Что происходит на мировом рынке ERP-систем среднего уровня

АНДРЕЙ КОЛОСОВ

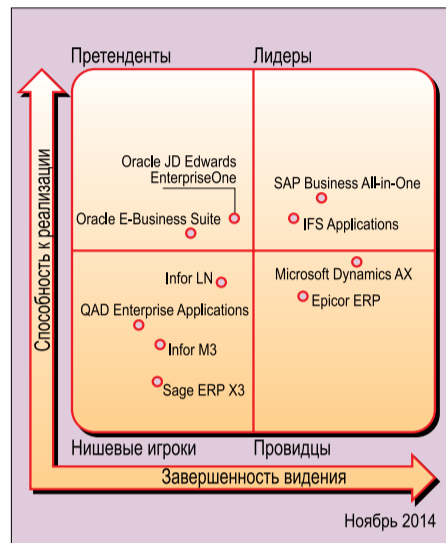
З а последние годы тематика ERP как-то отошла на второй план внимания ИТ-общественности, уступив место другим инновационным темам использования ИТ. Жаркие споры о полезности ERP остались в прошлом веке, сейчас в необходимости таких систем никого не нужно убеждать. Применение ПО такого класса уже давно является почти обязательным атрибутом деятельности любого среднего и крупного предприятия и сегодня часто воспринимается как нечто рутинное, повседневное. В силу того, что ERP-системы сейчас глубоко интегрированы в жизнь организации, от эффективности их применения во многом зависит успешность всей работы компании. В целом заказчики уже определились с выбором нужных им решений, достаточно хорошо ориентируются в предложениях на рынке, в возможностях предлагаемых продуктов. Но при этом вопрос развития используемых систем с учетом постоянно появляющихся новшеств (функциональных, технологических, нормативных), а порой даже и замены решений на более подходящие варианты продолжает оставаться весьма актуальным.

В выпущенном в конце прошлого года очередном отчете Gartner по ERP-продуктам для предприятий среднего масштаба (Magic Quadrant for Single-Instance ERP for Product-Centric Midmarket Companies) дана общая картина на этом рынке в мире, проанализированы тенденции его развития. Отметим сразу, что конкурентная расстановка сил в этой сфере, представленная в виде традиционного магического квадранта, с одной стороны, демонстрирует стабильность ситуации (она почти точно повторяет картину годичной давности), а с другой — не очень точно отражает положение дел на рынках конкретных стран, в том числе в России. Дело в том, что на рынке ERP-систем, особенно как раз в сегменте для средних заказчиков, традиционно очень сильные позиции местных поставщиков. Так, наверное, не будет ошибкой сказать, что в нашей стране в этом сегменте уже не первый год лидерство принадлежит фирме “1С”. Но при этом нужно отметить, что ценность отчета видится в представленном там анализе процессов и тенденций, имеющих глобальный характер.

В России в той или иной степени присутствует большинство отмеченных в отчете продуктов (в нем речь идет именно о конкретных продуктах, а не о линейках продуктов вендоров). Три глобальных ERP-поставщика входят в пятерку лидеров российского ERP-рынка по версии IDC (SAP является традиционным лидером с долей в последние годы около 50%, Microsoft и Oracle занимают по итогам 2013 г. третью и четвертую позиции), но нужно иметь в виду, что в этом исследовании IDC учитываются в сумме все продажи софта, попадающего в категорию “интегрированные системы управления предприятием” (ISUP). Один из мировых ERP-лидеров рассматриваемого сегмента рынка — компания IFS Applications — по информации, приведенной на ее сайте, ведет свой бизнес в России с 1994 г., но за последние 10 лет в отчетах IDC/Russia среди заметных игроков местного рынка не упоминалась.

В отчете Gartner рассматриваются ERP-решения, которые могут использоваться в варианте Single-Instance (один экземпляр системы для обеспечения работы всей организации) в компаниях “продуктовой направленности” (выделяются две категории — производители продукции и торгово-распределительные предприятия) с численностью сотрудников от 100 до 1000 человек с годовым оборотом от 150 млн. до 1 млрд. долл. Впрочем, авторы отмечают, что в реальной жизни в эту же группу зачастую попадают и компании

с 10 тыс. работников и выше (это зависит от специфики отрасли и конкретных регионов мира). Особенность этих заказчиков заключается в том, что им нужен достаточно широкий спектр функциональности ИТ-систем, но в то же время они обладают ограниченными ресурсами (финансовыми, кадровыми) и потому не могут себе позволить иметь чрезмерные, с большим запасом, функциональность и масштабируемость. Для таких компаний очень важна минимизация общей стоимости владения.



Магический квадрант для ERP-систем класса Single-Instance для продуктово-ориентированных компаний среднего размера (источник: Gartner, 2014)

Эксперты Gartner подчеркивают, что определение “среднее” совсем не означает “проще, чем крупное”. Бизнес-процессы на таком предприятии и требования к функциональности ERP-решения у такого предприятия могут быть даже выше, чем у крупной корпорации. Но при этом у средних компаний могут быть существенно выше требования к гибкости системы, к возможности ее быстрой адаптации к изменяющимся условиям. В отчете отмечается, что почти все организации используют традиционный “бэк-офисный”, или, по-другому выражаясь, административный функционал ERP-решений — управление финансами, обеспечение снабжения, управление кадрами. “Продуктовые” же компании в дополнение к этим функциям широко используют средства операционного управления непосредственно работой предприятия, в том числе такими, как управление заказами и отношениями с клиентами, управление ресурсами, управление жизненным циклом продуктов, управление производственными мощностями и пр.

При этом нужно иметь в виду, что потребности таких компаний могут покрываться не только схемой Single-Instance, но и в варианте распределенной модели, когда на предприятии используется несколько взаимосвязанных, часто территориально разделенных ERP-решений. Такой подход нередко встречается на практике, в этом случае в качестве отдельных систем могут применяться более “легкие” решения (например, вместо Microsoft Dynamics AX — продукт NAV).

В свою очередь, модель Single-Instance может реализовываться в вариантах как традиционного онпремис-развертывания, так и облачного. Тем более что в последние годы ИТ-рынок (и ERP тут не является исключением) развивается в существенной мере под лозунгом “в облака!”. Многие функциональные компоненты ERP в настоящее время уже широко используются именно в облачном варианте, в частности это задачи управления отношениями с клиентами, управления кадрами, электронной коммерция. Но если говорить о комплексном решении задач управления деятельностью компании, то тут заказчики предпочитают развер-

тывать корпоративные ERP-решения в традиционном варианте онпремис, реже — в варианте частного облака. Мало кто решается на то, чтобы использовать такие продукты по схеме публичного IaaS-облака или ориентироваться исключительно на SaaS-сервисы. Почти все представленные в магическом квадранте продукты допускают обе схемы развертывания, заказчики имеют возможность выбора подходящего им варианта.

По наблюдениям авторов отчета, все больше вендоров начинают использовать схему подписки, характерную для SaaS-решений, и для лицензионной онпремис-модели. В то же время определенной проблемой для заказчиков, которые хотели бы применять у себя SaaS-варианты, становится то, что им не очень понятно — какая же ERP-платформа используется в основе этого сервиса. Понимание приходит в процессе практической работы, и порой клиенты с неудовольствием узнают, что возможности онпремис- и облачных предложений все же различаются. Вариантом этой же проблемы является то, что порой SaaS-решение реализуется на основе интеграции разных продуктов, но по ходу работы выясняется, что уровень этой интеграции не очень устраивает потребителя.

Облачные предложения крупных вендоров обычно реализуются на базе определенных крупных облачных ИТ-инфраструктур (чаще всего — на Amazon или Azure), но заказчикам было бы удобнее, если бы такие решения можно было бы развертывать и на базе локальных облачных провайдеров. В отчете отмечается также, что развертываемые в облаке ERP-системы имеют обычно преимущества по скорости развертывания и простоте управления ими, но все же проигрывают онпремис-вариантам по возможностям настройки на нужды конкретных клиентов. При этом чаще всего сегодня до использования “эластичных” схем оплаты используемых ресурсов ERP дело не доходит.

Почти все ведущие ERP-решения имеют развитые аналитические возможности, в том числе позволяют конечным пользователям и системным интеграторам с помощью средств визуализации следить за выполняемыми транзакциями. Однако, по мнению экспертов Gartner, в этих системах еще недостаточно развит функционал по автоматизации выполнения бизнес-процессов.

В целом хорошо известно, что задачи оперативного управления транзакциями и анализа данных выставляют в архитектурном плане противоречащие друг другу требования. ERP-системы изначально ориентированы на поддержку транзакций,

их базовая архитектура не очень подходит для аналитических задач. Разрешением этого противоречия может стать использование модели обработки данных в оперативной памяти (in-memory computing, IMC). Но пока такие подходы мало применяются в ERP, хотя специалисты Gartner уверены, что к 2018 г. архитектура IMC станет общепринятой в этой сфере.

Значимость удобного пользовательского интерфейса возрастает для всех категорий деловых продуктов, и ERP тут не исключение. С ERP-системами работает много разных категорий конечных пользователей, эффективным методом повышения производительности их труда является реализация ролевых интерфейсов. Разумеется, очень важна сегодня широкая поддержка мобильного доступа. Gartner отмечает успешную работу в этом направлении Epicor, IFS и Microsoft, говоря, что другие вендоры несколько отстают, что во многом обусловлено сложностью их решений в целом.

Все более обычным в ERP становится использование специальных устройств для работы с товарами (например, сканеры штрихкодов и устройства работы с RFID-метками), создаются приложения для мобильной работы сотрудников в “полевых условиях” или во время путешествий. Традиционные толстые ERP-клиенты сегодня, как правило, дополняются вариантом с доступом через браузер. Все чаще создаются мобильные приложения для решения аналитических задач — они нужны как менеджерам, так и продвинутым бизнес-пользователям.

ERP-системы всегда выполняли в той или иной степени функции поддержки групповой работы. Разумеется, современные методы социального взаимодействия сейчас также начинают все шире применяться в этих решениях. Довольно часто социальные средства используются для организации взаимопомощи внутри определенных категорий пользователей. Некоторые вендоры идут по пути интеграции ERP-продуктов с автономными социальными системами, например с Microsoft Yammer или с salesforce.com Chatter.

Говоря о будущем развитии ERP-систем, эксперты Gartner прогнозируют, что тенденция создания монолитных многофункциональных решений сейчас сменилась трендом на создание комплексов интегрированных между собой компонентов, нацеленных на решение задач определенного класса. Все чаще будет применяться федеративная распределенная модель развертывания систем, часть функционала будет исполняться в виде облачных сервисов, а некоторые функции и вовсе передаваться на аутсорсинг.

Gartner...

ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 13

нацелены на поддержку определенных популярных почтовых приложений. При этом можно говорить о базовом функционале этого ПО как о некотором отраслевом стандарте (в него входят возможность управлять политиками хранения, расширенный поиск в режиме e-discovery, предоставление прозрачного доступа к данным, а также экспорт данных для их юридического анализа).

При этом эксперты из Gartner, отмечая различия в продуктах разных вендоров, выделяют несколько тенденций в развитии средств EIA:

- если первоначально основным стимулом для развертывания заказчиками EIA-продуктов были задачи e-discovery, то сейчас на передний план вышел более широкий спектр вопросов управления информацией — касающихся не только соответствия нормативными требованиям,

но и бизнес-применения хранимой информации;

- изначально ориентированные в основном на создание архивов электронной почты, сегодня EIA-средства поддерживают все более значительное количество типов данных;

- на рынке набирает популярность вариант “архивирование как сервис” (облачное архивирование) вместо (или в дополнение к ней) традиционной схемы онпремис-развертывания; по оценкам Gartner, в настоящее время 60—70% внедрений (новых или как замена существующих) средств архивирования электронной почты основано на облачных моделях;

- серьезной задачей для заказчиков и поставщиков является перенос архивов при замене используемых средств на более современные;

- проблемы управления физическими средствами хранения данных, в том числе обновления этой аппаратуры, также представляют собой важную составную часть EIA для многих организаций.

Актуальные задачи российского рынка СЭД/ЕСМ на ближайшую перспективу

АНДРЕЙ КОЛОСОВ

Уже несколько лет направление систем управления корпоративным контентом (ЕСМ) и электронного документооборота (СЭД) остается одним из наиболее быстрорастущих на российском ИТ-рынке, что обусловлено прежде всего важностью этого направления информационных технологий для повышения эффективности работы современной организации, а также улучшения взаимодействия и взаимоотношений государства и его граждан. При этом в последние два-три года прослеживается тенденция перехода от традиционной российской методологии СЭД к мировой практике внедрения ЕСМ.

По мнению аналитиков, при серьезном общем спаде отечественного ИТ-рынка в прошлом году вполне можно ожидать увеличения сегмента СЭД/ЕСМ по сравнению с 2013-м, правда, скорее всего, только в рублевом измерении. Тем не менее общие экономические проблемы страны продолжают оказывать негативное влияние, что заставляет и поставщиков, и заказчиков несколько иначе подходить к решению вопросов о внедрении и использовании таких систем. При этом отрасли еще предстоит решить целый ряд давних собственных проблем, актуальность которых со временем только возрастает. Речь идет, в частности, о вопросах обеспечения юридической значимости электронного документооборота, организации безопасного обмена документами, внедрения перспективных решений для обработки информации, расширения спектра подключаемых к СЭД-системам устройств и т. д.

Все эти вопросы будут обсуждаться на предстоящей конференции “Экосистема ЕСМ 2015”. В преддверии этого ежегодного мероприятия, уже второй раз проводимого еженедельником PC Week/RE, мы решили обсудить актуальные проблемы рынка с экспертами — разработчиками СЭД и ЕСМ-систем, специалистами в этой области, а также представителями компаний, имеющих опыт внедрения и эксплуатации таких систем.

Итоги 2014 года

Прошедший год был очень сложным для страны в целом. Собственно, явные признаки внутренних экономических проблем обозначились еще в 2013-м, в результате чего ИТ-рынок вышел на нулевой уровень роста (СЭД/ЕСМ был, кажется, самым успешным сегментом корпоративного рынка, показав, по оценкам исследователей, рост на 20—25%) и с прогнозами начала спада. Но следующие международные события резко усилили эти негативные тенденции. При этом важно то, что речь шла не просто о снижении экономических показателей, но и о переоценке роли России в международной системе разделения труда в сфере ИТ, взаимодействия с зарубежными партнерами. Наверное, нужно отметить также резкое усиление активности правительства по нормативному регулированию ИТ-сферы, которое коснулось и сферы управления контентом.

По мнению менеджера продукта Alfresco в компании НЦПР Елизаветы Астафьевой, первая половина 2014 г. прошла под знаком продолжения реализации тенденций, наметившихся в предыдущие годы, связанных с внедрением новых и модернизацией старых ЕСМ/СЭД-систем. Многие заказчики строили смелые планы по масштабной модернизации систем управления контентом, но грянувшие санкции и последовавший экономический кризис существенно пошат-

нули сложившуюся обстановку на рынке. Правда, большинство стартовавших еще в стабильный экономический период проектов по замене и внедрению системы не было остановлено в отличие от планов запуска новых глобальных внедрений, которые подверглись существенному пересмотру. В частности, некоторые компании кардинально изменили свои приоритеты при выборе ЕСМ-систем. На передний план вышли темы безопасности, импортозамещения и сокращения затрат.

В качестве позитивного момента отмечается и то, что в 2014 г. были внесены изменения в нормативно-законодательную базу, облегчающие применение свободных лицензий в России. Генеральный директор компании Citeck Антон Иванов также обращает внимание на повышение интереса рынка к открытому ПО на уровне как системного, так и прикладного ПО во многом благодаря курсу страны на импортозамещение.

В то же время в стране продолжался многолетний процесс выхода заказчиков за горизонты СЭД. Указывая на это, директор по маркетингу компании Digestum Валерий Бабинцев говорит об изменениях в самом понимании предприятиями проблематики электронного документооборота: “Все чаще мы слышим от самих заказчиков, что СЭД — это не инструмент автоматизации делопроизводства, а система управления контентом. Существенно большее внимание уделяется задачам, которые лежат за рамками привычной канцелярии: работа с тендерной документацией, договорная деятельность, согласование счетов на оплату, межкорпоративное электронное взаимодействие. Последнее получило существенный толчок, в том числе с развитием законодательных государственных инициатив. Конкретную реализацию и дальнейшее развитие, пусть не такое большое, получили элементы вовлечения сотрудников в работу в системе: мобильные решения для рядовых пользователей, а не только руководства, геймификация и социализация, коллективная работа с данными”.

Продолжая мысль о повышении уровня зрелости рынка, руководитель департамента маркетинга корпорации ЭЛАР Артем Вартамян говорит о том, что 2014 г. отмечен тем, что заказчики стали более четко формулировать свои потребности, а это позволило разработчикам и внедренцам ЕСМ предлагать им соответствующие решения.

А вот руководитель управления маркетинга компании ЭОС Елена Иванова считает, что в прошлом году стало видно, что рынок достиг определенного насыщения в плане внедрения ЕСМ-систем. Но при этом наметились тенденции к масштабированию (расширению и углублению функциональности) использования данных систем. Многие заказчики задумались не просто о модернизации применяемых решений, но и о переходе на более современные системы. Активнее стали внедряться мобильные приложения с возможностью электронной подписи (ЭП). Еще один очевидный тренд, вытекающий из первого, — это модернизация и обновление. В связи с изменением политической ситуации заказчики повышают внимание к вопросам безопасности и защиты информации, этот тренд хорошо виден в работе органов государственной власти, и он будет продолжаться в начавшемся году. В первую очередь имеются в виду темы защиты каналов передачи информации и использования ЭП, в том числе в мобильных приложениях.

Говоря о теме санкций и импортозамещения, заместитель генерального ди-

ректора компании “ИнтерТраст” по развитию бизнеса Вадим Ипатов отмечает такой парадокс: “С одной стороны, большинство игроков рынка ЕСМ/СЭД заявляют о появлении в своих портфелях решений, которые можно обозначить как “сделано в России”. В то же время при более пристальном рассмотрении становится ясно, что многие “российские” СЭД реализованы на базе проприетарных западных платформ. То есть бизнес-логика, функциональность и многие ключевые сервисы действительно являются отечественными разработками, но в основе все равно остается зарубежное базовое ПО, причем с закрытым кодом”.

Возвращаясь к теме влияния общей ситуации в стране, Елизавета Астафьева высказывает мнение, что основными негативными факторами 2014 г. стали санкции и рублевый кризис, но при этом ЕСМ-рынок под их влиянием не сократился, а скорее подвергся структурной перестройке в результате пересмотра приоритетов. “На задний план были отодвинуты стремления соответствовать мировым новейшим трендам рынка, таким как облака и интеграция социального контента, — считает она. — Крупные заказчики стали больше обращать внимание не на популярные западные проприетарные продукты, а на отечественные аналоги и на открытые продукты, позволяющие не зависеть от санкций и изменений курсов валют”.

Василий Бабинцев отмечает, что наступивший кризис носит долгосрочный характер и это заставляет заказчиков думать не о тактических схемах “переживания тяжелых времен”, а об изменении стратегии: “Корпоративный сектор стал придерживать “длинные” деньги на инфраструктурные проекты, повысились риски. Это, безусловно, минус для ИТ-рынка, так как отбрасывает нас на год или даже на несколько лет назад по количеству проектов, мощности и широте реализуемых бизнес-задач. Но есть и плюсы — компании продолжают активно интересоваться проектами с быстрой отдачей”.

“Главное разочарование — несоответствие вложенных в развитие рынка усилий и того результата, который мы получили по окончании года, что связано не с особенностями ЕСМ-рынка, а с общей экономической ситуацией”, — подводит итог разговору о результатах прошлого года Олег Бейлезон, главный ЕСМ-архитектор компании “Логика бизнеса” (ГК “АйТи”).

Прогнозы на краткосрочную перспективу

В целом понятно, что скорого и решительного изменения общеэкономической ситуации в видимой перспективе ожидать не приходится. Суммарные объемы рынка вряд ли будут расти, скорее возможен спад. В условиях неопределенности заказчики не будут спешить с началом реализации крупномасштабных проектов. Однако вполне вероятно, многие всеерьез займутся вопросами повышения эффективности использования того, что уже имеется в их распоряжении. В какой-то степени позитивным для СЭД-поставщиков будет то, что спад в сфере управления документами будет минимальным по сравнению с другими сегментами рынка, но традиционных игроков волнует то, что у них могут появиться новые конкуренты, в том числе со стороны ИТ-компаний.

Василий Бабинцев уверен, что в 2015 г. спросом будут пользоваться решения, которые дадут быстрый экономический эффект: “В первую очередь это

Наши эксперты



ЕЛИЗАВЕТА АСТАФЬЕВА,
менеджер продукта
Alfresco, НЦПР



ВАСИЛИЙ БАБИНЦЕВ,
директор по маркетингу,
Directum



ОЛЕГ БЕЙЛЕЗОН, главный
ЕСМ-архитектор, “Логика
бизнеса” (ГК “АйТи”)



АРТЕМ ВАРТАНЯН,
руководитель
департамента маркетинга,
ЭЛАР



АНТОН ИВАНОВ,
генеральный директор,
Citeck



ЕЛЕНА ИВАНОВА,
руководитель управления
маркетинга, ЭОС



ВАДИМ ИПАТОВ,
заместитель генерального
директора по развитию
бизнеса, “ИнтерТраст”

коснется задач в области финансового менеджмента — управления договорами, электронного согласования счетов (внутри- и межкорпоративного), автоматизации казначейства и бюджетирования, а также оптимизации работы с подрядчиками и минимизации дебиторской задолженности. Немаловажным станет обеспечение оперативного управления в режиме 24/7 с полной прозрачностью исполнения поручений, организация эффективной работы антикризисных комитетов. Среди поставщиков выигрывают те, кто обладает подходящим набором программных решений (в том числе и интеграционных) и опытом их быстрой и качественной автоматизации”.

Артем Вартамян уверен, что, несмотря на кризис, развитие СЭД-рынка продолжится, в том числе благодаря магистральной тенденции перехода от бумажных технологий к электронным. Более того, возможно, именно кризис послужит катализатором ускорения этого процесса, поскольку он обеспечивает реальное повышение эффективности работы и снижение затрат предприятий. Но проблема тут в том, что реализовать такой переход все же не очень просто, обычно внедрение ЕСМ требует выполнения полноценных проектов с реинжинирингом бизнес-процессов организации. В свою очередь, широкое использование электронного контента неминуемо приведет к повышению спроса на поисковые и аналитические средства, в том числе на базе продвинутых лингвистических механизмов.

До недавнего времени рынок СЭД развивался в основном в виде внедре-

ЕСМ с акцентом на юзабилити: трансформация по законам времени

Всего лишь пять-десять лет назад, внедряя на предприятии или в организации какую-либо систему, необходимо было провести серьезное обучение рядовых пользователей. Системы, особенно такие значимые для деятельности компаний, как ERP или СЭД,

изменялось, но если предыдущие трансформации затрагивали прежде всего функционал системы, то новая версия привнесла глобальные изменения в ее интерфейс.

EOS for Share Point 4.0 работает на платформе Microsoft SharePoint 2013 — достаточно

интерактивного дизайна". Для EOS for Share Point 4.0 ею был предложен новый дизайн-шаблон, визуально напоминающий стандартный дизайн SharePoint 2013, но тем не менее совершенно иной. Все изменения были подчинены принципам улучшения юзабилити решения. Чтобы добиться желаемых результатов и сделать интерфейс EOS for Share Point максимально дружелюбным, в ЭОС провели интервью с пользователями решения, собрали и проанализировали их пожелания, и в соответствии с полученной информацией были переработаны основные параметры интерфейса.

В EOS for Share Point используется минималистичный дизайн, причем он будет одинаковым практически для всех устройств, что делает переход с одного устройства на другое "бесшовным", незаметным для пользователя. Также разработчики обновили навигацию, создали специальные трехуровневые фильтры.

"В EOS for Share Point 4.0 мы предлагаем две совершенно новые концепции, два новых подхода к созданию ЕСМ-системы. Первая — это наличие единого универсального рабочего места, — рассказывает Евгений Червяков. — Основное его назначение — предоставить пользователю единый интерфейс, благодаря которому можно работать с любым из модулей, причем делать это привычным, понятным и удобным способом".

На рабочем месте теперь располагаются произвольное количество разделов — в зависимости от роли пользователя. Кроме того, на главную страницу рабочего места

ориентированы на то, чтобы минимизировать количество необходимых для работы кликов, переходов и позволить пользователю сосредоточиться на самой важной информации и действиях.

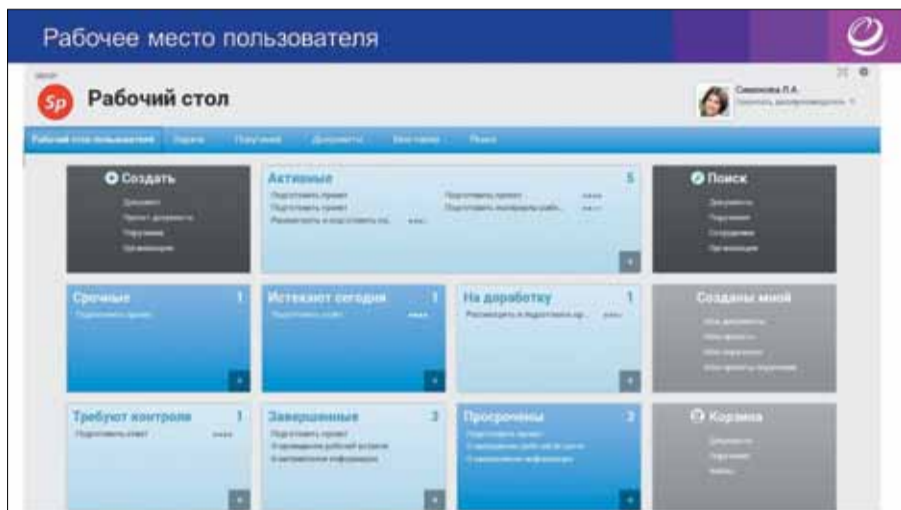
"В большинстве внедрений мы сталкиваемся с тем, что набор действий каждого сотрудника отличается в зависимости от его роли, — продолжает Евгений Червяков, рассказывая о второй концепции. — У секретаря на предприятии одни функции, у руководителя — другие. Мы предлагаем рабочее место, которое уже настроено под типовые задачи определенной категории сотрудников. Их, в свою очередь, можно кастомизировать, ориентируясь на потребности конкретной организации/роли/должности/пользователя".

EOS for Share Point 4.0 представляет собой "коробочное" решение с широкими возможностями кастомизации, благодаря которым можно настроить систему под уникальные бизнес-задачи. Если компании удобнее использовать "коробочное" решение, то она может выбрать любые из пяти вариантов рабочих мест, которые изначально настроены под типовые задачи определенной категории сотрудников. Если же структура и задачи компании требуют нестандартных подходов, то на основе базовых рабочих мест можно легко создать рабочие места, соответствующие запросам.

В новой версии решения претерпел существенные изменения и функционал. В частности, произошли значительные изменения на функциональном и технологическом уровнях.

Важным нововведением в области функционала стал анонс модуля "Хранилище файлов". С его помощью можно организовать хранилище любых видов документов — от бухгалтерских счетов-фактур до внутренних нормативных документов. Информация из хранилища будет доступна для всех сотрудников, имеющих доступ к корпоративному portalу, а не только к СЭД. Функционал "Хранилища файлов" позволяет настроить взаимодействие корпоративного portalа и СЭД, организовав единое место поиска на рабочем столе. Кроме того, в "Хранилище файлов" созданы справочники, которые можно использовать для настройки доступа, делегирования прав управления доступом, предоставления доступа автоматически. Важной особенностью модуля является его независимость от СЭД и возможность отделения — такой подход позволяет использовать его отдельно для организации хранилища документов на корпоративном portalе SharePoint.

"Новая версия EOS for Share Point вышла не так давно, но уже пользуется спросом. Если прежним версиям решения удалось, по данным DSS Consulting, занять 2% сегмента СЭД в России, то версия 4.0, на мой взгляд, еще более перспективная, — уверен Евгений Червяков. — Данная версия — это только начало, в скором времени нами будут сделаны дополнительные шаги по улучшению юзабилити. Сейчас мы получаем замечания от пользователей, чтобы понять, в правильном ли направлении мы движемся. С учетом обратной связи от клиентов мы будем адаптировать решение и вносить изменения в дизайн, так что выход новой версии не за горами".



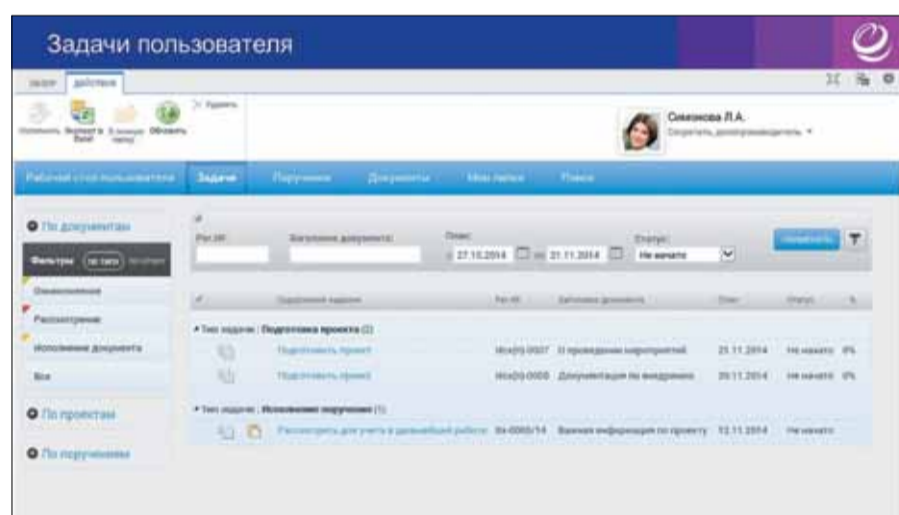
Рабочее место пользователя

требовали от тех, кому предстояло с ними работать, знаний, умений и определенного периода привыкания. Неудивительно, что зачастую инициаторы проектов сталкивались с некоторым сопротивлением и неприятием пользователей, которым было тяжело втягиваться в новые правила работы. В настоящее время ситуация изменилась радикально: рынок повзрослел, системы стали другими — более дружелюбными и удобными. Яркий пример такой трансформации — ЕСМ-система EOS for Share Point, интерфейс и функционал которой недавно были существенно обновлены.

"За 20 лет работы нашей компании на российском рынке пользователи ИТ-систем очень изменились, — рассказывает Евгений Червяков, заместитель генерального директора компании ЭОС. — Они постоянно общаются в соцсетях, работают в различных приложениях, многое знают и умеют. Им есть с чем сравнивать решения, с которыми приходится взаимодействовать на работе. И мы видим, что пользователи становятся все более требовательными. Они ожидают, что современные СЭД и ЕСМ-системы будут удобными, их интерфейс будет простым и интуитивно понятным, таким, чтобы с первого раза было ясно, что необходимо сделать для достижения нужного результата. Мы недавно изменили интерфейс наших решений, в том числе и EOS for Share Point, чтобы максимально соответствовать запросам рынка".

Последняя версия EOS for Share Point была выпущена совсем недавно — в конце 2014 года. До этого решение, конечно, также

новом решении, технологически существенно отличающемся от своих предшественников, и одним из важных изменений в ней стали расширенные возможности создания уникального фирменного стиля и дизайна. Именно технологические инновации новой



Задачи пользователя

платформы и легли в основу четвертой версии ЕСМ-системы от ЭОС.

По результатам внутреннего конкурса для выпуска новой версии решения ЭОС выбрала специализирующуюся на разработке интерфейсов компанию "Лаборатория

мы добавили дашборд — специальный набор виджетов, который позволяет в наглядной и сжатой, а потому удобной для восприятия форме представить большое количество данных — например, по стоящим перед сотрудником задачам и их статусу. Все нововведения

Вадим Ипатов считает вполне вероятным, что разработчики СЭД/ЕСМ сфокусируются на создании прикладных решений для таких задач, как управление закупками, договорная работа, мониторинг платежей и тому подобное. Это своего рода "антикризисный" пакет предложений, которые могут обеспечить заказчику оптимизацию затрат — финансовых, операционных и управленческих. (Правда, тут нужно сказать, что этими же классами задач давно занимаются и разработчики ERP.) По его мнению, еще одним направлением развития рынка может стать перевод базового функционала ЕСМ/СЭД (средства регистрации, поддержки жизненного цикла документов и контроля исполнения) в разряд сервисов для бизнес-решений. Цель в том, чтобы управленцы и бизнес-специалисты могли с помощью СЭД решать деловые

задачи, но не становиться при этом документоведами. Документооборот должен стать удобным фоновым сервисом для решения основных деловых задач организации. Эксперт прогнозирует также рост спроса в сегменте анализа контента. Речь идет о сборе, агрегации, обработке и предоставлении в удобном виде и в реальном времени данных, основанных на фактической информации, содержащейся в СЭД/ЕСМ и смежных системах и отражающей различные аспекты деятельности организации. Аналитическое решение в составе ЕСМ/СЭД также должно включать в себя методологию оценки текущей ситуации на основе накопленных данных, механизмы получения обратной связи по принятым управленческим решениям, средства для построения системы показателей эффективности деятельности. (Но отметим, что это не новое направление для рынка,

тут давно и активно трудятся разработчики BI- и ERP-решений.)

Известно, что в кризис процесс естественного отбора ускоряется: слабые игроки уйдут, сильные укрепят свои позиции. Об этом напомнила Елена Иванова: "Рынок станет более понятным, с определенным количеством основных сильных игроков. На первый план, с точки зрения клиентов, выходят компании, доказавшие свою надежность, устойчивость, обладающие широким портфелем продуктов, способные предложить выгодные условия и качественно профессиональной командой выполнять разную сложности проекты. Сегодня заказчики вряд ли будут экспериментировать с выбором систем и внедренцев".

Но Елизавета Астафьева считает, что как раз в этих сложных условиях заказчики

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 19 ►

ния систем классического "канцелярского" документооборота, напоминает Вадим Ипатов. Но это направление сейчас характеризуется высокой степенью насыщения, соответственно количество новых внедрений "с нуля" тут будет падать, развитие будет идти в виде замены устаревших систем на временные и расширения функциональных возможностей, причем в формате как модернизации существующих систем, так и перехода на решения других вендоров. Он считает, что конкуренция на рынке предсказуемо усилится, тем более что ИТ-бюджеты заказчиков будут и дальше сжиматься под давлением экономического спада. Клиентам будет не до долгосрочных проектов, им сейчас нужны простые бизнес-решения, позволяющие получить отдачу в максимально короткий срок.

PCWEEK 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 АСУ/ИТ
- 5. ВЦ
- 6. Инженерно-конструкторский отдел (САПР)
- 7. Отдел рекламы и маркетинга
- 8. Бухгалтерия/Финансы
- 9. Производственное подразделение
- 10. Научно-исследовательское подразделение
- 11. Учебное подразделение
- 12. Отдел продаж
- 13. Отдел закупок/логистики
- 14. Иное (что именно) _____

5. Ваш должностной статус (отметьте только один пункт)

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

6. Ваш возраст

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

7. Численность сотрудников в Вашей организации

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

8. Численность компьютерного парка Вашей организации

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

9. Какие ОС используются в Вашей организации?

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

10. Коммуникационные возможности компьютеров Вашей организации

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

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

- Да Нет

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

- Да Нет

13. Сколько серверов в сети Вашей организации?

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

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

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

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

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

16. Какое прикладное ПО используется в Вашей организации?

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

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

- 1. “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
- Сети**
- 9. Концентраторы
 - 10. Коммутаторы
 - 11. Мосты
 - 12. Шлюзы
 - 13. Маршрутизаторы
 - 14. Сетевые адаптеры
 - 15. Беспроводные сети
 - 16. Глобальные сети
 - 17. Локальные сети
 - 18. Телекоммуникации
- Периферийное оборудование**
- 19. Лазерные принтеры
 - 20. Струйные принтеры
 - 21. Мониторы

- 22. Сканеры
 - 23. Модемы
 - 24. ИБП (UPS)
- Память**
- 25. Жесткие диски
 - 26. CD-ROM
 - 27. Системы архивирования
 - 28. RAID
 - 29. Системы хранения данных
- Программное обеспечение**
- 30. Электронная почта
 - 31. Групповое ПО
 - 32. СУБД
 - 33. Сетевое ПО
 - 34. Хранилища данных
 - 35. Электронная коммерция
 - 36. ПО для Web-дизайна
 - 37. ПО для Интернета
 - 38. Java
 - 39. Операционные системы
 - 40. Мультимедийные приложения
 - 41. Средства разработки программ
 - 42. CASE-системы
 - 43. САПР (CAD/CAM)
 - 44. Системы управления проектами
 - 45. ПО для архивирования
- Внешние сервисы**
- 46. _____
 - 47. _____

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

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

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

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

Дата заполнения _____

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

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

Актуальные...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 17

будут тщательнее анализировать предлагаемые продукты, рассматривая не только привычные решения, давно и широко представленные на рынке, но и новые, которые пока не получили широкой известности, но могут составить первым достойную конкуренцию.

Влияние курса на импортозамещение

В целом эксперты выражают единодушную уверенность в том, что курс этот будет продолжаться, он позитивно скажется на возможности расширения присутствия российских разработчиков на рынке. При этом почти все считают, что будет повышаться интерес заказчиков к решениям на базе СПО.

“Курс государства на импортозамещение будет продолжаться, хотя в профессиональном сообществе появляются слухи и об обратном, — говорит Василий Бабинцев. — Да, пока четких решений и указаний государством не выработано, но тема обсуждается и развивается как по ПО, так и по аппаратным средствам. И это уже само по себе оказывает влияние на рынок — крупные заказчики (в том числе государственные) все активнее обращают внимание на СПО и платформы отечественных разработчиков”.

Елизавета Астафьева уверена, что заказчики, в первую очередь госструктуры, в условиях нестабильности в политической сфере будут неохотно приобретать крупные дорогостоящие западные продукты. Интересу к переходу на отечественные решения, в особенности сертифицированные, может способствовать законодательное ограничение приобретения иностранного ПО для госструктур. Развивая эту мысль, Антон Иванов прогнозирует, что задача оптимизации ИТ-расходов будет способствовать повышению интереса заказчиков также к облачным моделям использования ИТ. В дополнение к этим тезисам Олег Бейлезон говорит о том, что хотя в экономическом спаде нет ничего хорошего, но все же это удручающее обстоятельство, как ни странно, дает шанс отечественным поставщикам отвоевать позиции на российском рынке, а с учетом относительной дешевизны российской рабочей силы — и продвинуться на зарубежных рынках.

“На мой взгляд, само понятие “импортозамещение” для рынка ИТ не совсем корректно, — считает Вадим Ипатов. — Базовые и многие прикладные технологии, к которым относятся СУБД, средства разработки, инструменты ВРМ и VI, полностью заместить отечественными фактически невозможно. Другое дело, что все перечисленные технологии, используемые в том числе при создании ЕСМ/СЭД, реализуемы на базе СПО. Это может решить значительную часть проблем российских разработчиков и, главное, заказчиков. Появляется возможность существенно сократить валютные расходы, связанные с закупкой дорогостоящих лицензий, при нынешнем курсе рубля это объективное

экономическое преимущество”. Он считает, что риски в области информационной безопасности также нивелируются за счет открытого исходного кода. СПО — не “черный ящик”, всегда есть возможность разобраться, что внутри. Кроме того, открытый код делает прозрачной сертификацию систем на базе СПО на отсутствие определенных угроз, что особенно важно для госсектора. Что касается разработки готовых прикладных ЕСМ-решений на основе СПО — это задача российских производителей. Но все же Вадим Ипатов уверен, что нельзя делать акцент на импортозамещении любой ценой — цена может оказаться слишком высокой, нужно отказываться лишь от тех западных технологий, которые способны генерировать финансовые, технологические и прочие риски. Выход тут может быть в создании российских прикладных решений ЕСМ/СЭД, совместимых и с проприетарными, и со свободными платформами — в зависимости от требований и предпочтений того или иного заказчика.

Впрочем, Артем Вартамян считает, что хотя кризис и курс на импортозамещение будут способствовать росту популярности СПО, он может быстро пройти, еще до завершения кризиса: “Заказчика можно склонять к использованию СПО из-за его нулевой цены, а также размахивая “флагом” отечественной разработки. Но заказчику едва ли удастся сэкономить на сопровождении, развитии, кастомизации и т. д. О таком критерии, как масштабируемость, например, при использовании СПО можно забыть. Зато существует опасность возвращения к зоопарку информационных систем, с которым организации и компании последние несколько лет так победоносно боролись. При необходимости сертификации ядра придется снова вернуться к готовым продуктам — проприетарному ПО”. В случае перехода к СПО могут возникнуть и кадровые проблемы — люди, которые ранее занимались взаимодействием с вендорами, теперь будут вынуждены перекалибрироваться или уйти.

По мнению же Елены Ивановой, сейчас пока еще сложно говорить о реальном влиянии санкций, прошло не так много времени. Она считает, что в очень большой степени проблема раздута и искусственно нагнетается, в любом случае западные вендоры и российские заказчики как находили, так и находят пути решения проблем, договариваются, идут на уступки. “Я знаю несколько конкретных примеров, когда западные вендоры пошли на снижение цен, на спецпредложения и другие меры, лишь бы сохранить свое присутствие на российском рынке. И не просто сохранить, но и наращивать. Ведь сегодняшняя ситуация пройдет, а российский рынок все же остается привлекательным в долгосрочной перспективе”, — уверена эксперт.

Возможности оптимизации затрат заказчиков

Елена Иванова смотрит на ситуацию достаточно оптимистично: “Российские коммерческие компании и госпредприятия

не стремятся сокращать свои ИТ-бюджеты, скорее идет процесс их иного поэтапного распределения. Кроме того, в условиях ужесточающейся конкуренции российский бизнес стремится максимально сокращать расходы и издержки. А тут в первую очередь помогает правильная автоматизация основных процессов, направленная на сокращение временных и людских ресурсов. Многие заказчики уже прошли самые затратные этапы внедрения, и, если ситуация требует снизить расходы, они смогут просто отложить масштабирование систем”. Она уверена, что сегодня в целом российские компании достигли неплохого уровня автоматизации — основные процессы, влияющие на бизнес, автоматизированы. Речь теперь больше идет о расширении систем, их обновлении и, возможно, более значительном охвате задач как на внутрикорпоративном, так и на межкорпоративном уровнях. Сейчас именно эти процессы могут замедлиться, но в любом случае ИТ-службы должны поддерживать достигнутый уровень и то, что критически важно для бизнеса.

Возможности оптимизации операционной деятельности организации во многом связаны сейчас с реализацией процессной организации работы предприятия, считает Елизавета Астафьева. Осуществление этой идеи связано с тем, что управление контентом должно строиться главным образом не вокруг документов, а с нацеленностью на итоговые результаты бизнес-процессов, позволяющих, в свою очередь, уже не только оптимизировать управление документами, но и получить положительные результаты в совместной работе сотрудников, повышении их производительности и ускорении всех основных задач, связанных с получением, обработкой и дальнейшим использованием всего контента организации.

Василий Бабинцев еще раз подчеркивает, что сегодня основной финансовый эффект должна дать ориентация на быстрое получение реальной и быстрой отдачи от проектов автоматизации, а для этого заказчики должны четко формулировать для самих себя цели и ожидаемые результаты внедрения ПО.

Специфика современного момента будет проявляться в том, что сейчас заказчики не будут идти на внедрение прорывных, а значит, высокорисковых технологий, а также инноваций с большим горизонтом окупаемости, считает Олег Бейлезон. Он предполагает, что скорее предприятия будут делать ставку на уже устоявшиеся подходы и технологии, решающие конкретные проблемы заказчика, при этом предпочтение будет отдаваться проектам с обоснованными планами возврата инвестиций.

В рамках оптимизации операционной деятельности коммерческим компаниям нужно для начала провести ревизию бизнес-процессов и модернизировать их в случае необходимости собственными силами либо с привлечением консультантов, напоминает Артем Вартамян. Владельцы бизнеса наверняка бу-

дут рассматривать возможность сокращения расходов на оплату труда “лишних” сотрудников.

Антон Иванов уверен, что заказчики все чаще будут требовать создания не просто СЭД, а высокоэффективных программных комплексов, интегрированных в информационный ландшафт компании. Понимание данной проблематики способствует расширению интеграционных возможностей ЕСМ-системы и развитию таких технологий, как кейс-менеджмент в СЭД-решениях и создание мобильных рабочих мест.

Проблемы на пути развития рынка

Главная проблема сегодня — сокращение ИТ-бюджетов. “Госсектор и бизнес будут все меньше выделять средств на внедрение, поддержку и развитие информационных систем, а требования к их функционалу будут при этом высокими, — говорит Артем Вартамян. — Вендорам и интеграторам придется совершенствовать свои бизнес-процессы, вооружаться аналитикой и искать пути снижения стоимости лицензий, внедрения и т. п.”

Елизавета Астафьева отмечает опасность того, что некоторые организации могут начать придерживаться политики выжидания и не вносить никаких изменений

в свои системы управления контентом до лучших времен. Но она выражает надежду на то, что большинство организаций всё же пойдут по менее консервативному пути и, наоборот, будут пытаться модернизировать существующие и внедрять новые ЕСМ-системы, ставя целью минимизацию зависимости от иностранных вендоров и общее сокращение затрат без потери функциональности.

Но есть и старые препятствия, которые не связаны с экономическими проблемами. О них напоминает Антон Иванов: “Развитие технологий позволяет управлять информационным пространством вне стен рабочего кабинета. Нормативная база по данному вопросу несколько отстает от общих тенденций развития, что вызывает определенный дискомфорт у специалистов, работающих в области информационной безопасности”.

Елена Иванова считает, что поддерживать динамику рынка будут проекты по региональной автоматизации госорганов, продолжающаяся активность регулирующих органов по направлениям СМЭВ, МЭДО, обращения граждан. Драйвером и одним из векторов развития могут стать вопросы применения ЭП и решения по обеспечению защищенности, в том числе работы с электронными документами.

РАСПРОСТРАНЕНИЕ PC WEEK/RUSSIAN EDITION

ООО “Урал-Пресс”
г. Екатеринбург — осуществляет подписку крупнейших российских предприятий в более чем 60 своих филиалах и представительствах.
Тел./факс (343) 26-26-543
(многоканальный);
(343) 26-26-135;
e-mail: info@ural-press.ru;
www.ural-press.ru

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

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, pretnzi@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

PCWEEK
RUSSIAN EDITION№ 3
(880) БЕСПЛАТНАЯ
ИНФОРМАЦИЯ
ОТ ФИРМ!

ПОЖАЛУЙСТА, ЗАПОЛНИТЕ ПЕЧАТНЫМИ БУКВАМИ:

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

1С..... 1
 ЛАБОРАТОРИЯ КАСПЕРСКОГО.... 9
 ASUS..... 5
 HUAWEI..... 3

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



Aquarius Server T50 D20

стоечный 2U сервер на базе процессоров Intel®

- 2 процессора серии E5-2600v3
- до 3072GB оперативной памяти
- до 8/16/24 дисков спереди и 2 диска сзади SAS/SATA 2"5 с горячей заменой, поддержка дисков NVMe
- сдвоенный блок питания 1100W с горячей заменой
- 2 гигабитных порта с возможностью расширения



25 лет
AQUARIUS

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.

