

PCWEEK

UKRAINIAN EDITION



КОМПЬЮТЕРНАЯ НЕДЕЛЯ

PCWEEK.UA

• 24 МАРТА — 6 АПРЕЛЯ • 2011 • №5 (05) • КИЕВ

Подпишись на
PCWEEK
сегодня

подробности на стр. 27

EMC и VMware: курс на гибридные облака

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

В основе современной стратегии развития корпорации EMC лежит курс на поддержку моделей облачных вычислений. При этом в его реализации особая роль

отводится виртуализационной платформе VMware, которая, занимая лидирующую

позицию на рынке, должна стать основой для создания

наиболее актуальной сегодня схемы гибридной облачной ИТ-инфраструктуры.

Эту в целом известную позицию своей компании еще раз подтвердил и детализировал CEO и председатель

совета директоров EMC Джо Туччи на прошедшем в Бостоне (США) специальном брифинге для аналитиков,

в котором принял участие и ряд других руководителей корпорации. При этом он подчеркнул, что за последние два

года сам термин «облака» превратился из просто модного слова в реальность, определяющую современный этап развития

корпоративных ИТ в долгосрочной перспективе и свидетельствующую о том, что эта технология стала серьезным средством

повышения гибкости и эффективности работы предприятий*.

В качестве основных «мегатрендов» развития информационных и коммуникационных технологий г-н Туччи выделил растущую популярность мобильных устройств, создание среды массовых

коммуникаций, широкое использование виртуализации и взрывной рост

объемов хранимой информации. Но все же главной проблемой для заказчиков уже давно является

повышение эффективности использования и гибкости ИТ, в том числе в условиях

сохраняющейся неоднородности вычислительных сред. «Сегодня предприятия тратят три четверти

своих ИТ-расходов на поддержание существующей ИТ-инфраструктуры и лишь четверть на ее

развитие, — сказал Джо Туччи. — А реальные потребности клиентов подразумевают

обратные пропорции». На решение такой задачи и нацелены облачные модели.

«Ни один сегмент ИТ-отрасли не сможет игнорировать облачную тенденцию развития ИТ», — подчеркнул руководитель

EMC, отметив, что его компания предвидела эту тенденцию еще при самом ее

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ►



Джо Туччи: «Основной моделью на рынке должна стать схема гибридных облаков»

HP хочет стать новой Apple

МИШЕЛЬ МАЙСТО

Представив планшет TouchPad на базе ОС WebOS, корпорация HP, похоже, сделала шаг в сторону нового имиджа. По словам ее нового руководителя Лео

Апотекера, она стремится превратиться в компанию, которая будет более популярной и известной среди потребителей.

Выступая на канале BBC, Апотекер рассказал о своем видении будущего компании и о том, чего он хочет добиться:

«Сейчас происходит, вероятно, самая грандиозная революция в истории ИТ. Интернет становится

полностью мобильным, пропускная способность линий связи растет, происходит конвергенция

многих технологий, и именно HP может объединить эти тенденции. Мы хотим воз-

главить этот процесс».

HP — многопрофильная корпорация, занятая в самых разных сегментах корпоративного рынка, включая серверы,

облачные вычисления, ИТ-услуги, профессиональные и потребительские

десктопы и ноутбуки. Кулив в 2010-м фирму Palm, она вышла на переполненный, но

прибыльный рынок потребительских мобильных устройств. По мнению

Апотекера, сильной стороной HP является ее огромный размер. Только HP,

считает он, может обеспечить высокий

темп инноваций, простоту использования, доступность и мгновенную привлекательность продуктов для потребителей и предприятий.

Что касается мгновенной привлекательности продуктов — необходимого условия для работы на потребительском рынке, на котором устройства

Apple iPhone и iPad задали высокую планку, то Апотекер намекает на перемены в работе HP.

Одна из них связана с ликвидацией торговой марки Palm. Новый планшет TouchPad будет являться

брендом HP.

Кроме того, HP хочет лучше использовать импульс, порожденный

выпуском новых продуктов, и повысить свою привлекательность. «Я надеюсь, что когда-нибудь люди будут

говорить: «Это так же классно, как у Apple»», — сказал Апотекер.

Но чтобы завоевать сердца потребителей и увеличить долю рынка, недостаточно выпустить продукт, который

будет конкурировать в сегменте мощных планшетов благодаря средствам многозадачности, присущим WebOS. Необходим

новый подход к маркетингу.

По мнению Апотекера, HP — недооцененная компания. Хотя она лидирует на рынке ПК, в IV квартале

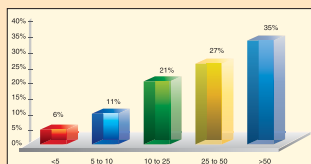
ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ►



Лео Апотекер надеется, что когда-нибудь люди будут говорить «это так же классно, как у HP» вместо «это так же классно, как у Apple»

В НОМЕРЕ:

8 Ponemon Institute о рисках конечных точек



14 Тема номера: Практика проектной дистрибуции

18 SAP видит потенциал роста в развитии партнерской сети

20 Виртуализация на пути к версии 3.0

22 Защита сетей IPv6 требует нетривиальных решений

26 3D-печать обретает реальные очертания

Украинские корни Alpha Grissin

Эта история о том, как сын украинского офицера из Харькова создал международную компанию с многомиллионным оборотом и о ее выходе на украинский рынок спустя почти 100 лет.

У некоторых людей есть дар предвидеть будущее и инвестировать в новые

области бизнеса. Большинство уверено, что в этом им помогает удача, другие полагают, что главная составляющая

успеха — это стремление рисковать и следовать за новыми тенденциями.

На протяжении всей своей профессиональной деятельности Вассилис Гриссин был на передовой рынка,

виртуозно предугадывая будущие потребности своих клиентов. Как удалось ему, сыну украинского офицера, создать

многомиллионную компанию?

Он не раз проделывал этот магический фокус предсказания будущего: начинал с автомобильного бизнеса, который принес

ему известность; продолжил деятель-

ность на рынке систем кондиционирования, который укрепил его позиции

успешного бизнесмена. Сейчас бизнес Вассилиса Гриссина сосредоточен в

области решений для создания инфраструктуры центров обработки данных,

строительства, он также инвестирует в возобновляемые источники энергии.

Талант дается человеку при рождении. Отец господина Гриссина, Алексей

Гришин — украинец, жил в Харькове и служил в армии офицером. Все пятеро его

братьев погибли во время Октябрьской революции 1917 года. А Алексею удалось

эмигрировать в Грецию. Здесь он познакомился со своей будущей женой

Марианой, молодой критской девушкой, которая перебралась в Афины в поисках

работы. Их встреча произошла случайно в магазине, где работала Мариана, и Алексей сразу влюбился. Они воспитали

двух сыновей — Антониса и Вассилиса. Примечательно, что Вассилис назва-

ли в честь старшего брата Алексея — Василия Гришина, который погиб во время кровавых событий 1917 года.

Детство Вассилиса было непростым. Каждый день приходилось вести борьбу за существование. В юном возрасте он

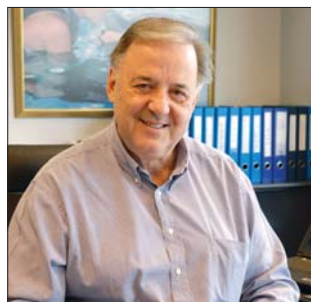
потерял отца и вынужден был взять ответственность за семью на себя, начав

работать с 12 лет.

Первой его официальной работой была автозаправка, где он обслуживал

немногие существующие на то время в Афинах автомобили. Получив первый

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 17 ►



Вассилис Гриссин

40 YEARS SINCE 1971 DELTA

МИРОВОЙ ЛИДЕР ПО СИСТЕМАМ ПИТАНИЯ

МЕГАТРЕИД

Официальный дистрибутор DELTA в Украине

www.megatrade.ua



Розвиток бізнесу потребує оперативності в підключенні додаткового ІТ-обладнання! Необхідно винайти ресурси електроживлення та охолодження для 10 нових серверів вже сьогодні!

Центр обробки даних має обслуговувати користувачів цілодобово без свят та вихідних! Необхідні системи електроживлення та кондиціювання з резервуванням, і щоб в межах виділеного бюджету!

В ІТ галузі і без того достатньо труднощів! Проект ЦОД повинен бути простим на всіх етапах — від формування концепції до розгортання!

ЦОД не має стримувати розвиток бізнесу!

Тільки InfraStruxure пропонує потрібну перевагу цілодобової експлуатаційної готовності без свят та вихідних, високої оперативності та економії за рахунок ефективності

Інженерна архітектура InfraStruxure нового покоління

Центр обробки даних має бути для компанії опорою в її розвитку — чи то є збільшення продажів чи чисельності персоналу — а не ставати на заваді їй зростання. Однак, досить часто бізнес стикається з обмеженням ресурсів систем інженерної інфраструктури. Чи знайдеться в шафах місце для додаткових серверів? Чи вистачить електричної потужності новим ІТ-системам? APC by Schneider Electric вдалося вирішити ці проблеми за допомогою перевіреної практикою високопродуктивної, масштабованої та комплексної інженерної архітектури центру обробки даних InfraStruxure.

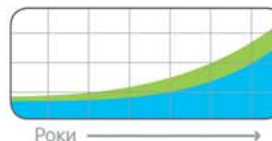
Центри обробки даних InfraStruxure — опора бізнесу!

Ми називаємо центри обробки даних, що побудовані на основі інженерної архітектури InfraStruxure, опорою бізнесу. Що це означає? Все дуже просто. ЦОД можна назвати опорою бізнесу, коли він: знаходиться в експлуатаційній готовності цілодобово без свят та вихідних; постійно працює на найвищому рівні характеристик; йде в ногу за стрімким розвитком бізнесу; на кожному етапі — починаючи з проектування до експлуатації — виходить на все більш високий рівень ефективності використання енергії та здатен розвиватися в гармонії з основною діяльністю компанії. Більш того, модульна інженерна архітектура InfraStruxure дозволяє проектувати інтегроване рішення, яке точно відповідає вимогам сьогодення, і яке легко може бути адаптоване до змін в майбутньому.

Потрібна перевага InfraStruxure

InfraStruxure втілює в життя потрібне задов'язання якісної переваги: найвищий рівень готовності, простоту та оперативність адаптації до змін, яку вимагає бізнес та економію за рахунок ефективного використання енергії. Яким чином можливо бути кращою «опорою бізнесу», не забезпечуючи якості, швидкості і економії одночасно?

InfraStruxure



Центри обробки даних InfraStruxure — опора бізнесу!

- > **Готовність:** Цілодобова робота без зупинок на вихідні та свята завдяки найкращим у своєму класі системам електроживлення відповідального обладнання з модульними блоками розподілу живлення, системам охолодження з теплообмінниками, масимально наближеними до джерела тепловиділення, а також ПЗ з контролю та моделювання змін параметрів інженерних систем
- > **Оперативність:** простота розгортання інженерної інфраструктури в максимально короткі строки. Всі компоненти системи зпроєктовані з урахуванням спільної роботи, а архітектура в цілому розрахована на будь-які найвищі темпи зростання бізнесу.
- > **Ефективність:** за рахунок провідних конструктивних рішень, включаючи триступінчасті інвертори ДБЖ та вентилятори систем кондиціювання з перемінною швидкістю обертання, досягається справжня ефективність використання та економія енергії.
- > **Керованість:** Керуюче ПЗ InfraStruxure Management Software дозволяє відслідковувати та управляти вільними ресурсами і рівнем резервування систем електроживлення та охолодження, а також вільним простором у стійках для оптимального використання ресурсів інженерної інфраструктури центру обробки даних.
- > **Гнучкість:** починаючи зі сумісності шаф з ІТ-обладнанням будь-яких виробників до повної масштабованості по електроживленню та відводу тепла.



БЕЗКОШТОВНО завантажите інформаційні статті впродовж найближчих 30 днів і отримаєте шанс ВИГРАТИ* моноблочний комп'ютер Lenovo® з сенсорним екраном!

Завітайте на сайт www.apc.com/promo та введіть код 856561

Тел.: +38 044 538-1478 • Факс: +38 044 538-1479

APC
by Schneider Electric

Секреты построения СУИБ в банковской сфере

ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО

Принимая во внимание общемировые тенденции постоянного повышения рисков, связанных с обработкой финансовой информации, Национальный банк Украины в конце 2010 года разработал серию стандартов по построению системы управления информационной безопасностью (СУИБ) в банках Украины: СОУ Н НБУ 65.1 СУИБ 1.0:2010 и СОУ Н НБУ 65.1 СУИБ 2.0:2010. Постановлением НБУ №474 от 28 октября 2010 года данные стандарты приняты в качестве обязательных для всех банков Украины, кро-



Дмитрий Петрашук: «СУИБ — это комплекс мер по ИБ, основанный на анализе рисков и процессном подходе»

ме того, установлен 11-месячный срок, в течение которого все банки должны внедрить СУИБ согласно указанным стандартам. Таким образом, НБУ поставил перед банками ответственную задачу по обеспечению требуемого уровня информационной безопасности.



Владимир Стыран: «Эффективность СУИБ на 80% зависит от организационных мер и лишь на 20% — от технических средств».

Чтобы донести до участников финансового рынка используемые компанией подходы и поделиться имеющимся опытом, «БМС консалтинг» провела специализированную конференцию «Построение СУИБ в банке: секреты и подводные камни». Ведущие специалисты и ключевые партнеры компании поделились информацией о том, как организовать проект внедрения СУИБ в финансовой организации, каким аспек-

Оценка угроз

№	Уровень вероятности атаки	Описание
1	Очень низкая	Атака практически никогда не будет проведена. Уровень соответствует числовому интервалу вероятности (0, 0.25)
2	Низкая	Вероятность проведения атаки достаточно низкая. Уровень соответствует числовому интервалу вероятности (0.25, 0.5)
3	Средняя	Вероятность проведения атаки приблизительно равна 0,5
4	Высокая	Атака скорее всего будет проведена. Уровень соответствует числовому интервалу вероятности (0.5, 0.75)
5	Очень высокая	Атака почти наверняка будет проведена. Уровень соответствует числовому интервалу вероятности (0.75, 1)



Процедура внедрения СУИБ в организации

там уделить наибольшее внимание, как вовремя идентифицировать и обойти основные риски.

Пять основных принципов СУИБ: процессный подход, непрерывность, документирование, адекватность защиты, контроль и улучшение. Система управления ИБ базируется на ряде стандартов, среди которых ISO 27001 и ISO 27002, а также СОУ Н НБУ 65.1 СУИБ 1/2.0:2010. Примечательно, говорит Дмитрий Петрашук, директор департамента консалтинга в сфере ИБ компании «БМС консалтинг», что только в странах СНГ стандарты практически приравниваются к закону, в Европе — это лишь свод рекомендаций. Его основная цель: наведение порядка в организации в информационной сфере и снижение рисков.

С чего же начать проект внедрения СУИБ в банке? Дмитрий Петрашук рекомендует, прежде всего, заручиться поддержкой руководства организации. Необходимо начать с подготовки проектного плана, где будет указан бюджет и сроки. Проект построения СУИБ может продолжаться от 6 месяцев до 2—3 лет, в зависимости от масштабов банка. Кроме того, целесообразно вы-

делить положительный эффект от внедрения СУИБ, указав на сокращение затрат на ИБ и снижение рисков.

Одно из частых заблуждений относительно СУИБ заключается в том, что информационную безопасность приравнивают к ИТ-безопасности. Необходимо помнить, что последняя отвечает за безопасность ИТ-систем, в то время как ИБ подразумевает защиту информации в целом. По статистике в 70% инцидентов вовлечены инсайдеры, а 50% инцидентов ними спровоцированы. При этом эффективность СУИБ на 80% зависит от организационных мер и лишь на 20% — от технических средств, — отмечает Владимир Стыран, сотрудник департамента консалтинга в сфере ИБ компании «БМС консалтинг».

Дмитрий Петрашук советует анализировать риски в наборе таблиц, которые можно построить в обычном редакторе типа MS Excel. Однако необходимо помнить, что оценить риск объективно нельзя, всегда будет присутствовать некая доля субъективности. Кроме того, нельзя оценивать риски единолично, необходимо привлекать экспертов.

Cisco расширяет набор продуктов для SMB

ДЖЕФФРИ БЕРТ

Cisco традиционно воспринималась как поставщик ИТ для крупных заказчиков, но в последние годы у компании появилось желание расширить присутствие в сегменте SMB за счет охвата небольших предприятий, стремящихся повысить производительность своей ИТ-инфраструктуры.

Североамериканский вендор анонсировал дополнения к продуктовым линейкам Connect и Secure, которые, по словам представителей компании, позволят небольшим фирмам обеспечить своим сотрудникам более легкий и безопасный доступ к необходимому им контенту. Этот шаг является продолжением инициативы Cisco под названием Bordless Network, направленной на предоставление сотрудникам доступа к корпоративной сети в любое время, из любого места и с любого устройства.

В числе представленных новинок — линейка Ethernet-коммутаторов нижнего ценового класса 200 Series Smart Switches, сетевой защитный экран и служба резервного копирования для систем хранения. Кроме того, Cisco обнародовала новую схему финансирования для SMB.

«Мы продолжаем преобразование нашей линейки коммутаторов нижнего класса за счет добавления продуктов Cisco 200 Series, — сказал Ян Пеннелл, сопредседатель Small Business Council компании Cisco. — Это очередное доказательство нашей приверженности стратегии продвижения на рынок малого бизнеса для удовлетворения запросов партнеров и заказчиков».

Новые управляемые коммутаторы, дополняющие портфель Connect, просты в установке и управлении. Как заявляет Cisco, с их помощью SMB-компании могут строить сети, позволяющие сотрудникам, применяющим ПК и мобильные устройства, обращаться к совместно используемому контенту.

Новый сетевой экран RV220W предназначен для небольших офисов, которым требуется повышенный уровень безопасности при работе с беспроводными устройствами. Этот продукт позволяет SMB-компаниям увеличить производительность сети до уровня 1Gigabit Ethernet, обеспечивает функции hybrid VPN и дает возможность использовать службу веб-защиты Cisco ProtectLink.

Cisco также расширяет набор средств защиты для линейки NSS300 Series Smart Storage, предлагая онлайн-услугу резервного копирования Mozy. SMB-компании могут выбирать, как выполнять резервное копирование: в локальном или в гибридном (локальном и онлайн-режиме) режимах. Оба решения — и локальное и гибридное — управляются из единого интерфейса.

Компания также хочет упростить SMB-заказчикам покупку своих продуктов. Через финансовое подразделение Cisco Capital она предлагает 3%-ный трехлетний кредит в США и беспроцентный кредит в Европе и Канаде. По словам Кристины Сноу, президента Cisco Capital, цель этой инициативы — предоставить небольшим предприятиям возможность купить нужную технологию.

Коммутаторы 200 Series стоимостью от 287 долл. доступны во всех странах мира. Сетевой экран RV220W, цена которого начинается от 363 долл., сейчас продается в США и Канаде, а в конце текущего квартала появится и в других странах. Smart Storage стоит от 913 долл., SMB-компании могут дополнительно приобрести услугу Mozy стоимостью от 145 долл. в год для пространства в 25 Гб.



Этапы процесса управления рисками

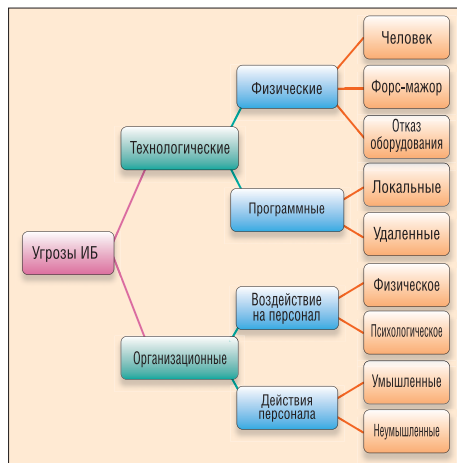


Схема алгоритма оценки угроз

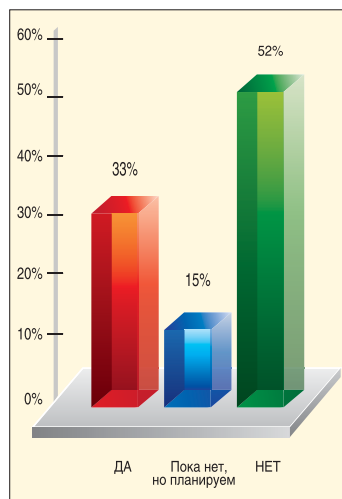
СОДЕРЖАНИЕ

НОВОСТИ

- 1 EMC и VMware: курс на гибридные облака
- 1 HP хочет стать новой Apple
- 1 Украинские корни Alpha Grissin
- 3 Секреты построения СУИБ в банковской сфере
- 3 Cisco расширяет набор продуктов для SMB

БЕЗОПАСНОСТЬ

- 8 Риск — благородное дело?



ПРАКТИКА ПРОЕКТНОЙ ДИСТРИБУЦИИ

- 14 «Мегатрейд»: зарабатывать на компетенциях

- 15 Дистрибутор с добавленной ценностью

- 16 Alpha Grissin: «Я вижу большой потенциал рынка в Украине»

ИТ-БИЗНЕС

- 18 Потенциал роста — в развитии партнерской сети
- 19 «Наше основное направление — информационная безопасность»

ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

- 20 Виртуализация на пути к версии 3.0
- 21 Клиент VDI совершенствует виртуализацию ПК

СВЯЗЬ И СЕТЕВЫЕ РЕШЕНИЯ

- 22 AirMagnet Survey Pro 8.0 ускоряет планирование сетей Wi-Fi
- 22 Как защитить сети IPv6

КОРПОРАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ

- 24 Как упростить разработку мобильных бизнес-приложений
- 24 Оборудование в форме сервиса

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

- 26 Визуальные перспективы
- 26 3D-производство на любой бюджет

НОВОСТИ

ВНЕДРЕНИЯ

iB2: семь счетов — одна карточка!

«Пиреус» банк предлагает новую услугу: теперь клиенты могут привязать все свои счета к одной платежной карточке и управлять размещенными на счетах средствами через банкомат. Это удобное нововведение стало возможно благодаря внедрению подсистемы iB2, разработанной специалистами компании CS.

iB2 позволяет банку работать с текущими и карточными счетами клиентов в режиме «единого счета» и обеспечивает интеграцию автоматизированной банковской системы с фронт-офисной и бэк-офисной частями карточной системы в online режиме при выполнении операций с карточными счетами. А для клиента банка это означает, что вместо того, чтобы носить с собой целую «колоду» пластиковых карточек, которые раздувают бумажник и создают массу неудобств, теперь можно обойтись всего одной карточкой!

К одной карточке клиент может привязать до семи счетов: текущий, пенсионный, зарплатный, сберегательный и другие счета, открытые в банке «Пиреус». Владелец карты может осуществлять переводы между этими счетами, снимать наличность, получать информацию об остатках и движении средств в любое время, не заходя в отделение банка.

Удобства, которые обеспечивает iB2, оценили и другие банки: сейчас подсистема находится на этапе внедрения еще в нескольких банковских учреждениях Украины. И, возможно, не за горами те времена, когда в бумажниках клиентов любого украинского банка будет храниться всего одна платежная карточка.

Компания CS специализируется на разработке, внедрении, комплексном сопровождении и развитии систем автоматизации банков и страховых компаний. Сегодня CS является единственным в Украине разработчиком банковского ПО, имеющим статус Oracle Platinum Partner.

ВИРТУАЛИЗАЦИЯ

Менталитет стал на пути гибридных «облаков»

Консервативность взглядов сотрудников ИТ-департаментов, а вовсе не недостаток уверенности в технологии — вот главная причина, способная затруднить массовое распространение «облачных» вычислений. К такому выводу пришли авторы исследования, проведенного компанией IDC при поддержке VMware Inc.

Согласно отчету IDC «Кратчайший путь к успеху гибридных «облаков»: изменение мышления ИТ-специалистов», следующие два года обещают стать переломными с точки зрения внедре-

ния «облачных» вычислений в Европе. Каждая третья компания рассматривает их как «жизненно необходимый» компонент своей ИТ-стратегии на этот год. IDC прогнозирует, что расходы на коммерческое использование публичных «облаков» в регионе EMEA к 2014 году достигнут 18,8 млрд.

Однако распространение «облачных» вычислений как реальной альтернативы традиционной модели предоставления ИТ-услуг станет возможным только в случае преодоления технологических и внутренних организационных барьеров, предостерегают авторы исследования. Большая часть технических сомнений относительно частных «облаков» уже рассеяна. Все меньшее число компаний отказывается от внедрения «облачных» вычислений из-за неуверенности в способности «облаков» удовлетворить их требования в плане безопасности, производительности и доступности ресурсов. В качестве возможного препятствия к внедрению новой технологии теперь рассматриваются внутренние.

К их числу исследователи относят психологические барьеры, связанные с осознанием того, что данные и приложения физически находятся где-то «вовне», а также размытые роли специалистов, отвечающих за инфраструктуру и приложения, которое грозит потенциальным конфликтом внутри ИТ-департамента. Переход к «облакам» также создает давление на СТО и ИТ-персонал, которым приходится повышать результативность и экономическую эффективность предоставляемых ИТ-сервисов, чтобы не уступать внешним поставщикам услуг.

Исследования

Тактическая сеть карманных ПК

Солдатские КПК, связанные в тактическую армейскую сеть Joint Battle Command — Platform Handheld, обеспечат их владельцам уникальное преимущество — на них удастся отобразить невиданную ранее информацию: наподобие подробных цифровых карт их местонахождения своих и чужих сил в реальном времени. Подрядчик General Dynamics выбрал в качестве прототипа КПК защищенную модель тактического компьютера GD300 с GPS-навигатором. машинка работает под Android, оснащена 256 Мб DDR- и 8 Гб флэш-памяти, и крепится на руке наподобие часов. Вытянутый монитор 3,5" демонстрирует изображения в разрешении 800x480 точек. Софт аппарата расширяется средствами стыковки с последними моделями программируемых радиостанций и спутниковыми системами. На выпуск 40 прототипов к сентябрю 2011-го выделено \$2,3 млн.

Новости вашей компании, мнения о наших публикациях, приглашения на конференции и семинары, ваши пожелания высылайте по адресу: press@skukraine.com

АНОНСЫ

- Тема номера: «Обеспечение безопасности в виртуальных средах»
- Интервью с Олегом Боднаром, директором представительства Cisco Systems в Украине
- У нас в гостях — Евгений Уткин, президент и председатель совета директоров KM Core, и Александр Кардаков, председатель наблюдательного совета «Октава Капитал»

УПОМИНАНИЕ ФИРМ В НОМЕРЕ

Фирма	Стр.	Fujitsu	6, 15	Ponemon	8
Adobe	12	Gartner	6	SAP	18
AirMagnet	22	Google	12, 26	Sony	15
Alpha Grissin	16	Hitachi	15	Sybase	18
Alpha Grissin Infotech SA	1	HP	1, 6, 15, 24	TrippLite	15
AMD	6	Huawei	15	Veeam Software	15
APC	15	IBM	6, 15	VMware	1, 4, 12, 15, 20
Apple	1, 12	IDC	4, 20	Wintek	15
Blue Coat Systems	22	Intel	6	Альфа Гриссин	
BusinessObjects	18	lomega	15	Инфотек Украина	16
Christie	26	Ironport	15	БМС Консалтинг	3, 26
Cisco	3, 15	iSuppli	15	ИТ Ленд	19
CS	4	LANDesk	15	Киевстар	18
Dell	6, 15	Lenovo	15	Мегатрейд	14
Emerson Network Power	1, 16	LogLogic	19	МУК	15
EMC	1	Lumension	8	Октава Капитал	14
Fluke Networks	22	Microsoft	12, 18, 20, 26	Пиреус банк	4
Ford	1	Ncomputing	15		
Fortinet	15	Oracle	4, 6, 12, 15		
		Panasonic	1		

КОМПЛЕКСНІ РІШЕННЯ для побудови ЦЕНТРІВ ОБРОБКИ ДАНИХ



Компанія «МЕГАТРЕЙД»

є офіційним дистрибутором в Україні провідних світових ІТ-виробників:

• Телекомунікаційні шафи:

Conteg
Schroff
Panduit

• Системи безперервного електроживлення:

Eaton
Delta

• Активне мережне обладнання:

Cisco
Alcatel-Lucent
Aten
RAD

• Системи охолодження та вентиляції:

Stulz

• Системи резервного електроживлення:

Europower
Gesap
Inmesol

• Серверне обладнання та системи збереження даних:

IBM
Cisco

• Кабельні системи та аксесуари:

AMP Netconnect
Panduit

• Програмне забезпечення:

Microsoft
Oracle
Parallels

З повним переліком ІТ-виробників, офіційним дистрибутором яких є компанія «МЕГАТРЕЙД», Ви можете ознайомитися на сайті www.megatrade.ua



МЕГАТРЕЙД
СПЕЦІАЛІЗОВАНИЙ ІТ-ДИСТРИБУТОР



Найбільший український
спеціалізований ІТ-дистрибутор

Вул. Смоленська, 31-33, корп. 3, Київ, 03005, Україна
т.: +380 44 538 00 06, ф.: +380 44 538 00 16
E-mail: office@megatrade.ua
www.megatrade.ua



Учредитель «Пеликан
Паблішинг»

Издатель
ООО «СК Украина»

Директор
НАТАЛЬЯ ПРОЦЕНКО

Редакция

Редакционный директор
СЕРГЕЙ МИШКО

Главный редактор
ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО

Над номером работали:

ВЛАДИМИР БОЙКО
ОЛЕГ ЕРМОЛЕНКО

Литературный редактор
ИРИНА МИЩЕНКО

Главный дизайнер
КСЕНИЯ БАСЕНКО

Тел./факс: (044) 361-70-57
E-mail: press@skukraine.com

Отдел рекламы

Менеджер по продажам
ВАЛЕРИЯ ДОНСКАЯ

Тел./факс: (044) 361-70-57
E-mail: advertisting@skukraine.com

Распространение

(044) 361-70-57

© «Пеликан Паблішинг», 2011
04050, Украина, Киев,
Гоголевская, 49, офис 30

PCWEEK/Ukrainian Edition.

Газета печатается по
лицензионному соглашению
с компанией

Ziff Davis Publishing Inc.
Перепечатка материалов
допускается только
с разрешения редакции.
За содержание рекламных
объявлений редакция
ответственности не несет.
Editorial items appearing in
PCWeek/UE that were
originally published in the U.S.
edition of PCWeek are the
copyright property
of Ziff Davis Publishing Inc.
Copyright 2011 Ziff Davis Inc.
All rights reserved. PCWeek
is trademark of Ziff Davis
Publishing Holding Inc.

Газета зарегистрирована
Государственным комитетом
телевидения и радиовещания
Украины.

Свидетельство о
регистрации № 9892 от
27.05.05

Печать: ПрАТ «Издательство
«Киевская Правда»
04136, г. Киев,
ул. М. Гречко, 13
тел./факс: (044) 422 57 75

PCWeek/UE выходит
один раз в две недели.
Распространяется
по подписке.

Тираж 10 000 экземпляров

EMC и VMware...

◀ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

зарождения и много лет последовательно
говорила к активному участию в претво-
рении ее на практике. Несомненно, при
этом он имел в виду приобретение в начале
2004-го компании VMware, которая тогда
выглядела хотя и уже довольно сильным
и перспективным, но все же стартапом.

Напомним, что после экономического
кризиса начала прошлого десятилетия
EMC предприняла серьезные усилия
по модификации бизнеса с целью укреп-
ления своей позиции на ИТ-рынке. В
частности, за счет приобретения целого
ряда специализированных нишевых соф-
тверных компаний корпорация смогла
серьезно изменить свой имидж произво-
дителя почти исключительно аппарат-
ных средств хранения данных и войти в
состав элитной группы платформенных
ИТ-вендоров. При этом наблюдатели
единодушно говорят, что самой удачной
сделкой EMC за всю ее историю стала
покупка VMware в начале 2004 г. за не-
много большую даже по тем временам
сумму в 635 млн. долл., отмечая при этом
мудрость решения о том, чтобы приоб-
ретенная компания продолжила работу
в качестве самостоятельного ИТ-игрока.

По мнению EMC, предприятия в
целом уже прошли фазу консолидации
своих ИТ-ресурсов на основе виртуали-
зации и начинают широко использовать
эту технологию для поддержки крити-
чески важных для бизнеса приложений.
Теперь им предстоит новый этап «путь-
шествия в облака», в ходе которого пере-
ход к модели «ИТ как услуга» позволит
им сместить акценты на применение
новых технологий вместо поддержания
существующей инфраструктуры.

«У нас уже имеются сильные позиции
в области хранения данных, в том чис-
ле в облачном варианте, но теперь всю

свою стратегию мы сосредотачиваем на
том, чтобы стать компанией, предоставля-
ющей более широкий спектр облачных
сервисов, — отметил Джо Туччи. — Наша
компания в последние годы существенно
обновила, расширив линейку продуктов
для хранения, защиты, анализа информа-
ции и управления данными, что позволяет
нам предоставлять комплексные решения
для облаков». Он подчеркнул, что основ-
ной моделью на рынке должна стать схема
гибридных облаков, когда предприятия
будут использовать как внутреннюю, так
и внешнюю облачную инфраструктуру,
гибко перемещая по мере необходимости
решение своих задач в этой комплексной
вычислительной среде.

Эти соображения на брифинге допол-
нил CEO VMware Пол Мариц, сообщив,
что имеющиеся у его компании про-
граммные продукты уже сейчас позво-
ляют трансформировать существующие
ИТ в вариант виртуальных центров об-
работки данных, но при этом он подчер-
кнул, что для эффективного использова-
ния облаков нужна разработка нового
поколения приложений, ориентирован-
ных именно на такие модели. Кроме то-
го, он отметил растущие возможности
использования виртуализации на мо-
бильных устройствах в рамках создания
единого рабочего ИТ-пространства для
сотрудников предприятия.

Правда, сама EMC основной акцент,
по-видимому, будет все же делать на
традиционную для себя сферу хране-
ния данных. Руководитель подразделе-
ния продуктов для информационной
инфраструктуры Патрик Гелсинджер
отметил, что интеграция средств хра-
нения EMC и технологий виртуализа-
ции упрощает клиентам решение задач
управления данными. По его мнению,
в широком спектре продуктов EMC
пока нет технологии блочной деду-
бликации данных, но она появится в
портфеле компании во второй поло-

вине 2011 г. При этом он пояснил, что
наряду с расширением возможностей
виртуального хранения данных EMC
будет целенаправленно двигаться к
тому, чтобы предоставлять клиентам
средства хранения данных низкого
ценового уровня.

Говоря о перспективах ИТ-рынка
в целом, Джо Туччи сказал, что EMC
прогнозирует рост в 2011-м на 5—7%,
больше склоняясь к верхней границе (по
оценкам Gartner, в текущем году ожида-
ется рост ИТ-продаж на 6,6%). По мнени-
ю руководителя EMC, основная часть
новых расходов на ИТ в наступившем
году будет сосредоточена в направле-
ниях серверной виртуализации, задач
безопасности, моделей облачных вычис-
лений, перехода на Windows 7, а также
виртуализации настольных систем.

*На прошедшей три года назад еже-
годной корпоративной конференции
EMCWorld'2008 сам термин Cloud во-
обще не использовался.

НР хочет...

◀ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

2010-го ее доля сократилась из-за
спада спроса на мини-ноутбуки в
США и роста интереса потребителей к
планшетам, таким как Apple iPad и
Samsung Galaxy Tab, с которыми будет
конкурировать новый планшет НР на
базе WebOS.

«Это наша вина, — сказал Апотекер. —
Мне кажется, что в последние годы
НР заявляет о себе не так активно,
как могла бы». Представив новый
планшет, НР хочет исправить эту си-
туацию. Время покажет, найдут ли
потребители TouchPad таким же при-
влекательным, как iPad и элегантные
устройства на базе Android компаний
Samsung, HTC и др.

НОВОСТИ

ИТ-БИЗНЕС

Gartner: рынок серверов вернулся к росту

Компания Gartner подвела окончатель-
ные итоги 4-го квартала и 2010 г. в целом
на мировом рынке серверов. В последнем
квартале года поставки увеличились от-
носительно Q4'2009 на 6,5%, в деньгах
рынок вырос на 16,4%.

По поставкам в штуках лидерство в
4-м квартале сохранила HP, в годовом

измерении она увеличила отгрузки на
6,9%. Компания увеличила поставки
x86-серверов на 7,1%, выручив за них
на 20,0% больше, чем в тот же период в
2009 г. (см. табл. 2).

Наиболее высокими темпами в Q4'2010
продажи серверов росли в Северной
Америке (на 24,5%), в Азиатско-
Тихоокеанском регионе (на 22,4%) и в
Латинской Америке (на 12,3%). Регион
EMEA показал рост на 10,4%, в Японии
отмечен спад на 4,4%.

Продажи на мировом рынке серверов в 2010 г. (в долл.)

Компания	2010	Доля рынка в 2010	2009	Доля рынка в 2009	Динамика Y/Y
HP	15,332,765,040	31.4%	12,892,126,551	29.9%	18.9%
IBM	15,045,308,591	30.8%	13,771,714,540	32%	9.2%
Dell	7,187,356,464	14.7%	5,472,746,063	12.7%	31.3%
Oracle	3,095,981,831	6.3%	3,762,609,892	8.7%	(17.7%)
Fujitsu	2,141,541,849	4.4%	2,037,072,203	4.7%	5.1%
Прочие	5,990,286,849	12.3%	5,149,979,775	12%	16.3%
Всего	48,793,240,624	100%	43,086,249,024	100%	13.2%

Источник: Gartner, февраль 2011

Таблица 1

Поставки на мировом рынке серверов в 2010 г. (в шт.)

Компания	2010	Доля рынка в 2010	2009	Доля рынка в 2009	Динамика Y/Y
HP	2,798,773	31.7%	2,386,201	31.5%	17.3%
Dell	2,070,118	23.4%	1,706,721	22.6%	21.3%
IBM	1,155,451	13.1%	1,024,054	13.5%	12.8%
Fujitsu	289,782	3.3%	243,967	3.2%	18.8%
Oracle	162,340	1.8%	237,405	3.1%	(31.6%)
Прочие	2,359,128	26.7%	1,965,991	26%	20%
Всего	8,835,593	100%	7,564,340	100%	16.8%

Источник: Gartner, февраль 2011

Таблица 2

Eaton BladeUPS.

Масштабируемые решения
для экологичного
центра обработки данных



Powering Business Worldwide

www.eaton.com/powerquality

Сервисные центры

Гарантийное и послегарантийное обслуживание оборудования Eaton на территории Украины осуществляется через сеть авторизованных сервисных центров.

Киев Мегатрейд-сервис +380 44 538 00 06
(Координатор сервисной сети)

Днепропетровск	Фирма «ВИСТ»	+380 44 4015544
Донецк	ООО «НПП АМИ»	+380 62 3450192
Житомир	ССТ	+380 41 2418420
Запорожье	Рома-Сервис	+380 61 2125169
Ивано-Франковск	Технополис	+380 342 501222
Киев	DataLux Сервис	+380 44 4961790 (91,92)
Киев	ООО «БМС Сервис»	+380 44 4015544
Львов	Сервис компьютерной техники	+380 32 2440430
Одесса	Неолджики	+380 48 7283728
Севастополь	Компасс-АйТи	+380 69 2452060
Сумы	НПФ Деменс Компьютер	+380 54 2601111
Харьков	Эксервис-М	+380 57 7141313
Черкассы	Мегастайл	+380 47 2540150

Высокая энергоэффективность в масштабируемых решениях

Системы на базе ИБП Eaton BladeUPS – новое революционное решение по защите электропитания ответственного оборудования, позволяющее наращивать систему от 12 кВт до 60 кВт и размещать ее в стандартной 19" стойке. Одними из важнейших преимуществ ИБП Eaton BladeUPS являются надежность, модульность, компактность и чрезвычайно малое тепловыделение, что позволяет устанавливать ИБП внизу стойки, гарантируя защиту от характерного для традиционных систем перегрева защищаемого оборудования.



МЕГАТРЕЙД
СПЕЦИАЛИЗОВАННЫЙ ИТ-ДИСТРИБУТОР

Официальный дистрибутор EATON в Украине
ул. Смоленская, 31-33, корп. 3, Киев 03005, Украина
т.: +380 44 538 00 06, ф.: +380 44 538 00 16
E-mail: office@megatrade.ua
www.megatrade.ua

Риск — благородное дело?

Если вы беспокоитесь о способности вашей организации предотвращать кибератаки или обеспечить их видимость среди конечных точек, вы не одиноки. В исследовании института Ponemon «Уровень риска конечных точек», организатором которого является Lumenis, ИТ-руководители признают, что люди, процессы и необходимые для борьбы с изменяющимися факторами ИТ-рисков технологии недостаточно финансируются и поддерживаются своевременными политиками безопасности. В результате, организации тратят драгоценное время и деньги, продолжая подвергать свои ИТ-ресурсы неоправданному риску.

Основным выводом данного исследования является то, что несмотря на повышение доступности новых технологий для уменьшения рисков конечных точек, 64% опрошенных респондентов отмечают, что их сети не стали более безопасными по сравнению с прошлым годом. Более того, 48% респондентов подтвердили рост операционных расходов, и главной причиной этого является увеличение инцидентов, связанных с вредоносным кодом. 59% ИТ-руководителей, которые говорили о повышении расходов, упомянули, что вредоносный код является очень важным и значимым фактором в этом увеличении.

Кроме того, под фокус атак вредоносного кода все больше попадают приложения сторонних разработчиков, веб-приложения и возрастающее количество мобильных пользователей, привыкших к неограниченному доступу к корпоративной сети. Всеотмечают, что ИТ-организации сталкиваются с конечными точками, которые очень уязвимы. И они имеют ограниченную видимость этих узлов сети для настоящего и эффективного снижения риска сетевого вторжения. Несмотря на это, они вооружены несоответствующими технологиями или обладают неэффективными политиками на местах, не позволяющими делать изменения.

56% респондентов этого исследования активно вовлечены в деятельность ИТ-отделов своих организаций, 51% являются менеджерами или занимают высшую позицию в организации, 50% подчиняются непосредственно директорам по информационным технологиям (CIO) и 21% — директорам по информационной безопасности (CISO). 28% опрошенных работают в сфере ИТ-безопасности, 22% — в отделе управления ИТ и 21% в области ИТ-менеджмента.

Целью данного исследования было определить насколько компании эффективны на сегодняшний день в процессе защиты своих конечных точек и что они считают самым большим препятствием на пути снижения уровня рисков. Учитывая объем и серьезность атак на конечные точки, легко понять почему респонденты не уверены в способности управлять этими рисками. В частности, организации, участвующие в исследовании, классифицируют такие типы угроз следующим образом:

- 62% респондентов говорят о более чем 50 вредоносных инцидентов ежемесячно. В среднем, организации каждый день подвергались одной или более атаке вредоносного кода.
- 98% подверглись вторжению в сеть вируса или другого вредоносного кода.
- 95% имели инциденты, связанные с кражей ПК или других устройств.
- 89% потеряли важные данные из-за неаккуратности действий сотрудников компании и 61% потеряли конфиденциальную информацию из-за намеренных действий со стороны инсайдеров.

Организации также понимают, что среда информационного риска непостоянна. Меньшую озабоченность вызывают угрозы центров обработки данных, операционных систем и сетевых инфраструктур. Число потенциально смертоносных и трудно обнаруживаемых кибератак вредоносным кодом растет. К другим сложно управляемым рискам относятся риски, которые создаются сотрудниками компаний. Они становятся все более мобильными, работают из удаленных мест и загружают приложения сторонних производителей.

К сожалению, участники данного исследования, кажется, и не подозревают, что у них есть арсенал, направленный на борьбу с этой новой средой рисков. Люди, процессы и технологии, поддерживаемые адекватными бюджетами — редкость. Они также считают, что существующие антивирусные и антивредоносные технологии могут быть более эффективными.

Исследование также обнаружило, что используемые технологии не всегда рассматриваются респондентами как наиболее эффективные. Пример, более половины используют системы определения вторжений (intrusion detection) и системы устранения и управления уязвимостями (patch & remediation) (57% и 53% соответственно), но только 19%, уверены, что системы определения вторжений являются наиболее эффективными для снижения рисков и

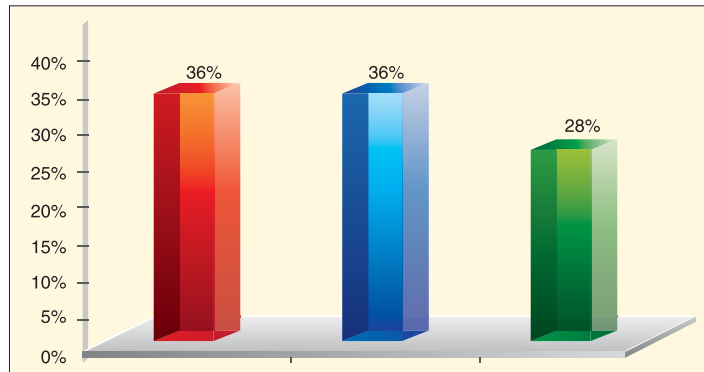


Диаграмма 2: Ваша ИТ сеть более защищена по сравнению с прошлым годом?

38% считают, что системы устранения и управления уязвимостями являются таковыми.

С другой стороны, 70% пользователей отметили, что оценка уязвимостей (vulnerability assessment) является одним из наиболее эффективных средств

ных точек. Вариантом «Да» респонденты отмечают положительный в работе опыт (см. диаграмма 1).

В общем, отвечая на 7 основных, все отметили негативный опыт нехватки бюджетов и знаний персонала в области защиты конечных точек. Самый низкий уровень

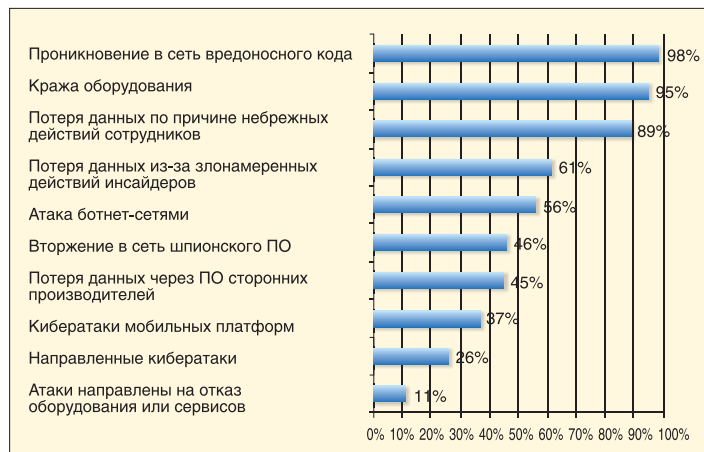


Диаграмма 3: Какие из следующих инцидентов произошли в течение этого года?

для уменьшения ИТ-рисков, но лишь чуть более половины (51%) используют данный подход. Другие технологии, которые считаются одними из самых эффективных решений, пока почти не развинуты, включая применение белого списка — whitelisting (используют только 29%), управление конечными точками и платформы с пакетным набором средств безопасности (используют 40%).

согласных (37%) относится к отсутствию недостаточных ресурсов для минимизации рисков конечных точек. Почти столько же (38%) согласны с тем, что управление безопасностью конечных точек в их организации отлично организовано. Кроме того, только 39% согласны с тем, что существующая технология «черных списков» (пример — антивирусы) является эффективной в управлении рисками конечных точек.

Также исследование определило — большинство респондентов предполагают, что конечные точки в их организациях уязвимы перед атаками. Как показано в диаграмме 2, 64% опрошенных

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 10 ►

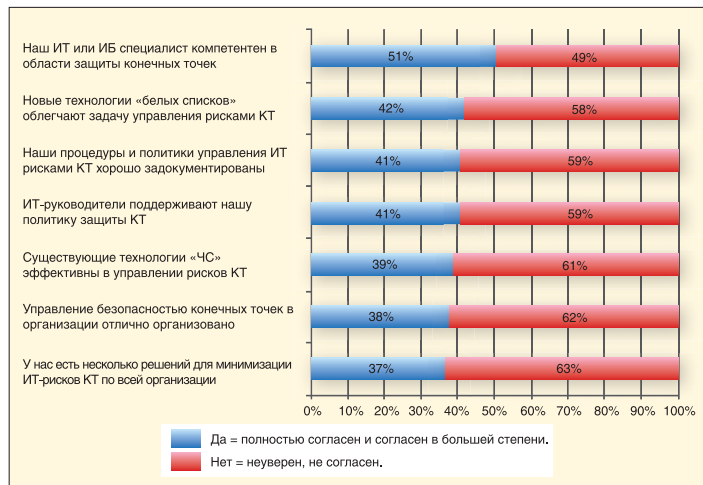


Диаграмма 1: Компетентность в области защиты конечных точек

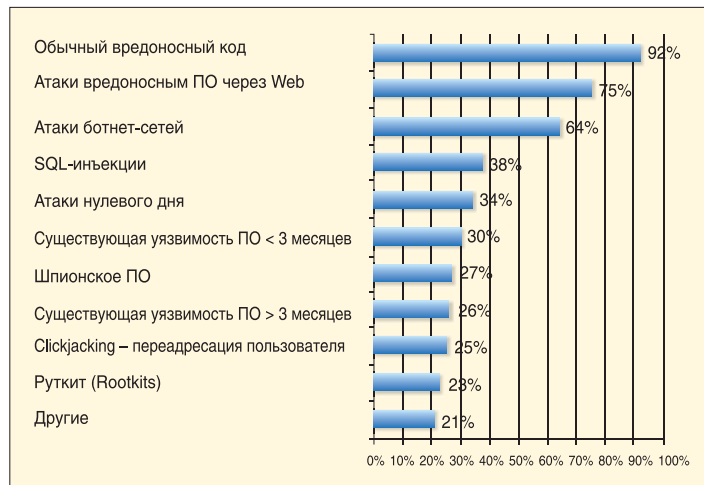


Диаграмма 4: Какие инциденты происходили чаще в вашей сети?

МУК – проектный дистрибьютор сетевого оборудования HP

HP Networking – старый/новый игрок на рынке производителей сетевого оборудования.

Всем известный ранее бренд HP ProCurve – стал HP Networking! С чем это связано?

В 2010 году завершился процесс покупки компанией Hewlett – Packard компании 3COM, под логотипом которой объединялись давно известные на украинском рынке бренды: 3COM (оборудование для построения локальных сетей), H3C (флагманская линейка сетевого оборудования для крупных предприятий, границы сети/уровня ЦОД) и TippingPoint (оборудование для обеспечения сетевой безопасности).

Данное событие буквально произвело трансформацию мирового сетевого рынка.

В итоге мы получили законченную линейку LAN, WAN, Wireless, Network Security & Management продуктов под задачи любого уровня сложности от SMB до построения корпоративных сетей и центров обработки данных.

Что выделяет HP Networking среди остальных производителей сетевого оборудования?

- Инновационная компания. 10% годового дохода инвестируется в R&D.
- Лидер в сегменте корпоративных сетей (Gartner Magic Quadrant).
- Поставщик сетевых решений построенных на основе открытых стандартов. Совместимость с другими производителями.
- Пожизненная гарантия. HP Networking является единственным сетевым вендором предоставляющим пожизненную гарантию. Опционально расширенная гарантия и сервис HP CarePack.
- Проверенная надёжность и безопасность.
- Быстрая окупаемость инвестиций в сетевую ИТ-инфраструктуру.

МУК – классика дистрибуции.

Основное направление деятельности МУК – дистрибуция сетевого оборудования, компьютерной и серверной техники. В своей работе с клиентами компания использует модель чистой дистрибуции и осуществляет продажи исключительно через диллерскую сеть, которая составляет свыше 600 компаний во всех регионах Украины.

МУК – проектный дистрибутор HP!

Базисом проектной дистрибуции по направлению сетевого оборудования в компании МУК является высококвалифицированный, как сейловый, так и инженерный персонал департамента сетевых проектов, имеющий богатый опыт.

Всесторонняя поддержка партнерских продаж подкрепляется еще и обширным складом проектного оборудования, а также демо-оборудования, которое может предоставляться партнерам и их заказчикам на тест и демонстрацию работоспособности предлагаемого решения.

Всегда готовы помочь с определением потребностей, формированием технического задания, консультированием, подбором оборудования и спецификаций в проектах на HP Networking.

Департамент сетевых проектов является одним из важных структурных подразделений МУК и в своей работе полностью руководствуется принципом предоставления дистрибутором дополнительных услуг, что подтверждается инвестициями в развитие и сертификацию специалистов.

Учебный центр МУК – Тренинг-Партнер HP в Украине. В настоящее время партнерам и заказчикам HP в СНГ предложено 27 сертификационных курсов корпорации по 8-ми направлениям авторизации. В рамках обучения по HP Networking предлагаются курсы для подготовки инженеров и широкопрофильных специалистов.

Преимущества работы с МУК и HP Networking:

- ✓ Постоянно пополняемый склад, как по ассортименту, так и по количеству;
- ✓ Конкурентное ценообразование;
- ✓ Оперативность ответа на запросы и максимальное содействие партнеру;
- ✓ Гибкость финансовых условий: стандартные и проектные кредитные линии;
- ✓ Постоянное проведение промо-программ и акций;
- ✓ Наличие собственного сервисного центра;
- ✓ Наличие собственного учебного центра;
- ✓ Осуществление технической поддержки продаж;
- ✓ Создание оптимальных проектных решений и помощь в аргументации правильности выбора перед заказчиком;
- ✓ Помощь и советы по настройке сетевого оборудования.

МУК всегда готов предоставить на тестирование сетевое оборудование HP:

- ✓ Комплекты беспроводного оборудования HP MultiService Mobility;
- ✓ Управляемые коммутаторы.



«Тяжеловесы» – HP Networking!

Бойтесь конкуренты!

Флагманская «А»серия коммутаторов и маршрутизаторов HP – сильна и превосходна.

Модульные коммутаторы A-series.

A7500\A9500\A12500

- ✓ Позиционирование – уровень Core/DataCenter
- ✓ Высокопроизводительная коммутация – 2.2 Vppsforsforwarding (6.66Tbps)
- ✓ До 512 10GE или 864 GE портов
- ✓ Архитектура обеспечивает защиту инвестиций – 40/100G, FCoE
- ✓ Виртуальная фабрика из нескольких коммутаторов (RRPP, IRF *)
- ✓ Высокая доступность ЦОД / Модули с горячей заменой
- ✓ Единое ПО управления Comware OS
- ✓ Высокопроизводительные прикладные модули OSN
- ✓ Производительность и масштабируемость в 2 раза выше, чем у аналогичных решений конкурентов
- ✓ Благодаря 2-х кратной производительности – 50% экономия электроэнергии



Крупное ядро, агрегация ЦОД с непревзойденным сочетанием производительности, плотности, функциональности и стоимости

Мульти-сервисные 10G маршрутизаторы A-series. A6600\A8800

- ✓ Позиционирование – уровень Ядро/Агрегация/Головные офисы компаний
- ✓ Общая архитектура во всех линейках, единое ПО, понятный подбор модулей
- ✓ Поддерживает различные функции MPLS: Layer 3 VPN, VLL, VPLS / H-VPLS, Layer 2 VPN, MPLS TE / ФПП, и т.д.
- ✓ Обеспечивает высокую функциональность: мягкая перезагрузка, BFD, NQA, IP FRR, TE FRR, VRRP / VRRPE и т.д.
- ✓ Расширенные firewall, QoS, NAT / PAT и NetStream особенности
- ✓ Поддержка 32768 многоадресных маршрутов и мультикаст функций, таких как, распределенный мультикаст VPN
- ✓ «Лучшие в своем классе» – цена-качество
- ✓ Встроенные средства безопасности
- ✓ Расширенная архитектура мультипроцессорности и интегрированная поддержка приложений
- ✓ Независимые интерфейсные платы и сервисные лезвия

Ощутите все преимущества работы с МУК по направлению сетевого оборудования HP Networking, как в розничном, так и в проектом сегментах!

Дополнительная информация на сайте МУК http://muk.com.ua/catalog/network/netw_hp/
По всем вопросам просьба обращаться к своим ведущим менеджерам по адресу: mail to: HPnet@muk.com.ua

Украина, г.Киев 03151, ул. Донецкая 16/2.
тел: (044) 492-29-29, 594-98-98 (многоканальный)
сервис-центр: (044) 492-29-09, 594-97-97
факс: (044) 490-51-71 www.muk.ua

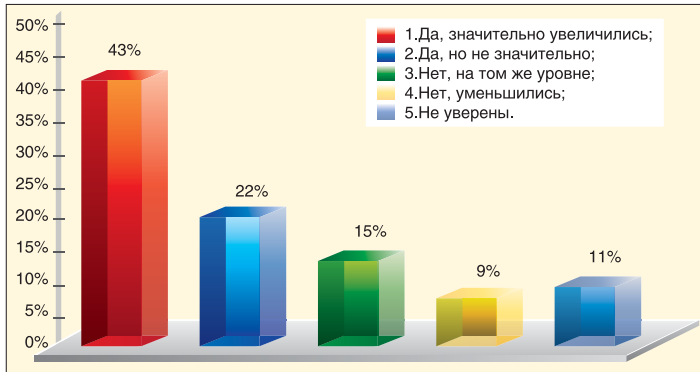


Диаграмма 5: Инциденты, связанные с вредоносным кодом, увеличились за последний год?

Риск...

▶ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 8

ных декларируют «ИТ-сеть нашей организации защищена меньше в сравнении с прошлым годом или сомневаются в этом» (36% + 28%).

Как показано в Диаграмме 3, организации столкнулись с различными инцидентами, которые угрожают целостности конечных точек. В течение прошлого года 98% подверглись заражению вредоносным кодом, у 95% были украдены ПК, ноутбуки или другие устройства, 89% подтвердили факт потери важных данных из-за небрежных действий сотрудников компании и 61% потеряли конфиденциальную информацию из-за злонамеренных действий со стороны инсайдеров. Реже инциденты были связаны с отказом оборудования или сервисов — 11%.

Диаграмма 4 показывает самые распространенные атаки вредоносным кодом в сетях респондентов, всего 92% подверглись атакам зловредного ПО, 75% — веб-атакам, 64% — ботнет-атакам, 38% — SQL-инъекциям.

Диаграмма 5 рассказывает, насколько увеличилось количество инцидентов с вредоносным кодом по сравнению с прошлым годом, 43% ответили — значительно увеличилось, 22% — чуть больше чем в прошлом году. Только 9% считают, что общее количество атак сократилось за последний год.

35% опрошенных сказали, что имели более 50 атак вредоносным кодом на протяжении каждого месяца (диаграмма 6). Другие 27% считают, что это количество находится в пределах от 25 до 50 атак. В среднем более чем 1 инцидент в месяц!

Среда рисков конечных точек переместилась с ЦОД, ОС и сетевой инфраструктуры в сторону удаленных пользователей, ПК и приложений сторонних производителей. Согласно диаграмме 7, опрошенные назвали следующие три фактора, вызывающих наибольший рост ИТ-рисков: мобильные или удаленные пользователи (50%), настольные ПК/ноутбуки (48%) и использование приложений сторонних производителей (39%). Также немаловажным фактором является

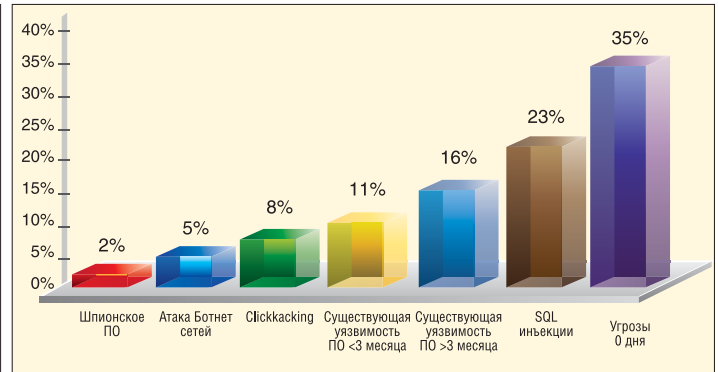


Диаграмма 8: От чего у Вас болит больше всего голова?

злоумышленная или небрежная деятельность персонала (37%) и серверные среды (32%).

Только 11% говорят об увеличении потенциальных ИТ-рисков в их сетевой инфраструктуре (шлюзы, конечные точки) и уязвимостей, связанных с ОС. Несколько человек (10%) отметили, что съемные устройства такие как USB флэш-память или медиа-носители и дата-центры дополняют список ИТ-рисков.

Диаграмма 8 показывает тройку самых болезненных инцидентов для наших корреспондентов. А именно атаки нулевого дня — 35%, SQL-инъекции — 23%, появление заплатки для уязвимости не позднее чем через три месяца обнаружения — 16%.

На диаграмме 9 респонденты перечисляют в порядке убывания семь самых серьезных рисков для безопасности, с которыми в ближайшем будущем придется столкнуться их организациям. Опрошенные прогнозируют тройку лидеров среди ИТ-рисков безопасности в ближайшие 12 месяцев: рост количества инцидентов, связанных с вредоносным

кодом и кибер-атаками (61%), небрежность инсайдеров/сотрудников (50%), облачные вычисления (49%). Менее всего беспокоят атаки, направленные на мобильные платформы (iPhone, Blackberry, Android и т.д.) — 15%, виртуализация серверных платформ — 13%, уязвимости ОС — 11%.

Как организации инвестируют в ИТ-безопасность

Организации, участвующие в этом исследовании склонны выбирать «проверенные и надежные» технологии и подходы для управления своими информационными рисками. Однако, согласно диаграммам 10 и 11 компании могут использовать не то, что считают наиболее эффективными средствами.

Как показано в диаграмме 10, почти все опрошенные используют антивирусные технологии (antivirus/malware) вместо брандмауэров (firewall), установленных на каждой точке — 60%, системы определения вторжений (IDS) — 57%. Только 26% опрошенных подтвердили факт использования

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 12 ▶

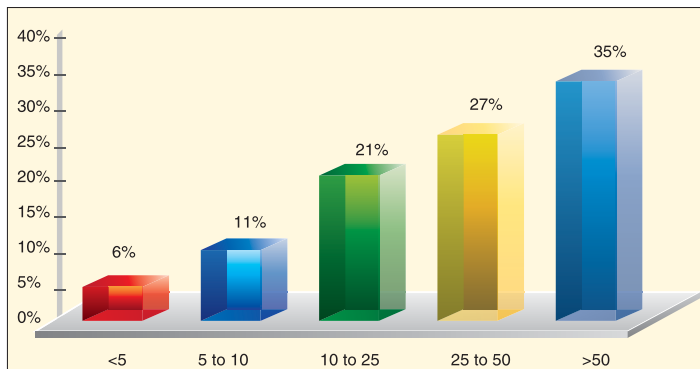


Диаграмма 6: Сколько инцидентов, связанных с вредоносным кодом, ежемесячно происходили в вашей организации

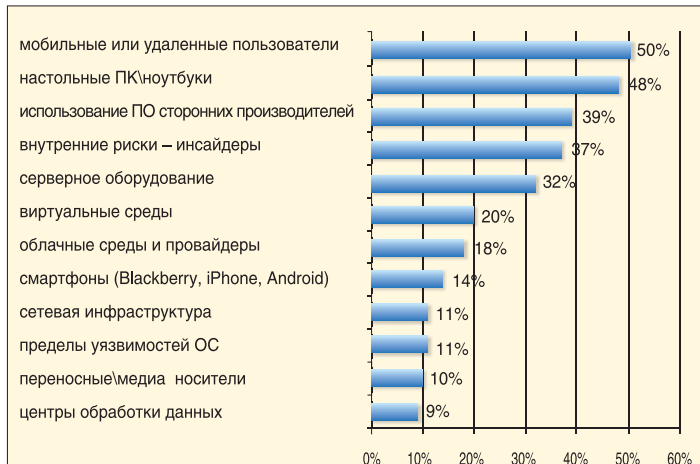


Диаграмма 7: Что по вашему мнению сильнее всего увеличивает потенциальные ИТ-риски?

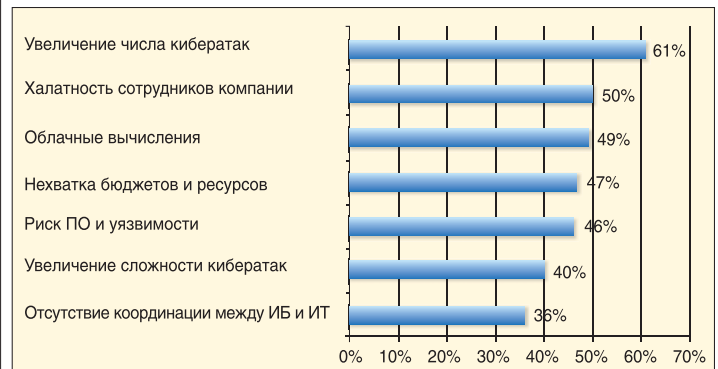


Диаграмма 9: Какие из перечисленных угроз представляют наибольшую угрозу для ИТ безопасности в течении следующего года?



Диаграмма 10: Какие решения вы сейчас используете?

Модульный сервер

RIM2000™ PATRIOT

на базе технологии Intel® Multi-Flex



Простота

Используйте одну интегрированную систему, поддерживающую функции управления с помощью мыши.

Гибкость

Увеличивайте емкость системы по мере необходимости, используя вычислительные модули и системы хранения с возможностью горячей замены.

Преимущества

Сокращайте затраты, используя экономичную серверную платформу, поддерживающую многие современные возможности, необходимые для Вашей компании.

По вопросам приобретения решений на базе модульных серверов Intel® Modular Server, обращайтесь к системному интегратору ООО «RIM2000»

RIM 2000
Real Intelligent Machines

г. Днепропетровск, тел. (0562) 360-300
г. Киев, тел. (044) 453-88-66, 453-78-27
depsi@rim2000.com
www.rim2000.com



Диаграмма 11: Какие технологии наиболее эффективны на конечных точках?

Риск...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 10

ПО для контроля портов, съемных и медианосителей. Этот ответ совпадает с уже выясненным фактом, что съемные устройства дополняют список ИТ-рисков.

Хотя это не отмечено в диаграммах, респонденты говорят о продолжении инвестирования в защиту конечных точек на протяжении последующих 12 месяцев их компаниями. Технологии в которые организации будут вкладывать больше — firewall на «белых списках» (whitelisting) — рост до 10%, «белые списки» (whitelisting) — увеличение на 5%, оценка уязвимостей — увеличение на 4%. Инвестиции в платформы по управлению и обеспечению безопасностью конечных точек сократятся на 6%.

Респонденты отмечают наличие так называемого разрыва между используемыми технологиями и теми, что считаются наиболее эффективными.

Сравнивая диаграммы 10 и 11, такой разрыв существует в следующем: оценка уязвимостей (используют — 51%, не считают эффективным — 70%), технология «белого списка» (используют — 29%, считают более эффективной технологией — 44%), контроль съемных носителей/устройств (26% — используют, считают эффективным — 57%), платформы по управлению обеспечению безопасности конечных точек (используют — 40%, считают эффективными — 61%).

Расходы на содержание ИТ растут — с этим согласны более 48% опрошенных. Среди тех, кто сказал, что их расходы растут, 24% утверждают, что повышение очень значительное, а 32% — в некоторой степени выросли из-за увеличения инцидентов, связанных с атаками вредоносного ПО.

Согласно диаграмме 13, двумя основными составляющими увеличения расходов являются потеря производительности труда (64%) и загрузка каналов сети (40%). Пропускная способность стала критичным аспектом, ведь

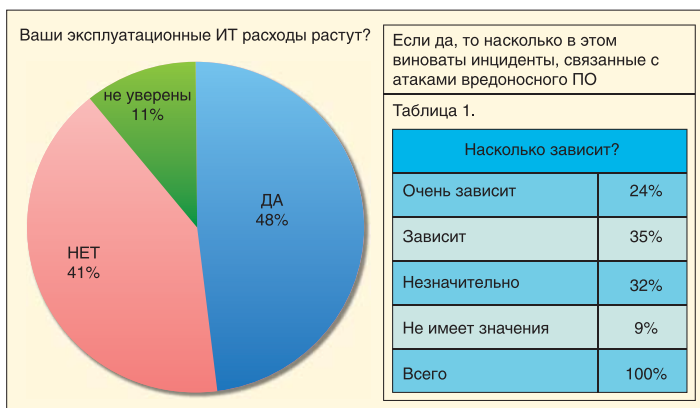


Диаграмма 12

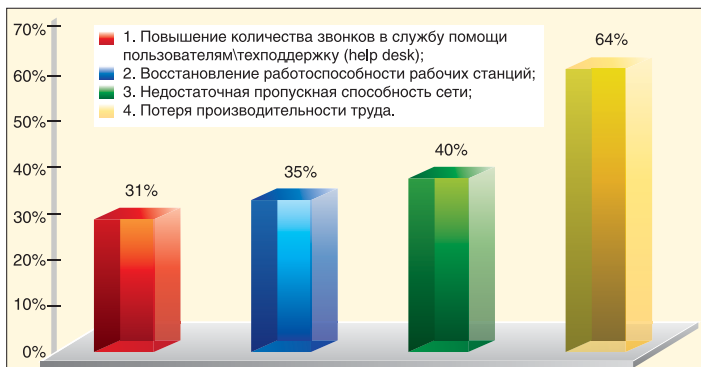


Диаграмма 13: Каковы основные составляющие увеличения операционных расходов

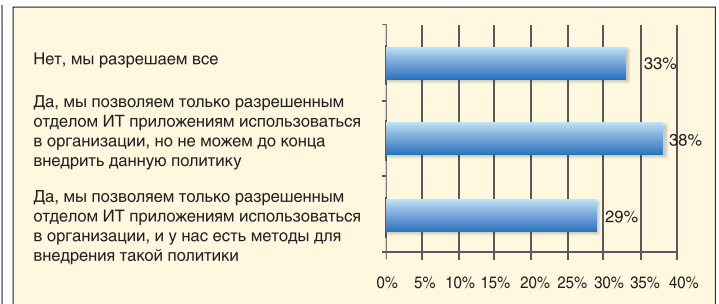


Диаграмма 14: Разработаны ли в вашей организации политики использования и установки ПО?

доступ во всемирную паутину предполагает работы с огромным количеством информации и контента.

Как организации устраняют риски, связанные с запуском приложений на конечных точках

Согласно мнению опрошенных, они оставляют свои конечные точки уязвимыми, позволяя использовать не авторизованное ПО или не соблюдать политику, регулирующую использование авторизованного ПО. Как показано в диаграмме 14, у 38% готовы политики установки и использования ПО, но никто не принуждает к их соблюдению, и треть организаций позволяет использовать любое ПО.

В дополнение к сказанному ранее, диаграмма 15 показывает три основных сложности в доверии к ПО, которое используется на конечных точках, а именно: предотвращение запуска или установки ПО на конечных точках (55%), определение установленного ПО с сети (47%) и получение гарантии того, что все уязвимое ПО пропатчено (42%). Еще одной задачей является сканирование и очистка приложения от зараже-

ния вредоносным кодом (20%), а также определение и устранение своеговольного использования приложений (17%).

Согласно диаграмме 16, респонденты внедрили или планируют внедрить следующее на протяжении следующих 12 месяцев: возможность определять вирусы и быстро очищать зараженные системы (71%), ограничение прав доступа к определенному функционалу приложения (чтение, запись, передача файлов) — 49%, фильтрацию, запрещение и шифрование файлов в зависимости от контента (SSN, номера банковских счетов) — 43%, и принудительное шифрование данных во время переноса информации на носители (USB, медианосители) — 41%.

Немалую обеспокоенность респондентов вызывает халатные или злонамеренные действия со стороны пользователей, что отразилось в ответах на вопрос «Как Web 2.0 и социальные сети влияют на окружение информационного риска». Диаграмма 17 показывает, что самыми большими задачами, связанными с Web 2.0, является определение незапущенных в сети приложений



Диаграмма 15: Основные трудности по отношению к ПК приложениям



Диаграмма 16: Какой функционал софта присутствует в вашей организации?

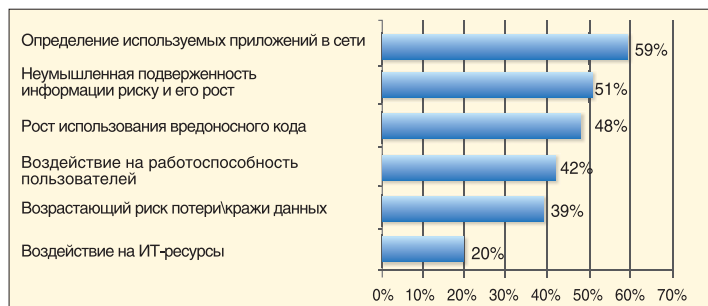


Диаграмма 17: Web 2.0 и самые сложные задачи связанные с ним?

(59%), управление рисками неумышленной подверженности информации рискам (51%) и рост вредоносного кода (48%).

Три самых опасных типа веб-приложений для организаций с точки зрения рисков: Microsoft (44%), Adobe (54%) и Google Documents (46%). Участники считают Apple (8%) и Mozilla Firefox (2%) менее опасными.

Свои взгляды, касающиеся управления уязвимостями и процессом патчинга, не изменили 26%, а 22% подтвердили факт отсутствия постоянной команды для решения этих задач. Треть опрошенных говорят о существовании такой команды, 15% планируют ее создать.

Выводы для организаций

Среда информационного риска постоянно меняется, как следствие — организациям необходимы новые подходы и технологии для управления ими. Участники исследования отождествляют новые риски с постоянными атаками вредоносным кодом на ежедневной основе и трудноопределимыми кибератаками, которые, к тому же, трудно предотвратить. Кроме того, угроза, исходящая от злонамеренных или неосторожных действий со стороны инсайдеров, имеющих доступ к приложениям,

приложениям Web 2.0 и социальным сетям, несет немалый риск для организации. Ниже рекомендации, основанные на выводах данного исследования:

- Рассмотреть возможность инвестировать в наиболее эффективные технологии борьбы с вредоносным кодом и кибератаками.
- Разработать политики, направленные на приемлемое использование софта и приложений Web 2.0 на рабочих местах и для удаленных пользователей. А также владеть механизмами внедрения/применения этих стратегий.
- Провести тренинги и своевременно информировать сотрудников о важности использования только разрешенных ИТ-департаментом приложений, как удаленно так и на рабочих местах.
- Привлечение квалифицированных специалистов в области атак вредоносным кодом и киберпреступлений. Данные угрозы признаны самыми сложными в отношении обнаружения и предотвращения. Многие считают, что данные угрозы будут расти не только в количественном выражении, но и по сложности исполнения.
- Доводить до сведения руководителей опасность игнорирования

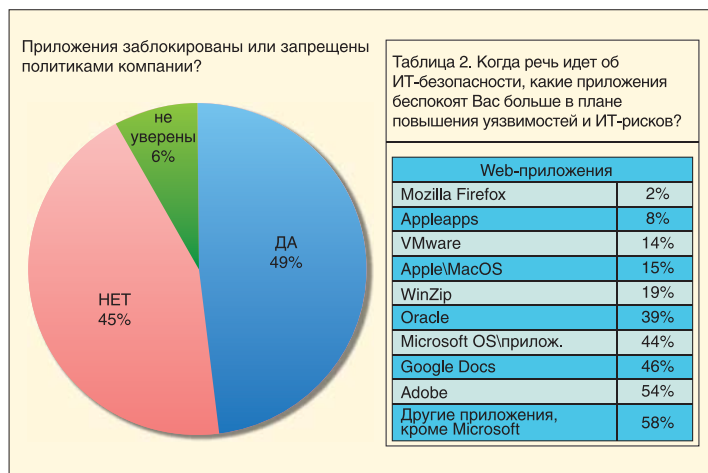


Диаграмма 18

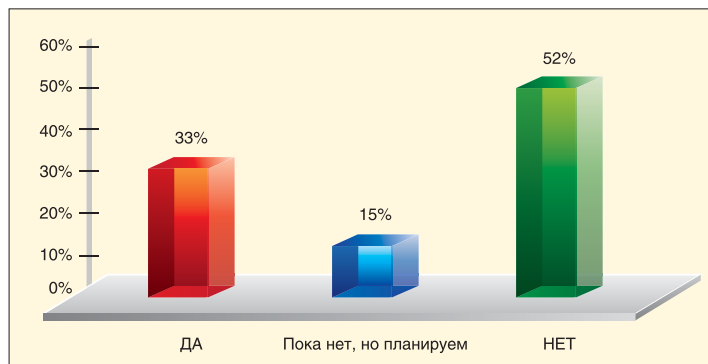


Диаграмма 19: Существует ли у Вас постоянная команда по управлению патчами и уязвимостями?

угроз в среде информационных рисков и необходимость выделения соответствующих средств на их предотвращение.

Методология

В отборе для данного исследования участвовали 11896 человек среднего возраста, проживающих на территории Соединенных Штатов Америки. Список случайно выбранных участников основан на собственных списках опытных сотрудников департаментов ИТ и ИБ. В общей сложности, в исследовании участвовали 782 человека, 65 из которых не смогли пройти проверку и были исключены. 717 признаны подходящими кандидатурами. Применяя 4 вводных вопроса, которые дают оценку опыта и знаний в области рисков конечных точек стали определяющими в выборе 564 участников. Среднее время ответа на вопросы в каждом исследовании составило 22,4 минуты.

В круговой диаграмме 20 показаны основные секторы экономики, в которых работают опрошенные кандидаты. Основным сегментом является финансовый сектор услуг (19%), государственный сектор (13%), здравоохранение и фармацевтика (11%).

В большинстве случаев количество сотрудников в компаниях респондентов превышает порог 1000 человек. Более 62% опрошенных работают в более крупных компаниях с общим количеством персонала более 5000 сотрудников.

Более 50% респондентов занимают руководящие должности в ИТ-департаментах (в основном CIO). 21% — сотрудники отделов безопасности или CISO.

Всего участников	11896	100%
Собственные списки	1 875	15,8%
Всего отобранных участников	782	6,6%
Исключенные участники	65	0,5%
Заключительное количество участников до начала исследования	717	6,0%
Финальное количество участников	564	4,7%
Оперативная память контроллера, Гб	4	8

Таблица 3

Численность сотрудников в организациях респондентов

Меньше 500	6%
От 500 до 1000	13%
От 1001 до 5000	19%
От 5001 до 25000	32%
От 25001 до 75000	21%
Более 75000 человек	9%

Таблица 4

Занимаемые должности участников исследования

Chief Information Officer	50%
Chief Information Security Officer	21%
Chief Compliance Officer	9%
Chief Security Officer	6%
Chief Risk Officer	5%
Chief Financial Officer	2%
General Counsel	2%
Human Resources VP	2%
Другие	2%
CEO/Executive Committee	1%

Таблица 5



Анализ глобального присутствия компаний в мире

Соединенные Штаты	100%
Канада	63%
Европа	68%
Ближний восток	19%
Азиатско-Тихоокеанские страны	41%
Латинская Америка (включая Мексику)	29%
Африка	8%

Таблица 6

Примерный уровень занимаемой позиции или должности респондента

Руководитель высшего звена	2%
Вице-президент	1%
Директор	23%
Руководитель	25%
Супервайзер	19%
Технический специалист	16%
Сопровождающий персонал	9%
Подрядчик	3%
Другие	2%

Таблица 7

ПРАКТИКА ПРОЕКТНОЙ ДИСТРИБУЦИИ

«Мегатрейд»: зарабатывать на компетенциях

СЕРГЕЙ МИШКО,
ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО

«Мегатрейд» не первый год позиционирует себя в качестве специализированного ИТ-дистрибутора. В то время, как многие партнеры жалуются на сложные экономические условия, крупнейший в Украине поставщик оборудования и решений в сфере информационных технологий продолжает поиск новых ниш и заявляет не просто о росте бизнеса, а даже перевыполнении намеченных планов продаж. Секретами успеха с PCWeek/UE делится директор компании Сергей Маловичко.

PCWeek/UE: Сергей, что, по вашим ощущениям, сейчас происходит на ИТ-рынке?

СЕРГЕЙ МАЛОВИЧКО: Начиная со второй половины 2010 года, ощущается стабилизация рынка, начинают возвращаться замороженные в конце 2009 года проекты. К сожалению, политическая нестабильность, введение нового налогового кодекса, постоянное изменение таможенных правил не дают отложенному спросу быстро восстановиться. Заказчики уже готовы покупать оборудование, но не спешат с этим — правила игры постоянно меняются, и им никто не может сделать законченное финансовое предложение. Никто не гарантирует, что при поставке оборудования цена не изменится.

PCWeek/UE: «Мегатрейд» по-прежнему делает акцент на проектной дистрибуции?

С.М.: «Перевалка» контейнеров нас действительно мало интересует — слишком большие усилия вложены в квалификацию наших сотрудников. Формально наша услуга — это поставка набора коробок, но набора под определенный проект или задачу. Для нас всегда основным фокусом являлась value added составляющая, например, расчет спецификаций, помощь в установке оборудования и т.д. Партнеру не нужно самостоятельно разбираться, какое оборудование с каким будет работать, и какое оборудование куда устанавливать.

К сожалению, до сих пор есть ощущение того, что бурный рост экономики Украины до 2008 года включительно вымыл мозги и расслабил людей. Партнеры постоянно жалуются: им тяжело продавать, конкуренты демпингуют... В то же время очень мало компаний начали поиск своей ниши, получили компетенции и попытались заработать на этом деньги. Большинство реселлеров продолжают заниматься перепродажей, большинство крупных дистрибуторов периферии открыли свои интернет-магазины и составляют им конкуренцию. На перепродажах больших денег не заработаешь.

Нужно продавать мозги, т.е. добавленную стоимость. Собственно, почему IBM больше пяти лет назад изменила фокус, и у нее стратегия направлена на снижение

составляющей железа и увеличения доли сервисов. В Европе эта составляющая не меньше 70%, а железа всего 30%. Вот пример мировых лидеров, на которых мы должны смотреть и учиться. Зачем изобретать велосипед?

PCWeek/UE: Какие шаги предпринимает «Мегатрейд», чтобы помочь партнерам?

С.М.: Усиливает техническую команду. Из-за кризиса одни компании ушли с рынка, другие снизили обороты. В связи с сокращением оборотов им пришлось сократить штат, под сокращение попали до-



Сергей Маловичко

рогостоящие специалисты и инженеры. Мы видим, что осталась клиентская база, но компетенции и ресурсов недостаточно для обеспечения качественных поставок и сервиса. Поэтому «Мегатрейд» принял решение усилить техническую команду — партнеры смогут получать сотрудников из ее состава в рамках аутсорсинговой модели. Помогаем партнерам не потерять лицо и обеспечить для заказчиков сервис высшего уровня.

PCWeek/UE: Вы пережили кризис без сокращения штата?

С.М.: В конце 2008-го — начале 2009 года из ста уволили около пяти человек. Для меня кризис — очень удачная возможность отказаться от людей, которые недостаточно качественно работали.

PCWeek/UE: Ваше позиционирование изменилось в новых экономических условиях?

С.М.: Позиционирование не изменилось. В начале кризиса остановились многие продажи, особенно дорогостоящего высокоуровневого оборудования. Наша компания использовала это время и вложила средства в обучение персонала и поиск новых ниш. У нас открылось направление дистрибуции решений для видеонаблюдения. Раньше «Мегатрейд» занимался только системами бесперебойного питания, теперь к ним доба-

вились генераторы и альтернативная энергетика. Еще одно новое направление — системы кондиционирования для ЦОД и серверных комнат.

На сегодняшний день наша компания готова предложить любые решения для ЦОД и серверных комнат, начиная от СКС и заканчивая системами кондиционирования и генераторами. Сейчас мы находимся на финальной стадии подписания договоров по системам пожаротушения и контроля доступа.

PCWeek/UE: Какие решения в области альтернативной энергетики предлагает «Мегатрейд»?

С.М.: Мы занимаемся ветрогенераторами, солнечными панелями, LED-освещением, причем не только лампочками для домашнего использования, но даже уличными фонарями. Прежде чем развивать новое направление бизнеса, наша компания проводила анализ рынка. Есть регионы, в которых исторически плохое энергоснабжение. Например, в Крыму неважно обстоят дела с энергоснабжением, зато достаточно энергии солнца и ветра.

К сожалению, украинское законодательство пока далеко от совершенства. Чтобы продавать электричество, необходимо стать энергогенерирующей компанией. А ведь продажа выработанной энергии и возврат ее в сеть за деньги, как это делают в Европе, позволяет значительно сократить срок окупаемости проектов. Более того, в Европе на экологически чистые источники энергии предоставляют беспроцентные кредиты, а grid-решения позволяют обходиться без аккумуляторов. Аккумуляторы — основная составляющая стоимости таких решений.

PCWeek/UE: Что изменилось за последние годы в ваших отношениях с вендорами?

С.М.: В 2009 году, в первый год кризиса, вендоры резко сократили маркетинговые бюджеты и почти полностью свернули маркетинговую активность. Кризис наглядно показал, с какими производителями стоит продолжать работать, а с какими — нет. Некоторые вендоры отнеслись с пониманием к сложной экономической ситуации в нашей стране и продлили кредитные линии, согласились на возврат оборудования с минимальными штрафными санкциями либо вообще без них. Другие принципиально сказали «нет, платите деньги» и ждали полтора года их возврата. При этом они были готовы пойти на любую сделку, лишь бы выиграть тендер.

В 2010 году маркетинговые бюджеты существенно, вендоры продемонстрировали готовность вкладывать деньги в развитие рынка. Однако эти суммы не сравнить с маркетинговыми бюджетами докризисного уровня, когда деньги массово тратились на любые рыночные мероприятия. Сейчас производители

заинтересованы в фокусных мероприятиях, которые быстро обеспечивают нужный эффект.

На мой взгляд, наиболее эффективными маркетинговыми активностями являются мероприятия, ориентированные на узкую аудиторию, с демонстрацией конкретного решения. Родшоу, глобальные мероприятия класса «все для всех» малоэффективны.

PCWeek/UE: Как распределились ваши продажи в прошлом году по ценовым категориям?

С.М.: Продажи продукции начального ценового диапазона во время кризиса практически не снизились. Обороты в 2009 году оказались примерно на уровне 2008 года, а в 2010 году — намного выше. В то же время, обороты по производителям продукции высшего ценового диапазона «просели» почти в два раза, и по результатам 2010 года даже не вышли на уровень 2007 года.

Мы верим, что число проектов вырастет. Финансовые организации, энергетические предприятия, крупные корпорации не могут использовать дешевое оборудование, потому что его некачественная работа может отрицательно сказаться на бизнесе. Поэтому продажи в любом случае будут.

PCWeek/UE: Поделитесь информацией о финансовых результатах деятельности.

С.М.: По сравнению с 2009 годом рост составил порядка 45%. Мы перевыполнили план приблизительно на 10-11%. В текущем и следующем году мы ожидаем роста рынка. Одна из главных причин — в 2012 году пройдет чемпионат Европы по футболу. А вот в более отдаленной перспективе прогнозируем спад продаж.

PCWeek/UE: События в Японии окажут сколько-нибудь заметное влияние на продажи в Украине?

С.М.: Природный катаклизм — это только первый элемент в череде «событий в Японии», которые по «принципу домино» множатся на наших глазах. Трудно прогнозировать, что еще будет происходить — мировой экономический механизм необыкновенно сложен. Во всяком случае, в ближайшее время можно ожидать дефицита некоторых товаров по всему миру, в том числе, автомобилей и электронной техники.

PCWeek/UE: В каких направлениях вы будете развиваться в этом году?

С.М.: Мы сфокусируемся на повышении компетенции и расширении присутствия в основных для нас сегментах. Это активное и пассивное сетевое оборудование, системы питания, кондиционирования и безопасности. Считаем, что в обозначенных секторах и нужно теснее работать с партнерами. В них есть проекты, и они строятся на базе продукции вендоров, которые входят в наш дистрибуторский портфель.

НОВОСТИ

ИТ-БИЗНЕС

Катастрофа в Японии может подстегнуть цены на микропроцессоры

Землетрясение и цунами вызвали остановку многих заводов в Японии. Это может нарушить мировые цепочки поставок и привести к росту цен на электронику. По мнению аналитической компании iSuppli, перебои могут возникнуть с целым рядом компонентов, таких как флэш-память типа NAND, динамическая память DRAM,

микроконтроллеры, стандартные логические схемы, ЖК-панели, комплектующие и материалы.

Аналитики также отмечают, что Япония является крупнейшим мировым производителем кремниевых материалов для микропроцессоров (порядка 60%). Проблемы с поставками, вызванные разрушениями инфраструктуры страны, могут отрицательно отразиться не только на перечисленных компонентах, но также и на биполярных транзисторах MOSFET и сигнальных транзисторах.

Сейчас трудно оценить, сколько времени займет восстановление заводов, разрушенных автомобильных и железных дорог, линий электропередач и портов. Поэтому международные компании ищут альтернативных поставщиков электронных компонентов. Но это будет нелегко, поскольку Япония производит пятую часть мировой полупроводниковой продукции, в том числе 40% микропроцессоров флэш-памяти.

Hitachi приостановила производство на одной из своих фабрик, чтобы оценить последствия землетрясения. Даже если

разрушения не будут обнаружены, работа вряд ли быстро возобновится из-за нарушений в поставках электроэнергии. Hitachi выпускает дисплеи для карманных игровых систем и сотовых телефонов. Если задержка в поставках продлится более месяца, это отрицательно повлияет на производство этих устройств.

Sony закрыла восемь фабрик, производящих оптические устройства, платы ИС, диски Blu-Ray, микропроцессорное оборудование и литиевые батареи, и пока не сообщает дату возобновления поставок.

Дистрибутор с добавленной ценностью

Группа компаний «МУК» — один из асов украинской проектной дистрибуции, который сумел практически без потерь пережить кризис. Вадим Ленков, коммерческий директор, рассказал PC Week/UE о ситуации на рынке проектной дистрибуции, способах адаптации компании к новым экономическим условиям и планах на будущее.

PCWeek/UE: Какие наиболее интересные проекты, с использованием каких решений вам удалось реализовать в Украине в минувшем году? В чем состоит их уникальность?

ВАДИМ ЛЕНКОВ: Бизнес проектной дистрибуции или Value Added Distribution — это в первую очередь работа с партнерами и оказание им технической, консультационной помощи, предоставление демо-оборудования и пр. в ходе реализации проекта. Поэтому с нашей стороны более уместно рассказать о самых интересных и значимых проектах, которые мы помогли реализовать нашим партнерам в качестве проектного дистрибутора.

Так, в прошлом году было реализовано множество проектов, связанных с внедрением комплексных инфраструктурных решений, продажей оборудования для построения и модернизации ЦОД и систем бесперебойного электропитания к ним, а также элементов серверной инфраструктуры и систем хранения данных. Примечательно, что в 2010 году увеличилось на 100% количество реализованных проектов в области сетевой безопасности с использованием решений Fortinet, Igonport, IBM ISS, видеоконференцсвязи TANDBERG и лицензирования программного обеспечения. Наиболее масштабные проекты были реализованы в аэропортах, например, новый терминал в Борисполе, на стадионах в Донецке, Харькове, Львове, а также в банковском и государственном секторе.

PCWeek/UE: Какие изменения претерпел бизнес группы компаний «МУК» в целом в Украине в 2010 году, и каких перемен вы ожидаете в нынешнем?

ВЛ: В результате глобализации сложилась ситуация, когда на ИТ-рынке все более востребованным становится так называемый «профессионал на все руки». Заказчики требуют, чтобы интегратор сегодня умел делать все: от прокладки КС, оптимизации и безопасности хранения и передачи информации до

услуг аутсорсинга и обучения персонала. Таким образом, системные интеграторы вынуждены обращаться к дистрибуторам с максимально широкой компетенцией. Таким образом, основные изменения в нашем бизнесе диктует сам рынок. Мы постоянно принимаем самое активное участие в инновационных проектах наших ключевых вендоров, в числе которых APC, Cisco, HP, IBM, Oracle, а также развиваем сотрудничество с новыми поставщиками уникальных и комплексных решений, например, TANDBERG, Huawei, Ncomputing, Iomega, TrippLite.

Наша компания планирует сохранить лидирующие позиции рынка в сегменте серверных и сетевых проектов, суще-



Вадим Ленков

ственно развить дистрибуцию проектного программного обеспечения и решений в области безопасности хранения и передачи информации. Кроме того, мы планируем серьезно расширить нашу деятельность в странах ближнего зарубежья, в частности, в Беларуси, Казахстане, Узбекистане, Грузии, Молдове и др.

PCWeek/UE: В 2010 году ваша компания подписала ряд соглашений с вендорами. Расскажите об изменениях, которые произошли в вашем дистрибуторском портфеле?

ВЛ: В 2010 году мы создали новое подразделение «МУК-Софт», софтверный департамент в рамках бизнеса проектной дистрибуции. Поясню более детально: в компании «МУК» существует подразделение продаж и департамент, отвечающий за реализацию проектов, техническую и пресейловую стадию продаж.

Этот департамент делится в свою очередь на направления инфраструктурных решений и сетевых технологий. К этим направлениям мы добавили еще и софтверные технологии, то есть начали продавать ПО. Так, на сегодня у нас подписаны дистрибуторские соглашения с Oracle, VMware, LANDesk, Veeam Software.

Мы заключили соглашение с Huawei, хотя финальное подписание всех документов состоялось только в этом году. Также в прошлом году мы начали дистрибуцию продуктов Iomega. У этой компании есть целый спектр достаточно интересных разработок: от домашних устройств до корпоративных решений начального уровня.

PCWeek/UE: В каких сегментах рынка «МУК» удовлетворена своими позициями по итогам 2010 года, а в каких хотелось бы достичь большего? Если возможно, приведите цифры.

ВЛ: Мы занимаем лидирующие позиции в Украине по продажам серверного и сетевого оборудования, систем хранения данных. Наши специалисты обладают глубокой экспертизой в этих областях, и в целом работа ведется на очень высоком уровне, поэтому здесь наша доля достаточно велика. Тем не менее, мы не останавливаемся на достигнутом и предпринимали различные инициативы (акции, планы по продажам и рибейты, постоянно обновляемый интересный склад и привлекательные цены) для стимулирования работы с партнерами и развития сотрудничества не только в области проектной, но и коробочной дистрибуции. Так, мы планируем, что к концу 2011 года наша доля рынка по продажам ноутбуков HP, Lenovo, Dell, Fujitsu и прочих коробочных товаров, как минимум удвоится. Также ожидаем существенный рост продаж в области решений ИТ-безопасности и лицензирования программного обеспечения.

PCWeek/UE: С какими трудностями компании пришлось столкнуться в 2010 году и как вы смогли преодолеть сложные ситуации?

ВЛ: По сравнению с сюрпризом 2008, когда грянул кризис, что вызвало резкие колебания курса доллара, в 2010 мы особых трудностей не ощутили, год прошел спокойно и прогнозировано. Мы показали отличные результаты в продажах, выполнили поставленные планы и наметили четкие перспективы развития на 2011.

Думаю, что ведущую роль здесь сыграла грамотная работа отдела планирования и инвестиций, который сумел безошибочно просчитать перспективы 2010 года. Надеюсь, что и 2011-й не станет исключением.

PCWeek/UE: Вы можете охарактеризовать свой стиль управления компанией? Откуда вы почерпнули философию управления?

ВЛ: Что касается управления в целом, скажу честно: опыт плюс тренинги и постоянное изучение мировых практик. Ну, и на конкурентов смотрели... брали то лучшее, что у них было, многое придумывали сами. Бизнес проектной дистрибуции не требует огромных капиталовложений в организацию складских помещений, но неизменно испытывает потребность в грамотных сотрудниках. Наша философия — это развитие системной работы профессионалов. Мы инвестируем в специализацию, техническую подготовку наших пресейлов и инженеров, в продвижение на территории Украины инновационных ИТ-решений.

PCWeek/UE: Что вы считаете главным достижением МУК в Украине за прошлый год?

ВЛ: К числу наших основных достижений я бы отнес выполнение весьма амбициозного плана по продажам 2010 года и, как следствие, выполнение планов производителей и укрепление общих позиций компании на рынке.

Наряду с этим отмечу впечатляющие результаты работы наших партнеров, которых они достигли в тесном сотрудничестве с нашими региональными представителями во Львове, Одессе, Днепропетровске, Донецке и Харькове.

PCWeek/UE: Поделитесь стратегическими планами «МУК» на долгосрочную перспективу в Украине. Куда вы планируете направить главные инвестиции и усилия?

ВЛ: Являясь высокотехнологичной ИТ-компанией, мы будем развивать не только дистрибуцию решений наших вендоров, но и примем участие в поддержке их глобальных инициатив в Украине. Например, уже много лет не только в Европе, но и у наших восточных соседей полным ходом идет компьютеризация системы обучения в школах. Подписав договор о партнерстве с корпорацией Intel в 2010 году, мы поставили через партнеров в десятки украинских школ решения «Один ученик — один компьютер». Также в 2011 году мы планируем активно развивать поставки решений Lbook A.

НОВОСТИ

ОБУЧЕНИЕ

«1С» — системе образования

«1С» продолжает уделять большое внимание сфере образования. На одиннадцатой ежегодной конференции «Новые информационные технологии в образовании» компания представила продукты и инициативы, предназначенные для этого сегмента.

По словам директора «1С» Бориса Нуралиева, доля образовательного сектора в общем доходе компании находится на уровне 4—5%, но развитие образовательных проектов продолжается, несмотря на кризис: «Это наша социальная функция. Мы ориентированы не только на прибыль, — сказал он. — Ведь в нашей области главным ресурсом являются кадры, а их поставляет система образования». Однако кадров по-прежнему не хватает. Опрос партнеров «1С» и корпоративных пользователей показал, что дефицит ИТ-специалистов остается главной проблемой, сдерживающей дальнейшее развитие бизнеса.

В своей основной области — разработке программных продуктов — «1С» не забывает о сфере образования и

расширяет линейку для автоматизации хозяйственной деятельности образовательных учреждений. Так, на платформе «1С: Предприятие 8» созданы типовые решения «1С: Дошкольные учреждения» и «1С: Колледж», а скоро появится «1С: Университет».

Елена Гореткина



Борис Нуралиев: «Развитие образовательных проектов — наша социальная функция»

ВИРТУАЛИЗАЦИЯ

Gartner: начинается переход к модели PaaS

По мнению аналитической компании Gartner, в 2011 г. все крупные поставщики ПО для предприятий, а также разработчики облачных сервисов предложат рынку новые платформы как услугу — платформа как сервис (platform-as-a-service, PaaS) или расширят сервисы уже имеющихся. Все эти вендоры намерены предложить PaaS-сервис в виде платформы и инфраструктуру продуктов в виде облачных приложений.

Таким образом, PaaS, возможно, станет главной тенденцией 2011 г. Аналитики Gartner считают, что к концу 2011 г. начнется настоящая битва за лидерство на рынке PaaS и в его ключевых сегментах. Но уже сегодня очевидно, что на рынке PaaS идет консолидация, поглощение более мелких компаний и подготовка или покупка нужных специалистов ключевыми вендорами.

Концептуально PaaS является основой облачной архитектуры и включает все инфраструктурные службы приложений,

которые еще известны как «промежуточное ПО» (middleware). Другими словами, PaaS — это промежуточный уровень программного стека в облаке, по сути, промежуточная технология между базовой инфраструктурой системы (ОС, сеть, виртуальными машинами, системами хранения и т.п.) и находящимся над ней уровнем приложений.

По прогнозам Gartner, хотя в ближайшие пять лет использование сервисов PaaS станет обычным делом для большей части средних и крупных организаций, это не приведет к массовому переходу на облачные вычисления. Просто эти сервисы позволяют применять наборы дополнительных инфраструктурных приложений для гибридных вычислительных моделей, которые совместимы и интегрируются с PaaS. Первой ступенью для перехода пользователей на PaaS будет, по мнению аналитиков, использование в качестве сервиса бизнес-приложений (SaaS).

К 2015 г. на рынке появятся мощные наборы PaaS-сервисов, обеспечивающие большинство специализированных форм PaaS в едином предложении.

Alpha Grissin: «Я вижу большой потенциал рынка в Украине»

СЕРГЕЙ МИШКО

Компания с греческими корнями Alpha Grissin S.A. намерена всерьез побороться за лакомый кусок пирога на рынке проектной дистрибуции в Украине. В ее портфеле только один бренд — Emerson Network Power, но как показывает опыт других стран, и этого вполне достаточно для успешного ведения бизнеса. О стратегии продвижения инфраструктурных решений североамериканского вендора на украинском рынке PCWeek/UE беседует со специалистом по системам кондиционирования (членом греческой ассоциации инженеров с наивысшей квалификацией) и менеджером по продажам Анастасиосом Пенпасом (Anastasios Peppas).

PCWeek/UE: Alpha Grissin — международная компания, которая реализует проекты в различных странах Европы. Почему вы приняли решение начать развивать бизнес в Украине? Что вас здесь привлекло?

АНАСТАСИОС ПЕППАС: Alpha Grissin является партнером Emerson Network Power с 1979 года. За время сотрудничества с этим глобальным поставщиком решений нам удалось успешно реализовать тысячи проектов. В течение последнего десятилетия мы начали экспансию за пределы Греции, стали открывать представительские офисы в различных странах. В отличие от многих европейских стран, где рынок преимущественно сформирован и насыщен, в Украине есть перспективы его роста. Украина — большая страна со значительным населением и более или менее стабильной политической ситуацией.

Перед принятием окончательного решения о выходе на ваш рынок, мы проводили исследование, и имеем все основания полагать, что наши инвестиции принесут прибыль. В Украине у нас надежный партнер в лице Alpha Grissin Infotech Ukraine. Директор этой компании Владимир Топалов обладает почти 10-летним опытом работы, мы в него очень верим. Остальные сотрудники тоже проходили тщательный отбор в соответствии с принятыми в Европе критериями. Alpha Grissin пришла в Украину с очень сильным брендом, чтобы предложить местным заказчикам достойную альтернативу.

PCWeek/UE: Что вы подразумеваете, когда говорите про альтернативу?

АП: Прежде всего, речь идет о сервисе, высокое качество которого отмечают наши клиенты по всему миру. В Украине дистрибуторы преимущественно заняты бумажной работой: оформляют заказы, организуют доставку, занимаются продажами оборудования. Alpha Grissin готова предложить больше: дистрибуцию плюс услуги. Мы позиционируем себя, как инженерную компанию — заказчики смогут получить дополнительные конкурентные преимущества, опираясь на наши знания и накопленный опыт, в том числе, проектирования ЦОД. У нас есть внушительные по масштабам проекты на Балканах — в Греции, Румынии, Албании, Болгарии.

PCWeek/UE: В Украине не так много дистрибуторов, которые играют на одном с вами поле. В первую очередь, «Мегатренд» и «МУК» — они тоже предоставляют value added услуги.

АП: Они прекрасно это делают для ИТ-проектов, но в вопросах проектирования ЦОД — только пытаются. Между тем, выбор правильной концепции дизайна играет очень важное значение при строительстве инфраструктурных объектов. Мы готовы предложить украинским заказчикам квалифицированных специалистов. Alpha Grissin находится в очень выгодном положении, ведь ее партнер является Emerson. Решения этого вендора имеют множество преимуществ в

техническом отношении в сравнении с конкурентами, а продуктовый портфель полностью покрывает все задачи при строительстве инженерной инфраструктуры ЦОД. Emerson принадлежит самая большая доля мирового рынка. Emerson, холдинг объединяет большое число различных бизнесов, и Emerson Network Power — один из них.



Анастасиос Пенпас (слева), Владимир Топалов, директор ООО «Альфа Гриссин Инфотек Украина»

PCWeek/UE: С кем из партнеров в Украине вы планируете развивать сотрудничество и что готовы им предложить?

АП: Мы планируем работать со всеми потенциально заинтересованными компаниями в Украине. По опыту других стран скажу, что партнеры нас любят — мы в состоянии им предложить комплексные решения. Если заказчику нужен ИБП, он может обратить свое внимание в сторону производителя этих продуктов, а если дизель-генератор? Alpha Grissin предлагает все сразу: ИБП, системы охлаждения, распределенного питания, мониторинга, генераторы, шкафы. Еще одной важной частью нашего бизнеса являются батареи, они подходят для любых типов ИБП. Таким образом, партнеры получают в распоряжение наш опыт и привлекательные цены, ведь гораздо выгоднее все приобрести у одного дистрибутора. Добавьте сюда высокую энергоэффективность решений Emerson для построения ЦОД, которые по степени инноваций можно сравнить с гибридными автомобилями, даже не с дизельными.

PCWeek/UE: APC, о которой вы упоминали, очень много делает для развития партнерской сети в Украине, ведет активную маркетинговую деятельность. Какой стратегии будет придерживаться Alpha Grissin?

АП: Alpha Grissin никогда не была маркетинговой компанией, нам ближе стратегия face to face. Если так можно выразиться, мы намерены атаковать партнеров, постоянно наносим им визиты. Я считаю, нет смысла сидеть в офисе и совершать звонки или размещать рекламу и ждать звонков. Гораздо полезнее встречаться с партнерами и заказчиками, обсуждать волнующие их вопросы, узнавать о реальных потребностях, заводить дружеские отношения. В одном случае важнее низкая цена и недорогое решение, в другом — его энергоэффективность, в третьем — комплексность решения. В Европе модель индивидуальных контактов работает гораздо лучше, чем маркетинговые активности.

Конечно, мы принимаем участие в наиболее важных маркетинговых мероприятиях в Греции. Часто выступаем серебряным или золотым спонсором Green Data Center Event, по итогам получаем немало электронной корреспонденции. Но основные наши инвестиции направлены, прежде всего, в людей, которые способны на практике претворять в жизнь элементы стратегии face to face.

PCWeek/UE: Сколько в таком случае менеджеров по продажам должно быть в Alpha Grissin?

АП: В греческом офисе в продажах у нас заняты 13 сотрудников, но население нашей страны не превышает 10 млн человек. Население Украины — около 45 млн, поэтому здесь понадобится примерно в четыре раза больше менеджеров аналогичной квалификации.

PCWeek/UE: В Украине постепенно начинают появляться коммерческие ЦОД, но большинство заказчиков по-прежнему предпочитают строить собственные объекты. Каким вы видите перспективы рынка коммерческих ЦОД в нашей стране?

АП: Позвольте с вами не согласиться — в настоящий момент мы как раз осуществляем поставку оборудования для одного из проектов строительства коммерческого ЦОД в Украине. Основываясь на европейском опыте, я вижу большой потенциал этого рынка в нашей стране. Тому есть несколько причин: во-первых, выгодное географическое расположение между Европой и Азией, во-вторых, достаточно холодный климат, который позволяет строить высокоэффективные ЦОД, в-третьих, пока здесь относительно недорогая электроэнергия. Перечисленные факторы создают хорошие предпосылки для инвестирования в строительство коммерческих ЦОД. Даже в Греции, где уровень зрелости рынка гораздо выше, а население гораздо меньше, немало проектов коммерческих ЦОД.

Думаю, настоящий бум строительства ЦОД в Украине начнется через 5-10 лет. Мы настроены очень оптимистично, и считаем, что пришли сюда в подходящий момент — еще остается время для подготовки. В Греции мы удовлетворяем практически 95% спроса на ЦОД, в Украине нам еще только предстоит постепенно наращивать свое присутствие.

PCWeek/UE: Как вы планируете решать вопросы с поставками оборудования в Украину, организацией складов? Проекты строительства ЦОД трудно себе представить без отлаженной логистики.

АП: Как вы хорошо знаете, бизнес, связанный со строительством ЦОД, имеет проектный характер. Он предполагает заказ необходимого оборудования, его последующее изготовление и затем поставку. Мы так работаем по всему миру, и Украина — не исключение. Конечно, наша компания не собирается останавливаться на достигнутом, и в перспективе будет расширять направления деятельности. В частности, за рубежом Alpha Grissin успешно перепродает батареи и небольшие ИБП для повседневных задач. Коробочный вид деятельности уже предполагает наличие склада. Очень большой склад находится в Афинах, в нем есть самое различное оборудование. В случае необходимости мы можем его использовать для осуществления поставок в вашу страну.

PCWeek/UE: В прошлом году Alpha Grissin выступила организатором мероприятия в Украине, посвященного мобильным ЦОД. По Вашему мнению они способны стать привлекательной альтернативой капитальным объектам, строительство и эксплуатация которых часто влечет за собой необходимость огромного количества согласований с государственными регуляторами? Как известно, соответствующая законодательная база в нашей стране еще до конца не сформировала, в частности, что касается сертификации этих объектов.

АП: Мне сложно предметно говорить по поводу законодательства, поскольку я не являюсь специалистом в этой области. Думаю, в Украине нет ничего невозможного, если только заказчику действительно нужно построить ЦОД.

Лично я не очень верю в перспективы мобильных ЦОД, поскольку они представляют собой достаточно специфичные решения. Например, в Европе они находят применение в вооруженных силах — для них мобильность важна по вполне понятным причинам. Но в Греции популярность мобильных ЦОД остается крайне низкой, и в Украине, наверное, тоже.

Впрочем, встречаются и исключения. Сейчас в Греции идет крупный проект строительства ЦОД, заказчиком которого выступает государство. В его рамках Alpha Grissin выступает поставщиком мобильного ЦОД для одного из учебных заведений. Объект будет расположен на берегу реки, а потому для охлаждения в нем задействована исключительно технология free cooling. Более того, электроэнергией его должна обеспечивать гидрогенерирующая установка. Надеюсь, в этом году проект состоится. Однако все остальные ЦОД, к которым мы имеем отношение в Греции, капитальные.

Безусловно, если к нам поступит заказ на поставку мобильного ЦОД в вашу страну, мы напомним соответствующий запрос в Emerson и таким образом его выполним. Конечно, основное преимущество таких решений в их мобильности, но есть и еще ряд уникальных возможностей. В первую очередь, это высокоплотная система охлаждения, которая традиционно вызывает большой интерес. Кстати, для всех потенциально заинтересованных заказчиков мы специально привезли в Украину действующий мобильный ЦОД — все его компоненты сделаны в Emerson. Те же самые компоненты применимы для строительства капитальных ЦОД.

PCWeek/UE: Как сама Emerson видит себя на украинском рынке?

АП: Emerson приходилось здесь сталкиваться с большим количеством сложностей, все-таки в Украине очень велика доля решений APC. В то же время во многих странах APC занимает лишь второе или третье место на рынке. В Греции или Болгарии, например, присутствие этого вендора и вовсе практически незаметно. Одной из причин слабых позиций Emerson в вашей стране является неудачный выбор партнеров в прошлом. Собственно, мы здесь появились, чтобы исправить ситуацию в лучшую сторону. И инициатива в 2010 году исходила от самой Emerson.

Alpha Grissin — публичная компания, 20% ее акций котируется на бирже Athens Stock Exchange, 80% находится в частной собственности. Наш бизнес прозрачен, и мы постоянно отчитываемся перед акционерами. Поэтому Alpha Grissin пришла в Украину всерьез и надолго, через год или два никто закрываться не собирается. В наших планах инвестиции в локальный рынок и проведение серьезной работы по исправлению недочетов, допущенных Emerson в прошлом.

Alpha Grissin...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

опыт, Вассилис начал работать в автомобильной дистрибуторской компании Kamenos в центре Афин. Осмотревшись и увидев растущий спрос на автомобили, он вместе со друзьями детства Спиромом Махмуридисом и Вассилисом Паппасом открыл свою первую автомобильную дистрибуторскую компанию. Начали они с дистрибуции автомобилей европейских марок, но постепенно наращивали клиентскую базу. В 1974 году господин Махмуридис ушел из компании, а оставшиеся партнеры основали компанию Grissin-Pappas. Им удалось стать эксклюзивным дистрибутором компании Ford в Греции во время ажиотажного спроса на автомобили, который пришелся на конец 70-х — начало 80-х годов.



Следующим поворотным пунктом стало жаркое летнее утро 1979 года, когда температура в Афинах поднялась выше 40 градусов. Чтобы побороть невероятную жару, Вассилис Гриссин решил приобрести кондиционер. Это стало началом крупного инвестиционного проекта. Продавец небольшого магазина

электроники признался Вассилису, что спрос на кондиционеры намного превышал предложение. Компании держали минимальные запасы американских кондиционеров, а японские марки в то время в Греции не были даже представлены. Вассилис увидел в этом новую возможность для бизнеса. Наведя справки, Вассилис узнал, что японские производители отпускали миллионные партии кондиционеров по значительно более низким ценам. Ему удалось добиться статуса эксклюзивного дистрибутора кондиционеров Panasonic в Греции.

Серьезный успех пришел не сразу, а лишь спустя восемь лет. Лето 1987 года выдалось особенно жарким — температура перевалила за 42 градуса. Прежде компания продавала всего по 3000 кондиционеров в год, а в этот год продажи составили 12000 штук. После такого ошеломительного успеха многие игроки пытались выйти на рынок бытовых кондиционеров — число компаний в Греции выросло с пяти до более чем ста. С каждым годом продажи росли, поскольку кондиционер стал необходимым атрибутом в каждом греческом доме. Пик

продаж пришелся на конец 90-х, когда за год компания Grissin-Pappas продавала более 60 000 кондиционеров. Сегодня рыночная доля компании на этом рынке составляет 8%.

Новая глава в истории бизнеса Вассилиса Гриссина началась в начале 80-х годов прошлого столетия, когда было

принято решение продать бизнес, связанный с дистрибуцией автомобилей и инвестировать деньги в новое направление.

Вассилис решил попробовать свои силы на только формирувавшемся в то время рынке поддержки компьютерных систем. Компания взялась за разработку и обслуживание помещений, в которых находились сложные электронные устройства, призванные функционировать при любых условиях. В Греции Гриссин стал пионером данной области. Поначалу заказчиков было совсем немного. Одними из первых стали Государственный университет и Национальная нефтяная компания Греции. В конце 80-х уже абсолютно все греческие банки были клиентами компании Вассилиса Гриссина, которая тогда называлась Alpha SA. Сегодня компания является крупнейшим дистрибутором Emerson Network Power в Юго-Восточной Европе в области прецизионного кондиционирования и систем бесперебойного питания.

В 2000 году компания получила новое название — Alpha Grissin Infotech SA, Греция присоединилась к ЕС, что открыло еще большие перспективы для развития бизнеса. В 2004 году компания вышла на Афинскую фондовую биржу, где ей удалось привлечь три миллиона евро инвестиций. Международная экспансия началась с Болгарии в 2004 году, продолжилась благодаря открытию дилерского бизнеса в Польше и партнерству с Deutsche Bank в 2006 году, в рамках которого была основана компания Deutsche Aeolia, которая в свою очередь привлекла 210 млн. евро инвестиций на создание ветряных парков на юго-востоке Греции.

В 2007 году оборот компании Alpha Grissin Infotech SA составил 18,4 млн евро.

Кризис, безусловно, сказался на всех направлениях бизнеса компании. Но не в характере Вассилиса Гриссина оставаться

на одном месте и покорно ждать перемен к лучшему. Он стремился двигаться дальше и искать новые перспективные рынки.

Идею для следующего инвестиционного проекта подсказали в Emerson Network Power, с которой компания сотрудничает уже более 30 лет. Alpha Grissin получила приглашение начать вместе развивать украинский рынок, в результате была создана компания Alpha Grissin Infotech Ukraine. Emerson увидел перспективную нишу и предложил своему давнему партнеру Alpha Grissin заполнить ее. В феврале 2010 года была основана компания Alpha Grissin Infotech Ukraine, которая официально представляет на рынке Украины продукты и услуги от Emerson Network Power.



Что ждет компанию в будущем? Кто может с уверенностью это предсказать? В одном можно быть уверенным: господин Гриссин имеет уникальный дар предчувствовать и предугадывать потребности рынка на долгие годы вперед. Это качество помогло ему с нуля создать международную компанию и стать одним из самых успешных греческих бизнесменов.

Редакция благодарит компанию Alpha Grissin Infotech Ukraine за помощь в подготовке материала.

1С-Бітрікс: Корпоративний портал



Календарі

Організація сумісної роботи

Відео-переговорні

Обговорення

Бібліотека документів

Бізнес - процеси

Технологія Send&Save

Інтеграція з e-mail Пошук

Управління корпоративною інформацією

Миттєві повідомлення

Навчання співробітників

Списки співробітників Екстранет

Графіки відсутності


www.1c-bitrix.ru


Корпоративний портал – це програмний продукт для формування єдиного інформаційного простору (Інтранет та Екстранет), в якому співробітники компанії ефективно взаємодіють між собою та з партнерами і постачальниками, швидко знаходять необхідні документи та корпоративну інформацію, управляють бізнес-процесами, що суттєво підвищує керування та ефективність бізнесу.

Дізнатись більше на безкоштовному семінарі:
seminars.1c-bitrix.ru

тел.: +3 8044 221-55-33, e-mail: ukraine@1c-bitrix.ru, web: www.1c-bitrix.ru

Потенциал роста — в развитии партнерской сети

СЕРГЕЙ МИШКО,
ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО

Минувший финансовый год стал для компаний SAP наиболее успешным за всю ее историю. В Украине, где во время рецессии обороты компаний уменьшились в несколько раз, компании все же удалось заключить несколько крупных контрактов. О стратегии **ИНТЕРВЬЮ** украинского офиса в период кризиса, а также планах на будущее мы говорили с Максимом Матяшем, региональным директором SAP в Украине, Молдове и Грузии.

PCWeek/UE: Аналитики отмечают достаточно сильный спад продаж в сегменте ERP-систем во время кризиса, причем в Украине это было особо заметно. В частности, многие отечественные предприятия в период рецессии предпочитают внедрять более простые и дешевые решения, такие как «1С:Предприятие». Какие действия вы предпринимаете для того, чтобы изменить сложившуюся ситуацию?

МАКСИМ МАТЯШ: Такая тенденция действительно имела место в разгар кризиса. Сейчас мы с удовольствием отмечаем, что наши клиенты все же больше рассуждают не категориями рецессии, а необходимости развития бизнеса и стремления к операционному совершенству. В кризисное время руководству компаний стало ясно, что необходимо быть более оперативным в принятии решений, понимать объективную ситуацию на предприятии в любой момент времени, эффективно управлять внутренними ресурсами, прибылью, инвестициями, издержками. Для этого, в том числе, нужны современные средства аналитики, которые не только предоставляют реальную информацию, но и позволяют производить моделирование прогнозных сценариев. Кризисные и посткризисные явления показали, что если ситуация на рынке меняется, значит необходимо незамедлительно вводить корректировки: каким образом дальше развивать бизнес, как диверсифицировать свои финансовые потоки, как менять бюджеты. И еще кризис показал, что необходимо улучшить и совершенствовать взаимодействие с клиентом. Решению всех этих задач успешно содействуют продукты SAP и, с нашей точки зрения, это подтверждают результаты 2010 года.

PCWeek/UE: Что, по вашему мнению, пользуется наибольшим спросом в спектре решений SAP? На что вот вы сейчас делаете наибольший акцент?

М.М.: Сегодня очень актуальна тема BI. Не имея возможности видеть информацию в нужном ракурсе, руководство не может принимать эффективные решения. Поэтому сегмент BI-технологий в минувшем году очень динамично развивался, в том числе и в Украине, составив рекордные 12% от общего бюджета продаж. Речь идет о платформе BusinessObjects, развитию которой SAP в мире и в Украине, в частности, уделяет большое внимание.

PCWeek/UE: Сейчас много говорят об использовании планшетов, смартфонов и других мобильных решений для работы с бизнес-приложениями, про адаптацию интерфейсов ERP- и BI-систем под эти устройства. Реализуются ли какие-либо действия в данном направлении в Украине?

М.М.: Одним из важнейших инновационных прорывов, который SAP удалось осуществить в последнее время, является приобретение компании Sybase, мирового лидера в сфере мобильных решений, которое дополнит

линейку продуктов SAP и позволит сделать большой шаг в развитии мобильных приложений.

Благодаря данной покупке, набор сервисов on-premise, on-device и on-demand, на который сейчас ориентируется большинство компаний в мире, стал в рамках решений SAP абсолютно надежным и прозрачным. Посредством технологий Sybase мы планируем в будущем реализовать некую



Максим Матяш

единую мобильную платформу для всех своих продуктов на базе интеграции технологий in-memory и разработок Sybase. Ведь современный руководитель, менеджер, находясь в командировке или на отдыхе, должен получать информацию о состоянии своего бизнеса в режиме онлайн на устройствах класса iPad, iPhone и других.

PCWeek/UE: Скоро исполнится год, как вы занимаете позицию главы украинского офиса SAP. Какие задачи перед вами были поставлены в этой должности, чего удалось достичь?

М.М.: Традиционно SAP рассматривается как компания, которая работает с крупными предприятиями, а по нашей экспертной оценке около 80% компаний в Украине, в том числе в сегменте больших корпораций, еще не автоматизированы посредством бизнес-приложений. Однако во время экономического спада Украина пострадала больше других европейских стран и это, в том числе, сказалось на инвестициях в ИТ.

Тем не менее, приоритетной своей задачей мы считали именно работу с крупными предприятиями, принимая во внимание высокий потенциал в этом сегменте. Но кризисные явления сказались на длительности цикла продаж бизнес-приложений, который составляет от трех месяцев до нескольких лет, причем для крупных организаций актуален скорее второй вариант. По причине кризиса цикл продаж стал еще длиннее, и нам необходимо было диверсифицировать наши усилия, направив их в другие сегменты рынка. Хочу отметить, что наша стратегия сработала: в 2010 году мы заключили большинство сделок как раз с предприятиями среднего и малого сегментов. Более того, по основным показателям нам удалось приблизиться к результатам самого лучшего докризисного 2008 года. В частности, в 2008 году у нас было 38 сделок и 19 новых клиентов, а в прошлом году эти же показатели составили 36 и 11 соответственно.

Стоит отметить, что компания SAP в мире в 2010 году также достигла великолепных результатов, показав самую высокую выручку за всю историю.

PCWeek/UE: Вот казалось бы парадокс, кризис «на дворе», а для SAP самый успешный год...

М.М.: Думаю, что сегодня наши клиенты уже не думают о кризисе, в настоящее время они рассматривают инвестиции в ИТ как в инновационное развитие, и это очень важный момент. SAP очень много работала на уровне корпорации, на уровне каждого так называемого маркет-юнита кластера для того, чтобы преодолеть последствия кризиса и, как видите, результаты говорят сами за себя. В 4-м квартале мы увеличили продажи ПО на 35% и достигли планки в полтора миллиарда евро, это лучший квартал за всю историю SAP. Кроме того, в 2010 финансовом году мы сделали 12,46 млрд евро годового оборота, это также отличный показатель. Для сравнения: в 2009 году этот же показатель равнялся 10,67 млрд евро, то есть рост выручки составляет 17%.

Кроме того, аналитики рынка IT внимательно следили за стратегией SAP: как развивается компания, куда инвестирует. Пример Sybase подтверждает, что инвестиции были сделаны очень удачно. Ведь рынок становится более мобильным, менеджерам разного уровня нужно иметь объективную информацию, находясь в любой точке земного шара, и Sybase предоставила как раз такую технологию, которая позволила ответить на вызовы нового времени.

PCWeek/UE: В каких вертикалях имеется наибольший спрос на ваши решения в Украине в настоящее время?

М.М.: Спрос, конечно же, со временем меняется, но есть традиционные секторы, где мы сильны. Это металлургия, горнодобывающая отрасль, энергетика и, пожалуй, сектор розничной торговли.

Возвращаясь к проблеме кризиса, отмечу, что в различных отраслях его действие сказало по-разному. Например, строительство — это отрасль, которая очень сильно пострадала и пока полностью не восстановилась, поэтому там мы ожидаем активизацию спроса только к середине или концу этого года.

В то же время, у нас есть новые проекты в нефтегазовой отрасли — где SAP является традиционным глобальным лидером. Например, в СНГ десять крупнейших нефтегазовых компаний используют продукты SAP. В прошлом году состоялось подписание первого нашего контракта с НАК «Нафтогаз України». Мы рассчитываем в этом году очень активно развиваться в этой отрасли.

В сегменте средних и больших предприятий мы рассчитываем на новые сделки в финансовом секторе, химической индустрии, транспортной отрасли. Вот основные направления, в которых мы будем развиваться.

PCWeek/UE: Известно, что внедрением систем SAP, как правило, занимаются партнеры, с другой стороны, офис SAP нередко напрямую принимает участие в проектах, то есть налицо конкуренция с партнерами. Как вы решаете такой конфликт интересов?

М.М.: Я считаю, что здоровая конкуренция — это хорошо. Однако в нашем случае мы стараемся не конкурировать, а помогать партнерам. У нас действительно есть свое подразделение, которое занимается консалтингом — это высококвалифицированные project-менеджеры и консультанты. Прежде всего, мы четко позиционируем их на выполнение таких задач как управление проектами, аудит и контроль качества, а, кроме того, на помощь партнерам при внедрении новой функциональности, с которой последние еще не успели познакомиться, и где необходим, в том числе, глобальный опыт SAP.

PCWeek/UE: Многие компании сегодня внедряют инструменты BI, которые обеспечивают анализ внесенных данных. Более сложный этап — применение инструментов планирования, которые позволяют прогнозировать, моделировать различные ситуации. Таких внедрений в Украине либо нет, либо очень мало. Пока очень немногие предприятия готовы внедрять подобные системы. Как вы считаете, когда такая готовность появится у заказчика на украинском рынке, и с чем это связано?

М.М.: Действительно, классическая аналитика информации актуальна уже сейчас, и в 2010 году достаточно много заказчиков внедряли у себя подобные решения. А вот планирование, прогнозирование, моделирование — это, по всей видимости, следующий этап. Сейчас очень многие клиенты задумываются о подобных системах, причем могут отметить, что даже те организации, которые лишь начинают проект классического BI, уже выражают намерение реализовать и эти новые решения. Я думаю, что 2011 год будет переломным в продвижении таких систем.

PCWeek/UE: Как считаете, в чем SAP на украинском рынке предстоит «подтянуться», где вы видите наибольшее проседание?

М.М.: Для нас сейчас очень важно развитие партнерской сети, мы видим здесь большой потенциал для роста. Кроме того, мы четко понимаем, что нам нужно инвестировать в локализацию тех продуктов, которые на рынке пока не представлены, либо представлены слабо. Мы планируем увеличение маркетинговой активности, чтобы поддерживать бренд SAP на нужном уровне.

НОВОСТИ

ВИРТУАЛИЗАЦИЯ

«Киевстар» виртуализировал 25% серверной инфраструктуры

В 2010 году «Киевстар» начал реорганизацию ИТ-инфраструктуры путем внедрения виртуализации серверных платформ на базе продукта Microsoft System Center и технологии Hyper-V. Технология виртуализации позволяет создавать виртуальные рабочие серверы с различным программным обеспечением и переносить их на единый хост-сервер. При этом на хост-сервере могут размещаться несколько виртуальных серверов, рабочих станций, ИТ-прииспособлений и т.п. Виртуальные серверы функционируют изолированно и независимо друг от друга, могут быть в считанные минуты перемещены из одной аппаратной части на другую,

объединяться в виртуальные сети или функционировать как единый узел обработки информации.

Благодаря внедрению технологии виртуализации в «Киевстар» уже высвобождены около 60 физических серверов, или 25% серверной инфраструктуры, снижено на 40% энергопотребление, освобождены производственные площади от избыточного аппаратного обеспечения, сокращены расходы на приобретение аппаратной части для новых сервисов.

Сейчас под управление виртуальной платформы переведены критические для бизнеса серверы, обеспечивающие обслуживание абонентов. В 2011 году компания продолжит консолидацию своей ИТ-инфраструктуры путем внедрения технологии виртуализации.

«Наше основное направление — информационная безопасность»

«ИТ Лэнд» — молодой, но очень амбициозный игрок на рынке защиты информации. В 2009-2010 гг. компании удалось реализовать несколько крупных проектов в сфере ИБ, благодаря чему бизнес в годы кризиса не только не свалился, но даже набрал обороты. Об особенностях реализованных «ИТ Лэнд» проектов, трендах на рынке информационной безопасности и планах компании мы беседовали с ее директором Александром Хомутовым.

PCWeek/UE: По мнению Gartner, направление ИБ останется одним из наиболее быстрорастущих в области корпоративных информационных технологий. Главным двигателем увеличения корпоративных расходов на информационную безопасность остается необходимость соответствия требованиям регуляторов. Аналитики Gartner обращают внимание на значительное увеличение спроса на средства защиты конечных точек и на системы управления идентификацией пользователей IAM. В Украине предпочтения заказчиков иные, и это, наверное, находит отражение в реализованных вами внедрениях. Какие наиболее интересные проекты вы завершили в прошлом году, в чем состоят их особенности?

АЛЕКСАНДР ХОМУТОВ: Прежде всего, хочу упомянуть комплексный проект по внедрению DLP-системы в одном из крупнейших украинских банков. Это был тяжелый и кропотливый проект, поскольку предполагал действительно всеобъемлющий контроль за информационными ресурсами компании. Тотальной проверке подвергались не только электронная почта или веб-трафик, но и все документы, которые выводились на печать.

Но вот что интересно: еще на этапе тестовой эксплуатации, буквально в первые дни после запуска системы, были выявлены попытки «слива» информации. Когда эксперты банка оценили те данные, которые могли «уйти наружу», то оказалось, что DLP-комплекс уже окупил затраты на внедрение, ведь «спасенная» информация стоила намного дороже. Могу сказать, что многие наши потенциальные клиенты знают о том, что в их компании существует риск утечек, но просто пока еще не готовы выделять деньги внедрение DLP-систем. А ведь стоимость информации, которая может быть утеряна, гораздо выше.

В числе наших интересных проектов я бы отменил внедрение SIEM-систем (Security Information and Event Management). В первую очередь такие решения заказывают компании, которые занимаются платежными картами и по роду деятельности должны отвечать стандартам PCI DSS. Причем, в нынешнем году мы получили намного больше заказов на SIEM-системы, чем в прошлом.

PCWeek/UE: Почему бизнес так медленно приходит к внедрению DLP-систем?

А.Х.: Это зависит как от уровня образованности менеджмента, так и от зрелости предприятий. Например, в западных странах совершенно другой уровень подготовки топ-менеджеров организаций. Отечественные же компании полагают, что достаточно установить антивирусное обеспечение, чтобы полностью защитить себя от всех угроз. При этом руководство компаний не осознает, что существуют и внутренние угрозы, когда, например, какой-либо сотрудник может записать корпоративную информацию на флеш-диск и передать конкурентам.

Кстати, особенно много нарушений, связанных с сохранностью данных, встречаются в финансовых организациях и в страховых компаниях Украины. Вот вам яркий пример из жизни: у меня скоро закончится срок действия КАСКО на машину. Несколько дней назад мне позвонили из незнакомой мне страховой компании и предложили продлить мою страховку на выгодных



Александр Хомутов

условиях. Возникает вопрос, откуда они знают, что у меня заканчивается срок действия КАСКО, ведь я же страховался в совершенно другой организации? А им все известно — и марка моей машины, и сроки страховки, и даже номер моего мобильного телефона.

У нас был ряд пилотных проектов по поиску инсайдеров, когда в организации разворачивают DLP-систему и проверяют, не «сливает» ли кто-нибудь информацию. И во многих страховых компаниях были детектированы инциденты, когда с электронного адреса одного предприятия напрямую отсылались на email конкурирующих организаций копии договоров по очень дорогим машинам, для которых стоимость КАСКО составляет десятки тысяч гривен. Поверьте, такие случаи происходят очень часто.

PCWeek/UE: Какие изменения претерпел бизнес «ИТ Лэнд» в 2010 году?

А.Х.: Полагаю, что в этом году изменения претерпел не только наш бизнес. Первая причина, пожалуй, политическая: сказывается влияние реформ, та-

Мы нацелимся на развивающиеся страны Балканского полуострова: Сербию, Словению, Болгарию.

ких как принятие нового налогового кодекса. Переход на новый НК затронул все компании, которые связаны с ИТ.

Первые пару месяцев после ввода новой налоговой системы работа как поставщиков, так и заказчиков была фактически остановлена. Многие клиенты принципиально не хотели покупать программное обеспечение, пока не будет четко определена методика уплаты налогов. Потому что некоторые нашим клиентам налоговая администрация вначале сообщила, что ПО для конечного пользователя нужно оплачивать с НДС; через месяц их собрали и сообщили прямо противоположную информацию. Только в начале марта постепенно начали восстанавливаться нормальные рабочие процессы.

PCWeek/UE: Какие новые контракты вы подписали в прошлом году, с чем это было связано?

А.Х.: Сегодня многие компании не могут себе позволить покупку дорогих решений по ИБ, при этом они должны соответствовать целому перечню требований определенных нормативных документов. Таким образом, есть спрос на недорогие решения, которые обладают нужным функционалом. Наша компания рассмотрела целый ряд таких продуктов и пополнила свой портфель теми из них, которые соответствуют этим требованиям.

Например, в сфере SIM-систем и PCI DSS нас заинтересовало такое решение как LogLogic LX. Это программное решение, которое относительно недорого стоит и обеспечивает необходимую функциональность. Продукты LogLogic LX изначально рассчитаны только на средний и малый бизнес.

Еще одно интересное направление — мониторинг рабочих станций

Я согласен с мнением многих экспертов, что в ИТ существует отложенный спрос, но когда он «выстрелит», пока непонятно.

и серверов. Подобная задача сейчас очень актуальна, особенно если учесть новое законодательство по защите персональных данных, где четко говорится, что предприятие, которое владеет персональной информацией сотрудников (а в нашей стране это относится почти к каждому юридическому лицу), должно эту информацию защищать. Предполагается, что компании должны осуществлять контроль своих рабочих станций и информационных потоков. В этом сегменте мы предлагаем решение LanAgent.

Не исключено, что благодаря вышесказанному, активизируется спрос на DLP-системы. Однако, прежде всего, компаниям необходимо создать нормативные документы и разработать политики. С помощью этих политик можно ограничить утечки и вообще не переходить на дорогостоящие решения.

PCWeek/UE: Каково ваше отношение к облачным вычислениям? Какие угрозы они несут для ИБ предприятия?

А.Х.: Уверен, что за Cloud Computing — будущее. Насколько оно далекое или близкое, сказать сложно, но уже сегодня департаменты ИБ в значительной степени обеспокоены грядущим переходом на облачные вычисления. Например, многие компании в на-

стоящее время арендуют датацентры вместо построения своих собственных. Таким образом, они сталкиваются с серьезной проблемой сохранности информации в этих ЦОДах, ведь доступ к ним обычно обеспечивается через общие каналы связи, то есть через интернет. Возникает опасность, что эту информацию может получить не только ее владелец, но и постороннее лицо. Кроме того, может произойти взлом системы либо утечка данных во время резервирования.

Угрозу для ИБ также представляет «размывание» периметра корпоративной сети. Во многих организациях сотрудники пользуются ноутбуками и планшетами, ездят с ними в командировки и удаленно подключаются к ресурсам компании. Таким образом, периметр сети постепенно начинает размываться, что несет в себе множество рисков для защиты данных.

PCWeek/UE: Какие направления своего бизнеса вы планируете активно развивать в текущем году?

А.Х.: Первое и основное направление нашей компании — информационная безопасность. Во-вторых, мы занимаемся поставками прикладного ПО, в-третьих, у нас создан специальный департамент для предоставления услуг аудита и консалтинга. Например, у нас в штате есть специалисты, которые занимаются penetration-тестами, то есть тестами на проникновение извне, а также сканированием сайтов, веб-приложений и баз данных на уязвимости. Также мы планируем активно внедрять СУИБ в банковских учреждениях, в конце месяца у нас уже возможно будет внешний аудитор по стандарту ISO-27000.

PCWeek/UE: Поделитесь стратегическими планами компании?

А.Х.: Очень сложно загадывать на длительный срок в условиях сложной экономической и политической ситуации. Все говорят, что ИТ-отрасль выходит из кризиса, однако до того момента, когда будет достигнут докризисный уровень, наверное, пройдет не один год. Я согласен с мнением многих экспертов, что в ИТ существует отложенный спрос, но когда он «выстрелит», пока непонятно, для этого в стране должна быть стабильность.

Основная стратегическая задача на будущее — это выход на зарубежные рынки. Скорее всего, мы нацелимся на развивающиеся страны Балканского полуострова: Сербию, Словению, Болгарию. Кроме того, нам интересна Грузия, в этой стране сейчас компании инвестируют в решения, связанные с операционной безопасностью.

НОВОСТИ

RIM 2000 — лучший продавец Modular Server в Украине

Компания RIM 2000, головной офис которой находится в Днепропетровске, была отмечена корпорацией Intel как лучший продавец Modular Server в Украине в 2010 году. Модульный сервер Intel на базе технологии Multi-Flex — это интегрированная система, объединяющая в себе подсистему хранения данных, вычислительную подсистему и сетевую подсистему. Сервер представляет собой шасси высотой 6U, в которое можно установить до шести вычислительных модулей (лезвий). В каждый вычислительный модуль

может быть установлено до двух четырехъядерных процессоров Xeon 55-й серии и до 96 Гбайт памяти.



ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Виртуализация на пути к версии 3.0

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Р-популярность вопросов технологий виртуализации еще в первой половине 2010 г. явно пошла на спад, уступив место облачной тематике. Но реальная актуальность виртуализационной проблематики для ИТ-отрасли на самом деле не только не снизилась, но продолжала возрастать. Это противоречие можно объяснить довольно просто: стало меньше шума — больше дела.

дач (например, поддержка Web-сайтов). В 2007—2010 гг. речь уже идет о Virtualization 2.0, в этот период виртуализация стала широко применяться для консолидации ИТ-ресурсов (причем не только серверов), в том числе для критически важных бизнес-задач. Благодаря мобильности виртуальных машин предприятия решали вопросы управления временем простоя серверных мощностей. В целом же с точки зрения бизнеса организации смогли добиться

Изменения в области серверной инфраструктуры хорошо видно на графиках IDC с оценками изменения числа поставок и установленной базы физических серверов (рис. 1). Здесь видно, что качественный перелом произошел в 2007—2009 гг., когда общее число установленных аппаратных серверов перестало расти и даже снизилось, но при этом стало быстро увеличиваться количество используемых виртуальных машин. (По некоторым прогнозам, в США возможно снижение числа установленных физических серверов на 20% в ближайшие два-три года.) Правда, тут нужно сказать, что важным катализатором ускоренного перехода заказчиков к применению новых технологий, безусловно, стал мировой экономический кризис. Отметим также, что стабилизация аппаратных средств в штучном выражении сопровождалась повышением мощности вычислительного оборудования. Во многом именно результатом внедрения виртуализации стали изменения в структуре затрат заказчиков на поддержку и развитие своей серверной инфраструктуры. В частности, это выражалось в быстром росте операционных издержек: с 2000-го расходы на управление системами, электропитание и охлаждение за десять лет выросли почти в два раза, при одновременном снижении средств на приобретение собственно аппаратуры (рис. 2).

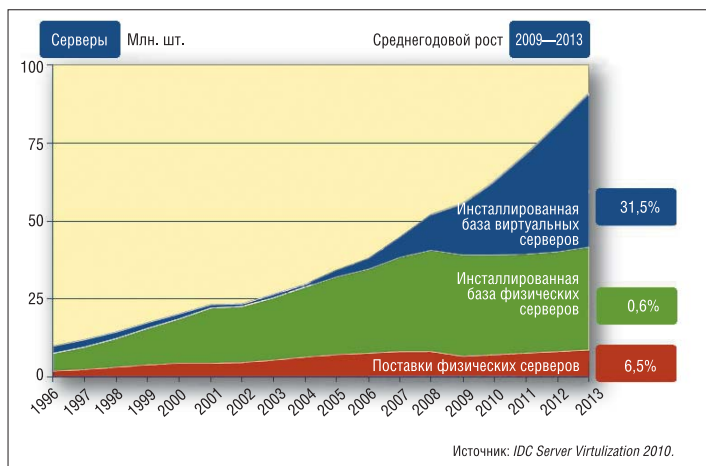


Рис. 1. Мировая инсталлированная база серверов: эволюция от физической к виртуальной инфраструктуре

Конечно же, виртуализация продолжает оставаться одной из ключевых технологий современных корпоративных ИТ, в значительной степени определяющих развитие всего этого рынка. И дело даже не в том, что уровень использования виртуализации еще очень далек от максимума (по разным оценкам ее используют от 15% до 25% серверов). Более важно то, что сегодня в этой сфере происходят качественные изменения, связанные с необходимостью повышения эффективности применения средств виртуализации. К тому же не нужно забывать, что именно виртуализация является одной из базовых технологий реализации моделей облачных вычислений.

Оценка состояния дел в сфере виртуализации и перспектив ее развития была сделана вице-президентом IDC Робертом Фаршем. По мнению IDC, ИТ-отрасль прошла к настоящему времени два этапа внедрения виртуализации. Первый из них — Virtualization 1.0 — начался на рубеже веков и завершился примерно в 2005—2006 гг. Он характеризовался использованием данных средств в основном для задач тестирования и разработки ПО и локальными применениями в компаниях почти исключительно для выполнения не очень критичных с точки зрения бизнеса за-

снижения капитальных затрат (CAPEX), преимущественно это касалось физической ИТ-инфраструктуры (включая оборудование), в меньшей степени ПО.

Сейчас же, как считает IDC, ИТ-рынок начинает переход к новому уровню использования виртуализации, на котором главный акцент делается на решении задач снижения операционных затрат. В самом общем виде реализация Virtualization 3.0 подразумевает создание адаптивной ИТ-инфраструктуры на базе полностью виртуализованных дата-центров, значительное распространение частных и публичных облачных моделей вычислений, преимущественное использование сервисно-ориентированных схем взаимоотношений между ИТ и бизнесом. Кроме того, в перспективе ожидается широкое применение различных вариантов виртуализации ПК — серверной (VDI), клиентской и смешанной. Однако говоря о «светлом будущем» виртуализации аналитики особо подчеркивают, что переход от 2.0 к 3.0 будет более долгим по времени (по сравнению 1.0—2.0) и потребует больше усилий как от ИТ-поставщиков, так и от заказчиков. IDC считает, что выход ИТ-отрасли на уровень Virtualization 3.0 состоится не ранее 2015 г.



Рис. 2. Мировые затраты на поддержку и развитие серверной инфраструктуры

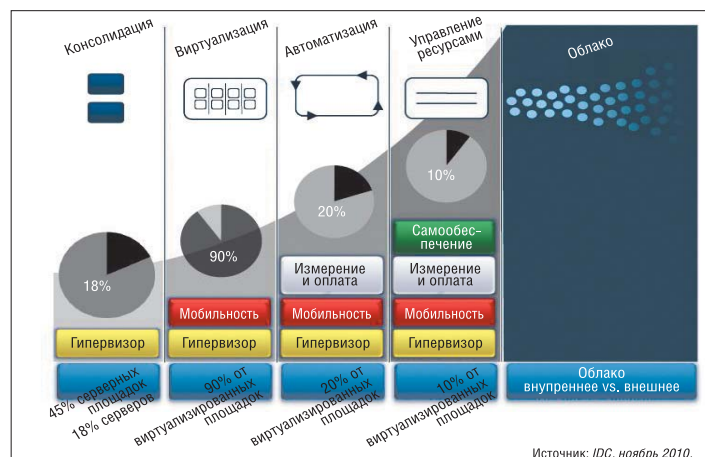


Рис. 2. Мировые затраты на поддержку и развитие серверной инфраструктуры

Что касается перспектив перехода к облачным моделям вычислений, то тут нужно иметь в виду, что это связано с реализацией таких возможностей, как консолидация ИТ-ресурсов, их виртуализация, автоматизация управления и прогнозное управление ресурсами, что, в свою очередь, подразумевает использование гипервизоров, мобильного переноса виртуальных машин, возможность измерения потребляемых ресурсов и их оплату по факту потребления, а также управление в режиме самообслуживания.

То, какой путь предстоит проделать ИТ-отрасли на пути к всеобщей «облачности», можно представить, посмотрев на нынешний уровень внедрения этих средств (рис. 3). По данным IDC, на сегодняшний день в мире около 18% серверов и 45% ЦОДов осуществляют в той или иной степени виртуализацию. Из них 90% задействовали функции мобильности, т. е. автоматизировали перенос виртуальных машин между физическими серверами. Однако только 20% из тех, кто внедрил виртуализацию, используют «измерение и оплату», т. е. могут смотреть, сколько ресурсов потребляет конкретное приложение или бизнес-подразделение компании. И только 10% уже внедрили

самообслуживание, т. е. пользователи сами заказывают ресурсы — это уже называется облаком.

Что касается облачных моделей вычислений, то здесь сама понятийная база еще находится в стадии формирования и уточнения. В целом ее основу по-прежнему составляют три основных вида ИТ-сервисов, однако в их содержание (и названия) IDC вносит определенные коррективы:

- инфраструктурные облака (IaaS, инфраструктура как сервис) — подразумевает аренду заказчиком оборудования (сервера, сети, устройств хранения данных и пр.), на которое клиент устанавливает свои собственные экземпляры ОС и приложений. Примером тут является сервис Amazon EC2;
- платформенные облака (PaaS, платформа как сервис) — использование специализированной, ориентированной именно на облачный режим работы хостовой ОС. Подразумевается, что при этом применяются приложения, реализованные именно под данный вариант облачной ОС и здесь же заказчик получает в свое распоряжение соответствующие средства разработки ПО. Пример подобного сервиса — Microsoft Azure;
- облака приложений (AaaS, приложения как сервис). В это понятие входят, как полностью виртуализированные приложения (именно они, считает IDC, составляют термин SaaS), так и отдельные программные компоненты, которые клиенты могут включать, например, через API в свои комплексные приложения. В качестве примера приводится Salesforce.com.

Однако тут нужно высказать свое несогласие с введением и трактовкой понятия AaaS со стороны IDC, поскольку вполне очевидно, что приложения являются частью множества ПО (т. е. AaaS является частью SaaS), а не наоборот.

Кроме этих трех основных вариантов внешних облаков IDC выделяет в отдельную категорию внутренние облака (полностью виртуализированные дата-центры), а также гибридные облака, представляющие собой интегрированный вариант внутренних и внешних облаков с использованием унифицированных схем управления.

Но помимо ИТ-облаков, связанных с использованием ИТ-ресурсов, на рынке имеется также большой набор интернет-сервисов (не-ИТ), которые IDC обозначила понятием «деловые облака» (или Process-as-a-Service, процесс как сервис). Отметим, что именно к этой категории, по мнению IDC, относятся такие услуги, как электронный обмен данными (EDI) или сдача в электронной форме налоговой отчетности.

Заслуживает также интереса структуризация основных облачных ИТ-игроков. Здесь IDC выделяет четыре группы компаний: международные ИТ-поставщики, а также локальные компании-посредники, разработчики ПО и системные интеграторы.

Клиент VDI совершенствует виртуализацию ПК

КАМЕРОН СТАРДЕВАНТ

Устройство Pano Logic System 4 помещено в небольшой отполированный корпус с портами видео, клавиатуры, мышки и USB. Оно вносит существенные усовершенствования в практичную и экономически выгодную инфраструктуру виртуальных ПК. Полностью устранив необходимость в любых компонентах ПК, компания Pano Logic заслужила звание «Выбор аналитика» лаборатории eWeek Labs за дальнейшее развитие виртуализации рабочих столов с использованием ЦОДа.

Pano System подходит средним и крупным предприятиям, где нет нужды использовать настольные системы более чем с двумя мониторами (таково действующее сейчас ограничение для только что выпущенного второго поколения устройств Pano). Устройство интегрируется со средами VMware View, Microsoft Hyper-V и Citrix XenDesktop для подключения виртуальных ПК (desktop virtual machine, DVM), созданных с помощью этих платформ виртуализации. Пользователи регистрируются через Pano.

Устройство Pano System 4 поступило в продажу по цене 389 долл. Это сопоставимо с ценами на тонкие клиенты. В стоимость включены все лицензии на серверы и соединения, необходимые для использования устройства, а также обслуживание и техническая поддержка ПО в течение года. Имеются и другие варианты поддержки. За 20 долл. в год на каждое устройство можно приобрести расширенное обслуживание ПО, а за 49 долл. — обслуживание и поддержку ПО. Возможна также бесплатная поддержка через Интернет.

Хотя у Pano System нет прямых конкурентов с аналогичным форм-фактором,

продукт явно следует сравнивать с тонкими клиентами производства Hewlett-Packard, IGEL, Oracle и Wyse. Наиболее очевидное отличие аппаратной части Pano от родственных тонких клиентов — в размерах.

Хромованное устройство Pano имеет 8,9 см в ширину и в высоту при глубине 5 см и потребляет 4 Вт. Тонкие клиенты, как правило, имеют ширину 3,8 см, высоту 17,8 см и глубину 25,4 см. Дополнительный объем обычно используется в тех организациях, которым необходимо иметь различные варианты соединений и защищенного обмена данными.

Протестированное мною устройство Pano второго поколения имело графический порт DVI (Digital Visual Interface), четыре порта USB 2.0, сетевой разъем RJ-45 и порт микро-HDMI (High-Definition Multimedia Interface).

Тонкие клиенты, которые обычно представляют собой урезанные ПК, как правило, оснащены устройством для чтения карт, коннекторами PS/2 для подключения мышки и клавиатуры, видеопортами VGA и DVI, 4—6 портами USB, разъемами для микрофона и наушников, микросхемами беспроводной связи и иногда последовательными портами для подключения устаревших периферийных устройств, таких как считыватели платежных карт.

Таким образом, Pano является не лучшим выбором для организаций, в которых используется старая периферия. Однако оно хорошо подойдет для тех офисов, где применяются даже довольно современные клавиатуры и мышки. Это устройство снабжено также переходником DVI—VGA в расчете, что оно будет использоваться в организациях, которые еще не обновили свои мониторы.

Инсталляция и тестирование компонентов

Pano System состоит из сервера Pano Manager, устройств Pano, которые устанавливаются на столах пользователей, и программ-агента Pano Direct, с ее помощью устанавливается соединение пользователей с DVM, созданными на одной из поддерживаемых платформ. У меня в тестовой среде VMware View это означало, что сначала я установил сервер Pano Manager под управлением Linux в качестве виртуальной машины. Инсталляция заняла около часа и прошла сравнительно легко, поскольку Pano Manager представляет собой виртуальное устройство в формате OVF (Open Virtualization Format), которое очень легко установить.

Должен отметить, что к Pano System прилагается руководство администратора объемом свыше 400 стр. Хотя эта документация полезна, она содержит повторы, а иногда и противоречия.

Например, Pano System не поддерживает используемый по умолчанию драйвер VGA, который устанавливаются инструменты VMware на гостевой виртуальной машине под управлением Windows. Инструкции по решению этой проблемы относятся то к Windows XP, то к Windows 7. Иногда сначала перечисляются шаги, предназначенные для одной ОС, иногда для другой. Это сбивало меня с толку во время начальной настройки, когда устанавливался драйвер VMware SVGA II, который поддерживается.

Pano System не создает DVM. Для их создания я воспользовался средой виртуальных ПК VMware View 4.5 в нашей лаборатории. Я установил вир-

туальное устройство Pano Manager и программу, помогающую осуществить интеграцию, чтобы идентифицировать сервер VMware Virtual Center, инфраструктуру Microsoft Active Directory и те ПК, которые будут использовать Pano System.

Я создал DVM для тестирования Pano System, но практически с тем же успехом я мог использовать существующие DVM, которые уже были сконфигурированы в моей тестовой среде. Следовало лишь модифицировать DVM, добавив программу-агент Pano Direct, которая необходима для обмена данными с сервером Pano Manager, чтобы авторизованные пользователи могли подключаться к нужной DVM.

В качестве настольной ОС для своих DVM я использовал Windows 7. Установить агент Pano Direct было просто, а работала эта программа на протяжении всего тестирования без сбоев. О необходимости замены видеодрайвера при использовании DVM, инсталлированной с новейшим драйвером VMware, я уже упоминал.

Когда Pano Manager был установлен и мои DVM подготовлены, я подключил клавиатуру, видео, мышь и наголовную гарнитуру Logitech с интерфейсом USB к устройству Pano, а само устройство — к сети. С интерактивными голосовыми приложениями порт USB работал прекрасно.

Правда, проигрывание файлов Windows Media можно оценить лишь как удовлетворительное. Организациям, которым необходимо использовать видеосвязь через DVM, следует уделить пристальное внимание тестированию производительности в сетях.



Безмежні мережі – інноваційні сервіси та можливості



ДЛЯ ВСІХ

Клієнти



БУДЬ-КОЛИ

Партнери



БУДЬ-ДЕ

Колеги



Маршрутизатори Cisco Integrated Services Router Generation 2 (ISR G2) – дозволяють оперувати будь-якими даними, забезпечуючи мобільність, розширену безпеку та додаткові сервіси.




З усіх питань прохання звертатись до провідних менеджерів, за адресою: **sales@muk.com.ua**

www.muk.ua

Україна, м. Київ, 03151, вул. Донецька 16/2.

тел: (044) 492-29-29, 594-98-98 (багатоканальний)

сервісний центр: (044) 492-29-09, 594-97-97

факс: (044) 490-51-71

СВЯЗЬ И СЕТЕВЫЕ РЕШЕНИЯ

AirMagnet Survey Pro 8.0 ускоряет планирование сетей Wi-Fi

АНДРЕЙ ГАРСИЯ

Фирма AirMagnet, входящая в компанию FlukeNetworks, обновила свой продукт SurveyPro, обеспечив поддержку двух одновременно работающих сенсоров. Теоретически это позволит администраторам проводить исследования быстрее и дешевле. А такие новые функции, как создание карт распределения сигнала и настраиваемые отчеты, дают возможность лучше понять функционирование сетей в реальных производственных условиях. Более удобными стали и инструменты, с помощью которых можно документировать и оценить полученные результаты.

SurveyPro 8.0 стоит 3995 долл., но клиенты, использующие прежние версии SurveyPro и имеющие действующие контракты на техническую поддержку, могут обновить ПО бесплатно. Как и AirMagnet VoFiAnalyzer Pro 9.0, также выпущенный в ноябре, SurveyPro 8.0 работает на машинах с 64-разрядными операционными системами Windows.

Я тестировал SurveyPro 8.0 на двух машинах, обе под управлением Windows 7 Ultimate. Если на одном тестовом компьютере SurveyPro 8.0 работал безупречно, то на другом постоянно зависал. Чтобы заставить приложение работать вновь, требовалась перезагрузка системы.

Инженеры из AirMagnet обнаружили, что проблема возникает из-за конфликта с устаревшим видеодрайвером Nvidia. У меня был новейший драйвер, предоставленный производителем ноутбука. Но AirMagnet устранила проблему, установив самый свежий эталонный драйвер, полученный непосредственно с

веб-сайта Nvidia. Прежде представители AirMagnet сообщали о конфликтах с множеством драйверов Nvidia. Поэтому администраторам беспроводных сетей, испытывающим сходные проблемы, следует подумать об обновлении видеодрайвера как о возможном способе их решения.

Преодоление препятствия

SurveyPro 8.0 устраняет препятствия на пути к использованию нескольких сенсоров. Он позволяет применять два сенсора одновременно для проведения сразу двух исследований. Хотя SurveyPro 8.0 допускает любую комбинацию перечисленных в документации адаптеров, AirMagnet рекомендует свой новый набор адаптеров, гарантирующий точность измерений благодаря определенному положению антенны и типу сенсора.

В основном это тот же набор, который предлагается использовать с AnalyzerPro: концентратор с пятью портами USB, который можно закрепить на крышке ноутбука, и модули Proxim 8494-US 802.11a/b/g/n с интерфейсом USB. Однако

набор для SurveyPro, который стоит 345 долл., состоит только из двух модулей Proxim, поскольку именно такое количество можно использовать одновременно.

Применение двух сенсоров позволило мне быстрее провести исследование, уменьшив число обходов помещений. Я мог проводить сразу несколько исследований и наблюдать за несколькими диапазонами радиочастот.

SurveyPro 8.0 дает возможность осуществлять сканирование трех видов: пассивное сканирование мощности сиг-

нала точек доступа, активное сканирование для определения зоны покрытия определенной сети и активное сканирование iPerf, при котором измеряется пропускная способность сети.

При планировании беспроводной сети можно также изучить возможности передачи голоса по сети Wi-Fi, если установить на том же компьютере ПО AirMagnet VoFiAnalyzer. (У меня не было лицензии на VoFiAnalyzer, поэтому я не мог его протестировать.) В настоящее время AirMagnet не предлагает версию VoFiAnalyzer для 64-разрядных операционных систем, так что этим продуктом можно сейчас воспользоваться только на ПК, работающих под управлением 32-разрядных ОС.

Ограничения при сканировании

Имеющиеся ограничения связаны с видами сканирования, которые можно производить одновременно. Я мог вести параллельно два активных или два пассивных сканирования. Но при использовании iPerf второй сенсор мог вести только пассивное сканирование. Видимо, такое же ограничение действует и для VoFi.

iPerf предназначается, в сущности, для решения тех же задач, для которых компания Meru разработала ПО E(z) RFServiceAssuranceModule. Но если инструмент Meru не позволяет изучить собственно инфраструктуру, то iPerf измеряет реальную пропускную способность сети Wi-Fi. В результате создается карта покрытия сетью, на которой администраторы могут точно видеть, каковы будут скорость передачи данных и реальная эффективность сети в любой точке, где производились измерения.

Это позволило мне лучше понять, как пространственное мультиплексирование и формирование пучков отражаются на реальной производительности сети 802.11n в моем кампусе и в здании. На карте распределения сигнала, которая находится на одной из вкладок на экране, я мог видеть уровень сигнала и шума, ширину полосы пропускания в обоих направлениях и пропускную способность на физическом уровне модели OSI в каждой точке, где производились измерения.

Следует отметить, что встроенная в приложение справочная документация по использованию iPerf явно нуждается в обновлении. Инструкции содержат устаревшие и неработающие ссылки и указания по проведению тестирования. iPerf требует, чтобы к сети был подключен еще один ПК, выполняющий роль сервера iPerf. В дополнение к уже

имевшимся прежде жестко запрограммированным формам отчетов (показывающим, например, зону покрытия конкретной сети, точки доступа или канала связи) SurveyPro 8.0 позволяет администраторам создавать и настраивать собственные формы, которые могут придать отчету индивидуальные особенности. Скажем, компания может изменить текст в заголовке отчета и логотип, включить в него контактную информацию.

Что касается содержательной стороны, то администраторы могут изменить или исключить введение либо описание методики исследования и предусмотреть в отчете такие технические детали, которые наиболее важны с точки зрения особенностей сети и достижения необходимой производительности.



AirMagnet поддерживает два адаптера, которые Survey Pro 8.0 использует в качестве сенсоров. AirMagnet продает набор из двух адаптеров сети 802.11a/b/g/n и концентратора USB за 345 долл



С помощью версии 8.0 я мог проводить активные и пассивные исследования одновременно. На иллюстрации показан тот этап исследования, когда я обходил здание, собирая информацию о сигналах Wi-Fi

Как защитить сети IPv6

ФАХМИДА РАШИД

С точки зрения значительного увеличения адресного пространства протокол IPv6 сулит огромные преимущества. Однако менеджеры по безопасности столкнутся с проблемами, связанными с защитой сетей от злоумышленников и внесением изменений в правила безопасности.

Перевод сетей на технологию IPv6 набирает обороты, и организациям пора заняться проверкой своих инфраструктур, чтобы убедиться в их готовности. В начале февраля последний блок IP-адресов был передан Региональным интернет-регистраторам (Regional Internet Registry, RIR). Хотя каждый регистратор имеет собственные политики и правила распределения адресов, этих адресов вряд ли хватит до конца года. Так, по прогнозу, опубликованному в отчете IPv4 Address Report, последний адрес будет назначен 23 сентября.

Эксперты считают, что перевод сетей с нынешних IPv4-адресов на 128-разрядные IPv6-адреса может вызвать проблемы с безопасностью. Технология IPv6 позволяет использовать практически неограниченное адресное пространство — 340 undecillionов (1036) адресов. По

мнению Квинг Ли, руководителя исследовательских работ компании BlueCoatSystems, спамерам будет где разгуляться. Переход на IPv6 сулит не появление новых проблем со спамом, а усугубление существующих из-за огромного количества доступных адресов.

В самом деле, спамеры, как и другие организации, уже начали переход на IPv6. Исследование, проведенное в марте лабораторией RIPE Labs, подразделением европейского интернет-регистратора, показало, что 3,5% электронных сообщений, переданных по сетям IPv6, является спамом. Это немного, если учесть, что для IPv4 аналогичный показатель составил 31%. Тем не менее ясно, что переход спамеров на IPv6 уже идет. С точки зрения общего объема вклад IPv6 остается небольшим — 1,89%, по оценке RIPE Labs. Однако в исследовании не учитывался спам, который не попал адресату из-за того, что был заблокирован сетевым экраном на базе черных списков DNS-хостов и специально настроенных серых списков.

Черные и серые списки также представляют проблему, так как сейчас поддерживается только один список. Пока на базе IPv6 не появится

больше таких списков и систем репутации, будет трудно фильтровать сообщения на предмет спама. Но с их созданием тоже могут возникнуть сложности, считает Квинг Ли, так как, возможно, придется перестроить способ создания черных списков и систем репутации. IPv6-адрес состоит из двух частей: префикса, назначенного данной сети, и значения, динамически генерируемого каждым устройством. Поэтому IPv6-адрес обновляется каждые 24—48 ч. Заблокировать его не так просто, как в случае адреса, состоящего из фиксированных чисел. Механизм систем репутации нужно переделать так, чтобы больше полагаться на сканирование содержания сообщений, а не на репутацию.

Из-за динамического изменения IP-адресов IT-менеджеры не смогут механически перенести имеющиеся правила безопасности в IPv6-сети, считает Квинг Ли. Им надо будет перестроить эти правила для учета новой пакетной структуры IPv6 и способа генерации адресов.

Организациям придется протестировать сетевые экраны, чтобы убедиться в том, что новые правила соответствуют технологии IPv6. По словам Асафа Грейнера, вице-президента Commtouch, интернет-провайдеры не смогут рассматривать IPv6 как IPv4 с увеличенным адресным пространством. В IPv6 предусмотрена иерархическая структура адресации, в

которой адреса могут присваиваться и отдельному устройству, и нескольким устройствам в группе.

Кроме того, в адресе предусмотрено поле для поддержки качества обслуживания. IPv6 также позволяет мобильным устройствам динамически менять адреса при изменении местонахождения без отключения связи с сетью. Все это нужно учитывать при разработке правил для сетевых экранов и сетей, подчеркнул Асаф Грейнер.

В пакетах IPv6 имеются заголовки расширений, предназначенные для улучшения производительности за счет упрощения общей структуры. Поскольку эти заголовки являются факультативными и могут использоваться разными способами, протоколы безопасности сетевых экранов и других сетевых устройств должны понимать все варианты. Ведь злоумышленники смогут манипулировать факультативными заголовками ради своей выгоды.

Многие телекоммуникационные операторы предлагают двойной пакет услуг, в котором заказчики могут использовать адреса и IPv6, и IPv4. По мнению Квинг Ли, это тоже создает проблемы, так как администраторам нужно не забыть создать правила для сетевых экранов и сетевые политики безопасности для защиты обеих сетей. В противном случае злоумышленники могут проникнуть через дыры в сетях IPv6.



Узнай, что на самом деле происходит в твоё отсутствие.

GXV3662

Антивандалная купольная IP-камера высокого разрешения (720P). Камера работает в двух режимах: день/ночь, поддерживает связь через SIP, возможность двусторонней связи.



GXV3611

Стационарная IP-камера для использования во внутренних помещениях. Встроенный микрофон, громкоговоритель и детектор дыма обеспечивают высочайший уровень безопасности.



GXV3615 Cube IP Camera

Профессиональная IP-камера в кубическом корпусе. Встроенный потоковый видеосервер позволяет вести видеонаблюдение десяти сотрудникам одновременно.



Оборудование для IP-видеонаблюдения Grandstream позволяет наблюдать происходящее, находясь в любой точке земного шара, используя мобильный телефон или видеотелефон.

КОРПОРАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ

Как упростить разработку мобильных бизнес-приложений

РЕГЕЯ ЯТИВ

Уменьшить сложность разработки, внедрения и интеграции мобильных бизнес-приложений очень важно для ИТ-директоров самых разных организаций. Компаниям, строящим собственные приложения, нужна единая платформа разработки, позволяющая создавать как клиентские программы, так и ПО, выполняемое на сервере.

«Внедрить мобильность» — это значит создать и установить на телефоны и КПК служащих (например, с Windows Mobile) приложения, способные работать с насыщенным интернет-контентом (RIA). Помимо клиентской функциональности это означает также возможность эффективно интегрировать такие RIA-приложения с базовыми корпоративными системами. Поэтому важно, чтобы ИТ-директора продумали эти аспекты заранее — до того, как они осложнят жизнь ИТ-персоналу и бизнес-пользователям.

ИТ-подразделениям следует тщательно взвесить преимущества и недостатки выбранной мобильной стратегии, включая выбор устройств, платформы разработки и, самое главное, бизнес-функций, которые должны быть переданы на мобильные устройства.

Вот некоторые факторы, которые должны учесть организации, взвешивая тот или иной вариант разработки мобильных бизнес-приложений:

Требования к платформе

Мобильные приложения должны быть доступны для всех бизнес-пользователей. Платформа разработки должна давать простые возможности для реализации безопасности, прав пользователей и предоставления ресурсов, охватывающие весь диапазон требований.

Эти платформы должны включать уровни транспорта данных и коммуникации, позволяющие серверам обрабатывать запросы от большого количества мобильных устройств. Основная масса сегодняшних мобильных платформ требует от программиста значительных объемов кодирования, чтобы обеспечить это взаимодействие между сервером и клиентами.

Платформы должны быть также равно эффективными при разработке клиентского интерфейса, уровня данных и бизнес-логики приложений. Но эта эффективность — лишь одно из требований к сильной платформе мобильных приложений.

Масштабируемость, надежность в работе и целостность транзакций важны, как никогда. Поскольку функции коммуникации составляют суть мобильных устройств, избранная платформа должна иметь высокоустойчивые средства восстановления после сбоев и обработки исключений. Кроме того, вероятность объема транзакций на уровне оператора связи означает, что платформа должна быть не просто масштабируемой, а высокомасштабируемой до многих уже проверенных уровней транзакций.

Требования стратегии

Стратегии корпоративных мобильных приложений должны учитывать, что могут потребоваться различия в бизнес-процессах, чтобы достичь максимально высокой степени интеграции, безопасности и целостности транзакций. В частности, эта стратегия может включать внедрение и использование бизнес-приложений с участием облачных серверов и даже ПО как услуги (SaaS).

Вне зависимости от подхода предоставление ресурсов пользователям является главным аспектом любой мобильной стратегии. Будет ли выбранный подход к предоставлению ресурсов долгосрочным? Требуется ли вмешательство человека для подключения новых пользователей? Как идентифицируются пользователи? Какие права им передаются? Только в процессе детального анализа своего бизнеса организация может сформулировать верный процедурный и стратегический подход.

Многие процедуры и структуры данных могут быть просто рудиментами процессов, выполнявшихся раньше вручную, или прежних подходов к автоматизации. В таких случаях следует задаться вопросом: действительно ли необходим этот шаг в процессе? Какая потребность бизнеса, требование отчетности или регулятивная норма делают необходимым этот процесс или данные? Как новые возможности, созданные мобильными приложениями, могут улучшить взаимодействие для заказчиков или пользователей? Что достижимо теперь из невозможного раньше?

По самой своей природе мобильные бизнес-приложения могут быть дополнены необходимыми геопространственными данными. На уровне ИТ местоположение и параметры использования устройства могут отслеживаться и записываться для непрерывного

и прозрачного управления ресурсами. При обычных деловых операциях положение терминала ввода данных, как правило, фиксировано. В мобильных приложениях местоположение устройства может все время меняться, и его текущее положение и близость к другим мобильным устройствам или известному расположению фиксированных устройств могут быть важными параметрами бизнес-процесса.

Например, в бизнес-приложении, включающем управление ресурсами, местоположение устройства (по GPS) в момент ввода данных может быть очень важно. Можно улучшить координацию и корректировку маршрута, если известно местоположение других мобильных устройств. Существующие бизнес-приложения часто разработаны без должной структуры данных для отслеживания геопространственных метаданных. Требования интеграции должны быть учтены на уровне стратегии, чтобы гарантировать успех их последующей реализации.

Требования интеграции

Стандартные подходы к интеграции усложняются, когда используются мобильные устройства вместо традиционных клиентов с фиксированным положением. Асинхронная интеграция перестала быть исключением из стандартного бизнес-процесса, а становится одним из главных рабочих сценариев.

Учитывая это, платформа интеграции должна иметь надежные асинхронные средства для так называемых долгопротекающих процессов, т. е. таких, что могут длиться часы, дни и даже недели до их завершения — в отличие от синхронных процессов, которые могут выполняться изнутри сети.

В таких традиционных сценариях, если нарушено соединение между клиентом и сервером, бизнес-процесс просто останавливается. Многие из нас, вероятно, были свидетелями ситуации, когда оператор банка говорит: «Извините, но компьютер завис, вам придется немного подождать». В случае мобильных устройств статус «офлайн» может ожидаться в любой момент. Следовательно, нужно обеспечить, чтобы процесс выполнялся, пока это возможно, а потом был возобновлен, когда вновь будет установлено соединение.

По этой причине интеграция электронной почты будет, по-видимому, важным требованием. На практике мы не можем ожидать, что пользователь

будет беспрерывно проверять, не превратился ли (и возобновился ли) процесс. Гораздо проще и удобнее встроить соответствующее уведомление на стадии разработки мобильного приложения.

Сообщение вроде «Миссис Джонс, ваша заявка на командировку одобрена. Щелкните ссылку ниже, чтобы завершить процедуру оформления» будет гораздо предпочтительнее, чем стандартный экран сбоя, гласящий «Нет доступа к данным». Платформа интеграции приложений с поддержкой почтовых серверов и протоколов даст дополнительные удобства пользователю при возврате к RIA-приложению, чтобы завершить транзакцию.

Слияние ИТ с бизнес-процессами

Разработчики мобильных приложений сталкиваются с дилеммой о курице и яйце: следует ли сначала выбрать платформу, а потом формулировать бизнес-требования исходя из того, на что она способна? Или же следует выявить требования, а потом выбрать платформу, которая сможет лучше их удовлетворить?

Мы рекомендуем комбинацию этих подходов. Важен первоначальный, высокоуровневый анализ требований, чтобы наметить общую стратегию, но конкретные детали того, что удастся реализовать, будут определяться набором наличных возможностей.

Если главным для вашего ИТ-подразделения является простота разработки, то введите этот параметр в свой выбор платформы мобильных приложений. Если на первом месте стоит срок исполнения, то учтите и это. Если важнее всего устойчивость платформы и безопасность, то пусть они будут главными критериями выбора.

После того как вы предварительно выбрали платформу, можно обратиться в отдел профессиональных услуг вендора, чтобы там помогли вам сформулировать детальные бизнес-требования, максимально использующие все возможности данной платформы.

Хорошая новость в том, что работающие с метаданными платформы мобильных бизнес-приложений есть на рынке уже сейчас; они могут помочь вам достичь оптимального сближения ваших ИТ- и бизнес-стратегий. Эти платформы позволяют создать именно такие мобильные бизнес-приложения, каких ждут пользователи, сохранив при этом безопасность и целостность ваших бизнес-процессов, использующих ИТ.

Оборудование в форме сервиса

ДЕЙВ СОБЕЛ

На недавней конференции для малого и среднего бизнеса я рассказал о создании законченного решения с помощью новой системы Windows Small Business Server под названием Auuga и новых микросерверов HP. А вскоре один из тех, кто присутствовал на моем выступлении, прислал по электронной почте прекрасный вопрос:

«Когда вы рассуждали об Auuga, мне понравилась идея предоставлять сервер, SPLA и т. д. в виде сервиса. Как правило, у меня не возникает проблем с продажей сервисов моей компании (у меня есть опыт продаж). Но я не вижу веских причин для перехода к сервисам «технология как услуга» [technology as a service, TaaS] или «ПО

как услуга» [software as a service, SaaS]. Клиенты относятся к этим сервисам негативно. Недавно они спросили меня, зачем платить ежемесячно, если можно просто купить и покончить с этим делом. Не знаю, связан ли выбор в пользу капитальных затрат с моим предложением (что наиболее вероятно) или с этими конкретными компаниями (у них прочное финансовое положение). Коротко говоря, я понимаю все выгоды сервисов, но, видимо, не могу разъяснить их клиентам, раз они отказываются от этого. Должен пояснить, что объем продаж не уменьшился. Однако клиенты предпочитают купить всё необходимое, вместо того чтобы платить, скажем, 750 долл. в месяц за оборудование Auuga, ПО и сервисы. Они спрашивают, сколько это будет стоить, а потом покупают».

Это очень серьезный вопрос, затрагивающий самую суть проблемы. Давайте рассмотрим главный ее аспект: зачем платить ежемесячно, если можно просто купить и покончить с этим делом?

Ответ гласит, что разница между обладанием чем-нибудь и получением чего-то в виде сервиса гораздо больше, чем между арендой и покупкой. Чтобы действительно предоставлять сервис «технология как услуга», продавец решений должен отказаться от обсуждения достоинств и недостатков приобретения или проката и привлечь внимание к тому, что вообще не связано с сопоставлениями.

Я придерживаюсь того взгляда, что сервис должен включать нечто большее, чем аппаратная и ПО, которые служат лишь основой для широкого набора услуг. Управление, мониторинг, создание резервных копий на другой площадке, гарантия работоспособно-

сти оборудования с немедленной заменой вышедшего из строя и т. д. и т. п. Многие из этого представляет собой услуги, и большая их часть необходима, чтобы можно было пользоваться аппаратурой.

Чтобы предлагать хорошие управляемые сервисы и особо ценные услуги, всегда нужно было максимально затруднить сопоставление различных решений. Смысл модели «как услуга» не в том, чтобы облегчить такое сравнение, а в том, чтобы превратить сервис в целостный пакет, компоненты которого нельзя получить по отдельности.

Наконец, цена тоже имеет значение. Приобретение вашего набора услуг должно быть выгодным для клиента. Коль вы не хотите, чтобы клиент начал подсчитывать стоимость компонентов, вам необходимо проявить умеренность. Если вы слишком завысите стоимость пакета, клиент это заметит.

УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС – ЗАЩИЩЕННЫЙ БИЗНЕС

KASPERSKY^{lab}

Ведите бизнес успешно
и абсолютно спокойно под защитой
«Лаборатории Касперского»

Мы предлагаем:

- ▶ простые и эффективные решения для защиты ваших информационных ресурсов
- ▶ совместимость с любой компьютерной инфраструктурой
- ▶ быстрый и профессиональный сервис с учетом особенностей вашего бизнеса

Подробнее: www.kaspersky.ru
или по тел. +380 44 495 26 05

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Визуальные перспективы

Илья Кот

Индустрия средств отображения информации демонстрирует динамичное развитие в рамках общей тенденции по конвергенции сетевых, компьютерных и AV-технологий. Не секрет, что в проектируемых сегодня AV-системах вся информация почти исключительно хранится в цифровом виде на медиасерверах и передаётся по IP-сетям вместе с файлами и командами управления. Вместе с тем AV-сектор может похвастаться и собственными достижениями.

В 2010 г. на рынке появилось множество средств визуализации со светодиодными лампами. Применив светодиоды, обладающие на порядок большим сроком службы, чем традиционные металлогалогенные лампы, производители проекторов и проекционных модулей (видеокубов) сумели снизить стоимость владения, расширить гамму отображаемых цветов, повысить надежность. Последняя увеличена благодаря снижению рабочих температур, исключению цветоделящих колёс (для DLP) и высоковольтных схем поджига ламп. Отметим также фактор постоянной яркости светодиодов (световой поток не снижается со временем), облегчающий системным интеграторам работу с видеостенами.

В 2010 г. разрешение Full HD (1920x1080) стало фактическим стандартом. Практически все производители информационных панелей и проекторов предложили модели класса Full HD. Ультратонкофокусные проекторы из категории любопытных и с интересом изучаемых кинокино перешли в категорию массово востребованных и покупаемых. Интерфейс HDMI, прежде считавшийся атрибутом потребите-

ских систем, теперь широко применяется в профессиональных инсталляциях. Привыкнув к HDMI дома (этим интерфейсом сегодня оснащаются DVD-плееры, телевизоры и даже недорогие ноутбуки), заказчики зачастую просят предусмотреть его и в офисе.

Компания Christie в прошедшем году открыла новый стиль, выпустив миниатюрные видеокубы MicroTiles с диагональю экрана 20 дюймов, крайне удобные для составления видеостен самых разных форм и конфигураций. В частности, на основе MicroTiles несложно сформировать экран на цилиндрической или даже сферической поверхности.

Продолжился рост интеллекта AV-устройств. Так, производители все чаще оснащали проекторы и LCD-панели встроенными компьютерами, способными выводить JPEG-слайды, проигрывать видео и даже отображать файлы Microsoft Office.

Светодиодные панели заняли своё законное место там, где требуется максимальная яркость и всепогодность для работы под открытым небом. Интерактивные доски нашли широкое применение в сфере образования.

Наши прогнозы на 2011 г. делятся на две части. Первая — это назревающий и потому ожидаемый переход количества в качество. Так, мы считаем, что технологии беспроводной связи между проектором и ноутбуком, доступные на протяжении уже нескольких лет, наконец-то начнут практически использоваться конечными заказчиками.

Продолжится в наступившем году тенденция перехода AV-интеграторов на цифровые интерфейсы HDMI и DisplayPort. Отметим, что подобный переход несёт множество проблем, хо-

тя и даёт определённые преимущества. Преимущества эти состоят в повышении качества изображения (особенно при показе картинки с компьютерного источника) и в скорости настройки интерфейса после переключения. А недостаток — в необходимости применять специальные решения для передачи сигналов на большие расстояния и трудностях при передаче контента, защищенного протоколом HDCP, через сложные AV-системы. Зато новые интерфейсы позволят AV-интеграторам накопить опыт построения защищённых систем передачи изображения.

Стремление докладчиков, освоивших интерактивные доски, к максимальной интерактивности и эффективности выступления будет поддержано произво-

В проектируемых сегодня AV-системах вся информация почти исключительно хранится в цифровом виде.

дителями. В частности, мы ожидаем появления проекторов со встроенными компьютерами, способными отображать информацию не только с USB-дисков и карт памяти, но и непосредственно из Интернета с помощью встроенного браузера.

У компании Christie появятся последователи в производстве миниатюрных видеокубов. Фигурально говоря, начнётся игра в видеокубики. Возможно, она перейдёт и в сферу информационных панелей, если найдутся желающие выпустить малоразмерные LCD-«кирпичики» для построения видеостен.

Вторая часть наших прогнозов на 2011 г. связана с необходимостью преодоления препятствий, до сих пор сдерживавших развитие индустрии. Так, мы ожидаем, что благодаря усо-

вершенствованию светодиодной технологии световой поток LED-проекторов наконец-то достигнет 2500—3000 ANSI-лм, что позволит использовать их в небольших аудиториях наравне с «ламповыми» собратьями.

В AV-инсталляциях в новом году всё чаще будут применять оптоволоконные кабели. Снижение цен на компоненты оптических сетей вкпе с удорожанием меди в условиях повышения трафика AV-систем за счёт перехода на высокое разрешение — вот основные аргументы в их пользу. Интеграторам AV-систем будет проще обеспечивать помехоустойчивость и безопасность, наращивать расстояния для передачи информации и расширять полосу пропускания. Например, оптоволокно можно объединять в жгуты с силовыми кабелями, не боясь возникновения помех. Оптоволокно играючи преодолевает ограничение на максимальную длину витого кабеля категории 5 (около 300 м). Важно и то, что при использовании оптических каналов не возникает петель заземления, чреватых помехами и шумами.

Дискуссии о целевой аудитории для уже вполне зрелых технологий 3D-визуализации закончатся после того, как производители ПО и медиаконтента выработают общий стандарт для представления 3D-медиан данных и начнут его широко внедрять. Следует отметить, что к решению этой задачи уже вплотную подошли производители ПО для архитектурного проектирования, где возможность предъявить заказчику 3D-модель здания и провести по нему виртуальную 3D-экскурсию уже считается обязательным требованием. Вопросы о необходимости 3D-визуализации отпадут тогда, когда традиционные 2D-системы будут восприниматься как устаревающий вариант 3D-систем. Впрочем, это произойдёт, скорее всего, уже после 2011 г.

3D-производство на любой бюджет

Джон Джейнчигг

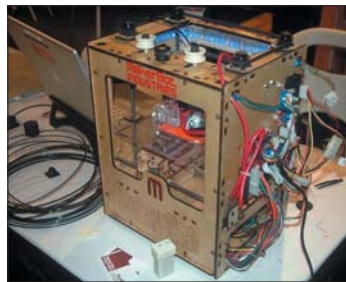
На ежегодной выставке MakerFaire были представлены самые разные вещи, начиная от роботов и кончая вязаными шарфами. Мы воспользовались возможностью посетить это мероприятие и особенно заинтересовались инновационными 3D-принтерами.

Спасибо закону Мура. Пару лет назад 3D-печать была чем-то далеким, о чем вы читали в журнале Scientific American. А теперь каждый может купить это устройство домой за 1500 долл. (или даже дешевле), поставить рядом с компьютером, запустить его шаговый двигатель и наблюдать, как, выделяя крошечные кусочки расплавленного термопластика, 3D-принтер материализует трехмерные модели прямо из воздуха.

На площадке 3D Printer Village выставки MakerFaire любители показывали целый ряд моделей 3D-принтеров размером примерно в лазерный принтер, способных создавать трехмерные объекты размером от 3 до 10 дюймов. Вместо того чтобы скрывать волшебство под темными покрывалами, современные 3D-принтеры выставляют электронику и механику на всеобщее обозрение, поэтому за процессом можно следить воочию. Три шаговых двигателя точно управляют положением производственной платформы (похожей на 3D-опорную площадку) в зависимости от местоположения фиксированной «головки принтера» — термального пресса для лития, который плавит цветную ленту из АБС-пластика и наносит крошечные кусочки и полоски на то, что находится на платформе под наконецником.

С помощью встроенной электроники и USB-интерфейса принтер подключается к ПК, на котором работает управляющее

ПО с открытым кодом. Дополнительное ПО с открытым кодом используется для очистки файлов моделей в стандартном формате STL (для удаления скрытых записей и т. д.), разделения их на части, подходящие для послойного изготовления объектов и преобразования стандартного набора данных модели в команды прин-



Большинство 3D-принтеров имеют открытый интерфейс, и пользователи могут наблюдать за процессом производства

тера. Для создания печатных моделей можно использовать множество CAD- и 3D-приложений (включая бесплатную программу Google SketchUp). Готовые модели можно скачать через Интернет из репозитория, число которых постоянно растёт, или создать из набора 3D-данных, полученных из Google 3D Warehouse или других источников.

Процесс печати обеспечивает высокую точность моделирования и детализацию поверхностей, а твердый АБС-материал обладает достаточной прочностью для самых разных областей применения, начиная от изготовления твердотельных моделей и кончая созданием прототипов деталей.

Сейчас происходит революция в области настольных фабрик благодаря мощным программам с открытым кодом, достижениям в области электроники и механики, а также множеству мелких компаний и рабочих групп, создающих новые подходы и разрушающих старые. Все они используют набор инструментов с открытым кодом и пополняют его. В качестве примера можно привести знаменитую платформу Arduino с открытым кодом, построенную на базе платы и предназначенную для создания прототипов (она была модернизирована участниками сообщества, которые создали новую серию плат Sanguino, тоже с открытым кодом), и ReplicatorG — комплект ПО с открытым кодом для 3D-печати (предназначенный для управления компонентами класса Arduino).

На более высоком уровне большинство решений являются результатами работы проекта RepRap, который был запущен несколько лет назад для создания 3D-принтеров с возможностями самокопирования. Проект быстро прогрессирует. Уже появилось третье поколение устройств (Darwin, Mendel и теперь экспериментальное Huxley), а на самом переднем крае находятся разработчики, способные вместо термопластика наносить защитный слой (для трассировки печатных плат).

Если вам нужны детали для 3D-принтера RepRap, то имейте в виду, что в рамках этого проекта организована сеть владельцев таких устройств, которые могут сделать для вас большинство неэлектронных деталей. Чтобы собрать свой RepRap, нужно их соединить с помощью резьбовых шпилек, гаек и клея Loctite и установить платы Sanguino, встроенные программы, шаговые двигатели, механические части и пресс

для выдавливания термопластика. Все это можно приобрести у многих поставщиков. Вы также можете купить у RepRapCentral готовый набор деталей и целые принтеры RepRap, многие из которых включают компоненты, созданные с помощью лазера для повышения прочности и точности работы. Или для производства деталей для четвертого поколения RepRap.

Симбиоз и кооперативная конкуренция среди участников проекта позволяет технологиям настольных фабрик развиваться феноменальными темпами. Однако это не идет ни в какое сравнение с тем, что произойдет, когда устройство копирования Brand X сможет создавать конкурирующие устройства (например, MakerBots делает Mendel), строить свои расширенные или урезанные версии (Mendels делает Huxley или наоборот) или в конце концов произведет своего преемника. Приближается переломная точка.

НОВОСТИ

КОНСАЛТИНГ Новое «золото» от Microsoft

Системный интегратор «БМС консалтинг» сообщил о получении новой компетенции Microsoft уровня GOLD — System Management. Компетенции уровня GOLD демонстрируют высокий профессионализм компании, богатый опыт в реализации проектов разной степени сложности и возможность улучшения качества предоставления услуг клиентам.

Использование технологий Microsoft System Center позволяет решать критически важные проблемы, связанные с управлением и работой ИТ-инфраструктуры. К такому выводу относятся после боев, виртуализация и консолидация серверов и центров данных, объединение всех компонентов ИТ-среды в единую систему, централизованное управление ИТ-приложениями и службами.

PCWEEK

UKRAINIAN EDITION

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 **50 компьютеров**, дает право на **бесплатную подписку** на газету PC Week/UE в течение полугода с момента получения анкеты. Пожалуйста, будьте внимательны при заполнении анкеты!

Примечание. На домашний адрес PC Week/UE по бесплатной корпоративной подписке не высылается. Данная форма подписки распространяется на территорию Украины.

Вы можете получить анкету в электронном виде, пишете на адрес: anketa@skukraine.com

Название организации: _____

Почтовый адрес организации: _____

Индекс: _____ Область: _____

Город: _____

Улица: _____ Дом _____

Фамилия, имя, отчество: _____

Подразделение/отдел: _____

Должность: _____

Телефон: _____ Факс: _____

E-mail: _____ WWW: _____

Правила заполнения анкеты:

1. Записать полные данные по Вашему предприятию.
2. Поставить «1» напротив выбранной Вами информации

1. К какой отрасли относится Ваше предприятие?

1. Энергетика ☐
2. Связь и телекоммуникации ☐
3. Производство, не связанное с вычислительной техникой (добывающие и перерабатывающие отрасли, тяжелая индустрия, 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-издательская деятельность (НИИ и вузы) ☐
12. Государственно-административные структуры ☐
13. Военные организации ☐
14. Образование ☐
15. Медицина ☐
16. Издательская деятельность и полиграфия ☐
17. Другое (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. Сборка и производство аппаратного обеспечения ☐
5. Продажа компьютеров ☐
6. Ремонт компьютерного оборудования ☐
7. Разработка и продажа ПО ☐
8. Консалтинг ☐
9. Другое (что именно) _____ ☐

3. Форма собственности Вашей организации (только один пункт)

1. Госпредприятие ☐
2. ОАО (открытое акционерное общество) ☐
3. ЗАО (закрытое акционерное общество) ☐
4. Зарубежная фирма ☐
5. СП (совместное предприятие) ☐
6. ЧП (частное предприятие) ☐
7. Другое (что именно) _____ ☐

4. К какой категории относится подразделение, в котором Вы работаете? (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. Другое (что именно) _____ ☐

5. Ваш должностной статус (только один пункт)

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

6. Ваш возраст

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

7. Численность сотрудников в Вашей организации

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

8. Численность компьютерного парка Вашей организации

1. 10-20 компьютеров ☐
2. 21-50 компьютеров ☐
3. 51-100 компьютеров ☐
4. 101-500 компьютеров ☐
5. 501-1000 компьютеров ☐
6. 1001-3000 компьютеров ☐
7. 3001-5000 компьютеров ☐
8. Более 5000 компьютеров ☐

9. Какие ОС используются в Вашей организации?

1. Windows 9x/ME/2K/XP/Vista ☐
2. Windows Server 2K/2003/2008/Small Business/Essential Business ☐
3. OS/2 ☐
4. MacOS ☐
5. AIX ☐
6. Solaris/SunOS ☐
7. OS/400 ☐
8. HP/UX ☐
9. Novell ☐
10. FreeBSD ☐
11. Linux (какой именно дистрибутив) ☐
12. Другие UNIX-подобные ОС (какие именно) ☐
13. Другое (что именно) _____ ☐

10. Коммуникационные возможности компьютеров Вашей организации

1. Объединены в ЛВС ☐
2. Имеют распределенные ресурсы ☐
3. Имеют выход в Интернет (каким способом) ☐
4. Объединены с ЛВС в других филиалах/офисах ☐
5. Организована мультисервисная сеть (аудио/видео/данные) ☐
6. Не объединены между собой ☐

11. Сетевое оборудование каких производителей используется в Вашей организации?

1. 3Com ☐
2. Alcatel-Lucent ☐
3. Allied Telesis ☐
4. ASUS ☐
5. Avaya ☐
6. Cisco Systems ☐
7. D-Link ☐
8. Ericsson ☐
9. Huawei ☐
10. Edimax ☐
11. Enterasys ☐
12. Linksys ☐
13. NetGear ☐
14. Nortel ☐
15. ProCurve (HP) ☐
16. TrendNet ☐
17. ZyXEL ☐
18. Другое (что именно) _____ ☐
19. Не установлено никакое ☐

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

1. Да ☐ 2. Нет ☐

13. Собирается ли Ваше предприятие устанавливать мультисервисную сеть в ближайший год?

1. Да ☐ 2. Нет ☐

14. Сколько серверов в сети Вашей организации?

15. Если в Вашей организации используются серверы класса Enterprise, то на базе какой архитектуры?

1. RISC-архитектура (какие именно процессоры) ☐
2. Itanium-архитектура (какие именно процессоры) ☐
3. x86-архитектура (какие именно процессоры) ☐
4. Другое (что именно) _____ ☐
5. Не используются ☐

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

- | | | | |
|-------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Diavest | ☐ | ☐ | ☐ |
| Everest | ☐ | ☐ | ☐ |
| K-Trade | ☐ | ☐ | ☐ |
| Prime | ☐ | ☐ | ☐ |
| AMI | ☐ | ☐ | ☐ |
| Навигатор | ☐ | ☐ | ☐ |
| Спецуавтоматика | ☐ | ☐ | ☐ |
| Техника для бизнеса | ☐ | ☐ | ☐ |
| Acer | ☐ | ☐ | ☐ |
| Apple | ☐ | ☐ | ☐ |
| Asus | ☐ | ☐ | ☐ |
| Dell | ☐ | ☐ | ☐ |
| Fujitsu | ☐ | ☐ | ☐ |
| Hewlett-Packard | ☐ | ☐ | ☐ |
| IBM | ☐ | ☐ | ☐ |
| Lenovo | ☐ | ☐ | ☐ |
| Oracle/Sun | ☐ | ☐ | ☐ |
| Samsung | ☐ | ☐ | ☐ |
| Sony | ☐ | ☐ | ☐ |
| Toshiba | ☐ | ☐ | ☐ |
| Иное (что именно) _____ | ☐ | ☐ | ☐ |

Настольные ПК

Портативные ПК

Серверы

17. 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. Клиенты электронной почты ☐
10. CAIIP ☐
11. Браузеры Internet ☐
12. Web-серверы ☐
13. Системы управления ресурсами предприятия (ERP-системы) ☐
14. Системы управления отношениями с клиентами (CRM-системы) ☐
15. Системы бизнес-аналитики (BI-системы) ☐
16. Другое (что именно) _____ ☐

18. Если в Вашей организации используются бизнес-приложения (ERP-, CRM-, BI-системы и ПО для автоматизации бюджетирования), то каких фирм-разработчиков?

1. 1C ☐
2. Галактика ☐
3. Парус ☐
4. HansaWorld ☐
5. IBM (Cognos) ☐
6. Microsoft ☐
7. Naumen ☐
8. Novell ☐
9. Oracle ☐
10. SAP ☐
11. Terrasoft ☐
12. Другое (что именно) _____ ☐
13. Не установлено никакое ☐

19. Если в Вашей организации используются ПО для обеспечения безопасности, то каких фирм-разработчиков?

1. Доктор Веб ☐
2. Лаборатория Касперского ☐
3. CA (Computer Associates) ☐
4. Check Point ☐
5. Cisco Systems ☐
6. McAfee ☐
7. Novell ☐
8. Symantec ☐
9. Trend Micro ☐
10. Другое (что именно) _____ ☐
11. Не установлено никакое ☐

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

1. Да ☐ 2. Нет ☐

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

1. Да ☐ 2. Нет ☐

22. 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. MySQL ☐
11. Oracle ☐
12. PostgreSQL ☐
13. Sybase ☐
14. Не используем ☐
15. Другое (что именно): _____ ☐

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

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

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

- | | |
|--|--------------------------|
| Системы | ☐ |
| 1. Серверы | ☐ |
| 2. Рабочие станции | ☐ |
| 3. ПК/автоматизированные рабочие места | ☐ |
| 4. Тонкие клиенты/сетевые компьютеры | ☐ |
| 5. Ноутбуки | ☐ |
| 6. Карманные ПК | ☐ |

Сети

7. Активное сетевое оборудование ☐
8. Пассивное сетевое оборудование ☐
9. Компоненты беспроводных сетей ☐
10. Компоненты глобальных сетей ☐

Периферийное оборудование

11. Принтеры/МФУ ☐
12. Мониторы ☐
13. ИБП (UPS) ☐

Память

14. Различные накопители ☐
15. Системы архивирования ☐
16. SAN-компоненты ☐

Программное обеспечение

17. Электронная почта ☐
18. СУБД ☐
19. Сетевое ПО ☐
20. Электронная коммерция ☐
21. ПО для Web-дизайна ☐
22. ПО для Интернета ☐
23. Java ПО ☐
24. Операционные системы ☐
25. Мультимедийные приложения ☐
26. Средства разработки программ ☐
27. CASE-системы ☐
28. САПР (CAD/CAM) ☐
29. Системы управления проектами ☐
30. ПО для архивирования ☐
31. Бизнес-приложения (ERP-, CRM-, BI-системы) ☐

Внешние сервисы

32. ☐

Ничего из вышеперечисленного

33. ☐

25. 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. Другое (что именно) _____ ☐

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

1. Укртелеком ☐
2. Астелит (Life) ☐
3. Datagroup ☐
4. Киевстар/Beeline ☐
5. MTS ☐
6. Vega ☐
7. Lucky Net ☐
8. Intellectcom ☐
9. UNTC ☐
10. Украинская Мультисервисная Сеть (ТелеХаус) ☐
11. Релком ☐
12. Українські новітні технології (Freshtel) ☐
13. PEOPLEnet ☐
14. ColoCall ☐
15. Mirolink.net ☐
16. Воля ☐
17. Через других (каких именно): _____ ☐

27. Из каких источников Вы узнали о газете?

Дата заполнения _____
Заполненную анкету пришлите по адресу:
04052, Украина, Киев, ул. Гоголевская, 49, офис 30

ВИ МРІЄТЕ ПРО ХМАРИ МИ ЇХ СТВОРЮЄМО

Унікальний досвід наших професіоналів у створенні хмарних інфраструктур дозволить вам гарантовано вирішити такі задачі, як

- Консолідація та віртуалізація обчислювальних ресурсів
- Забезпечення вимог Business Continuity та Disaster Recovery Planning
- Катастрофостійкість інфраструктури та IT-сервісів
- Міграція IT-сервісів до Хмарної моделі
- Міграція центрів обробки даних

denovo
Надихаючись Майбутнім

vmware
PARTNER

ENTERPRISE
SOLUTION PROVIDER

Звертайтеся за додатковою інформацією за телефоном
+380 44 200 9339
e-mail: forinfo@de-novo.biz
www.de-novo.biz