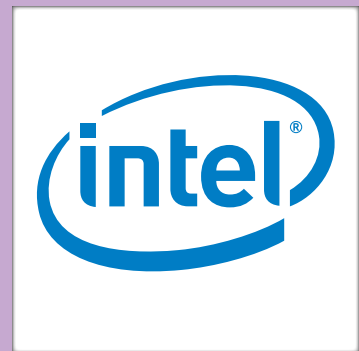
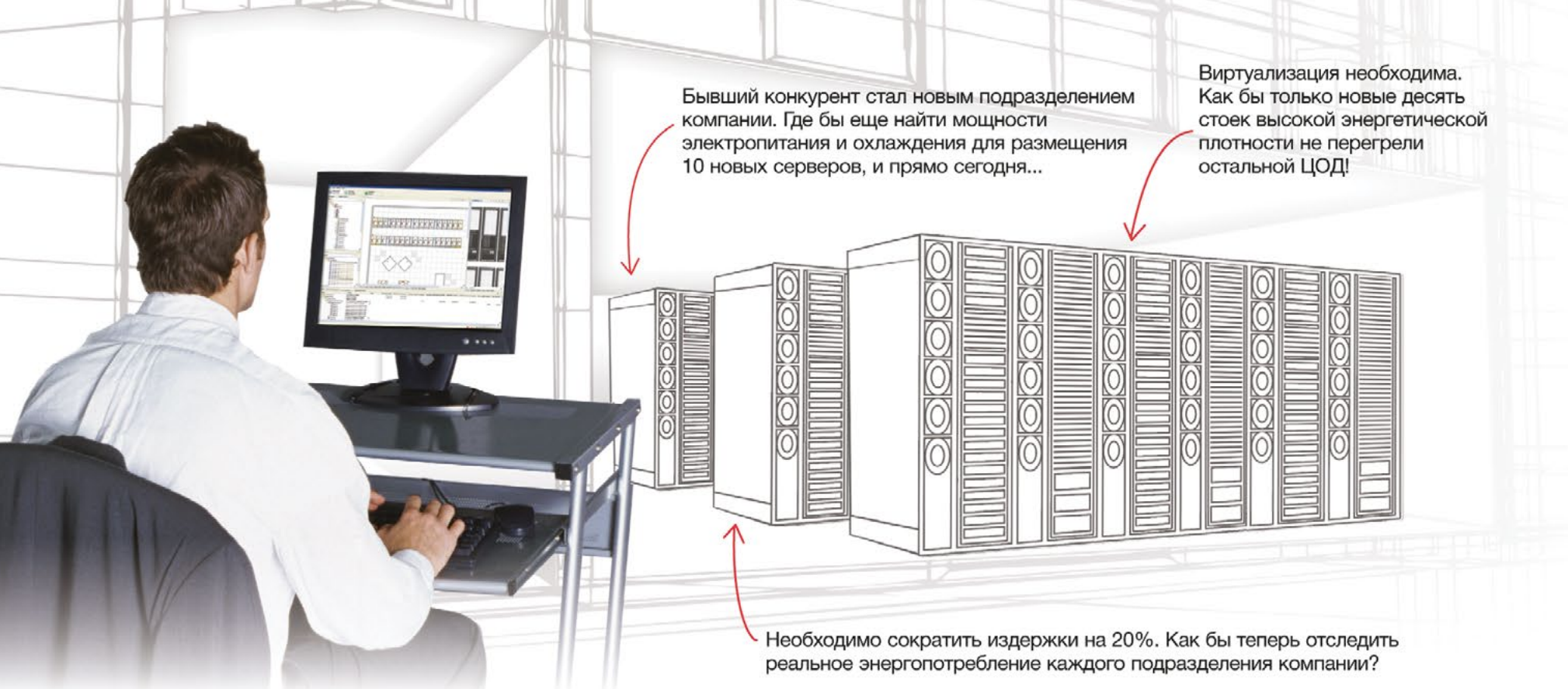




ТОП-10

ИТ-МИЛЛИАРДЕРОВ





Бывший конкурент стал новым подразделением компании. Где бы еще найти мощности электропитания и охлаждения для размещения 10 новых серверов, и прямо сегодня...

Виртуализация необходима. Как бы только новые десять стоек высокой энергетической плотности не перегрели остальной ЦОД!

Необходимо сократить издержки на 20%. Как бы теперь отследить реальное энергопотребление каждого подразделения компании?

Реконструкцию ЦОДа можно отложить!

Компоненты InfraStruxure, готовые зоны высокой энергетической плотности и открытое ПО управления доведут характеристики старого ЦОДа до современного уровня

Инженерная архитектура InfraStruxure нового поколения

Любое важное событие в жизни компании, будь то слияние/поглощение или внедрение виртуализации для снижения энергопотребления, — выдвигает дополнительные, все более высокие требования к ИТ- и инженерной инфраструктуре. Существующие системы могут оказаться не в состоянии справиться с ними. А значит, появляется работа для проверенной практикой высокопроизводительной масштабируемой инженерной инфраструктуры APC by Schneider Electric для ЦОДов. Только InfraStruxure гарантированно позволит ЦОДу адаптироваться к изменениям бизнес-требований эффективно, экономично и оперативно. Предусматриваются также простые возможности мониторинга и упреждающего управления центром обработки данных для обеспечения его бесперебойного нормального функционирования.

Центры обработки данных InfraStruxure — опора бизнеса!

Мы называем центры обработки данных, созданные на основе InfraStruxure, опорой бизнеса. Что это значит? Все очень просто. ЦОД можно назвать опорой бизнеса, когда он: находится в постоянной готовности круглые сутки без праздников и выходных; постоянно работает на наивысшем уровне характеристик; поспевает за головокружительным ростом бизнеса; на каждом этапе, от планирования до промышленной эксплуатации, выходит на все более высокие уровни эффективности использования энергии и способен развиваться в гармонии с основной деятельностью компании. Кроме того, в число преимуществ открытой архитектуры входит совместимость с ИТ-оборудованием различных производителей, обеспечивающая гибкость и адаптивность, которые необходимы для оперативного развертывания дополнительного оборудования без крупных реорганизаций. А наши комплексные услуги помогают сохранять ценность ЦОДа для бизнеса на высоком уровне на протяжении всего срока его службы.

InfraStruxure™

Тройное преимущество InfraStruxure

- **Превосходное качество**, обеспечивающее высочайший уровень готовности и рабочих характеристик.
- **Оперативность** адаптации инфраструктуры к изменениям требований бизнеса.
- **Экономия** за счет эффективного использования энергии и простоты комплексного управления.



APC by Schneider Electric — лидер в области создания модульной инженерной инфраструктуры для центров обработки данных и передовых систем охлаждения. Продукты и решения APC by Schneider Electric, в том числе модульная архитектура InfraStruxure, являются основой портфеля решений компании Schneider Electric для ЦОДов.

Business-wise, Future-driven.™



Загружайте наши информационные статьи, участвуйте в конкурсе и получите возможность выиграть iPhone5!

Зайдите на сайт www.SEreply.com и введите код 31810p

Schneider Electric™

IBM CONNECT 2013: БИЗНЕС ДОЛЖЕН БЫТЬ СОЦИАЛЬНЫМ

ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО

Как известно, бизнес делают люди, поэтому именно та компания, которая сможет создать максимально эффективные условия как для коллективной работы, так и для раскрытия потенциала каждого отдельного взятого индивидуума,

КОНФЕРЕНЦИИ

достигнет наиболее высоких результатов. Этой, на сегодня, пожалуй, уже «прописной», истины в IBM придерживаются не первое десятилетие. Так, именно по заказу «Голубого гиганта» в далеком 1972 году в Стэнфордском университете стали проводить тренинги, нацеленные на улучшение результатов совместной работы, построенной на эффективном взаимодействии между всеми участниками. И, наверное, не случайно именно IBM сегодня является лидером в области ИТ-решений для групповой работы и применения технологий социальных сетей для бизнеса.

Свои новейшие достижения, разработки и идеи в данной области «Голубой гигант» продемонстрировал на состоявшейся в конце января в Орландо конференции «IBM Connect 2013», проходившей под девизом «Становись социальным. Делай бизнес» (Get Social. Do business). Отметим, что тема социальности появилась на этой 20-й ежегодной конференции еще несколько лет назад. Например, прошлогоднее мероприятие проходило под девизом «Business. Made Social». Теперь же построение социального бизнеса с помощью технологий IBM, несомненно, стало главной темой события.

Собственно, бизнес был социальным всегда: сотрудники компаний так или иначе общались и взаимодействовали друг с другом, с партнерами и заказчиками. Однако ранее общение было не особо эффективным, поскольку осуществлялось в довольно узком кругу, не интегрировалось с корпоративным контентом и бизнес-процессами, к тому же было сопряжено с существенными затратами времени на коммуникации. По твердому убеждению IBM, семейство ее продуктов для социального бизнеса позволит не только значительно повысить эффективность такого общения, но и осуществлять поиск интересных для бизнеса и общества идей, а также более быстро и просто находить генераторов этих идей.

Алистер Ренни, генеральный менеджер направления Social Business, в своем выступлении отметил, что «благодаря применению когнитивных вычислений и продвинутой аналитики IBM преобразовывает саму суть фронт-офисных процессов. Социальный бизнес переходит от зарождающейся идеи к фундаментальной платформе, которая находит применение в мотивации служащих и привлечении заказчиков».

О целесообразности использования технологий для социального бизнеса от IBM свидетельствует хотя бы тот факт, что 61% компаний из списка Fortune 100 уже приобрели ее продукты. По оценкам Forrester Research, объем рынка продуктов для социального бизнеса вырастет к 2016 году до 6,4 млрд долл.

Социальное программное обеспечение становится жизненно важным бизнес-инструментом, предлагающим массу возможностей и способном концентрировать усилия на решении корпоративных задач. Согласно результатам исследования IBM 2010 CEO Study (проведенному в США), 57% опрошенных компаний, которые инвестировали в инструменты социального бизнеса и которым удалось превзойти своих конкурентов, отмечали, что эффективное рабочее взаимодействие оказало прямое влияние на рост их бизнес-показателей.

Социальное ПО помогает сотрудникам совместно (и более эффективно) принимать решения, анализируя такие источники как Twitter, Facebook, блоги и публичные форумы, определять покупательские тренды и быстро реагировать на них.

Но задача такого ПО не только в продуктивном и быстром принятии решений, но и в том, чтобы максимально раскрыть потенциал каждого сотрудника и предоставить ему оптимальные условия для реализации его способностей. В IBM такой процесс называют формированием «более разумной рабочей силы» (smarter workforce). Кстати, согласно последнему исследованию IBM, 70% процентов организаций рассматривают человеческие ресурсы как основной фактор

процветания. А в соответствии с еще одним исследованием корпорации, 82% маркетологов намерены больше уделять внимания работе с социальными медиа для коммуникаций со своими клиентами в течение следующих 3-5 лет.

Отвечая на вызовы времени, IBM представила на конференции линейку новых программных продуктов и облачно-ориентированных сервисов, которые помогут топ-менеджменту компаний (прежде всего речь идет о маркетинг- и HR-менеджерах) осуществлять стратегию построения социального бизнеса.

Платформа для поиска талантов

В декабре минувшего года IBM завершила приобретение компании Kenexa за 1,3 млрд долл, а уже в январе, в рамках

конференции, корпорация анонсировала новую сетевую веб-платформу, которая



Алистер Ренни: «Социальный бизнес переходит от зарождающейся идеи к фундаментальной платформе, которая находит применение в мотивации служащих и привлечении заказчиков»

объединит в одно целое её ПО для социального бизнеса с решениями Kenexa, предназначенными для рекрутинга персонала, адаптации новых сотрудников, обучения и управления производительностью.

Предполагается, что пакет IBM Employee Experience Suite поможет HR-менеджерам привлекать и развивать таланты. Например, сотрудники смогут использовать социальные сети, виртуальные встречи и средства мгновенного обмена сообщениями для доступа к приложениям и интерактивным медиасредствам, таким как видео. Все это в результате позволит даже территориально распределенным командам сотрудничать более эффективно.

Кроме того, вышеупомянутое решение будет интегрировано с системой сопровождения претендентов от Kenexa. Таким образом, HR-менеджеры получат возможность в более короткие сроки обучать набранных сотрудников и распознавать потенциальные таланты.

«Мобилизация» социального бизнеса

Вместе с увеличением численности мобильной рабочей силы, которая, по прогнозам, к 2013 году превысит 1,19 млрд. человек, растет и необходимость обеспечения эффективного взаимодействия персонала в реальном масштабе времени. IBM объявила о намерении расширить свой портфель социального ПО поддержкой наиболее популярных мобильных устройств (в том числе планшетных компьютеров), включая модели платформ BlackBerry и PlayBook, iPad и iPhone от Apple, Google Android и Nokia. В частности, для этих платформ IBM планирует выпустить новые клиенты службы мгновенного обмена сообщениями Lotus Sametime и «социального» клиента для модуля Activity Streams. Кроме того, IBM расширила поддержку для новых мобильных устройств в средах облачных вычислений.

Распространяя возможности социального бизнеса на широчайший спектр мобильных устройств, IBM позволяет трудовым ресурсам не только общаться по электронной почте, но и взаимодействовать с помощью служб мгновенных сообщений и веб-конференций, а также социальных функций, таких как блоги, wiki-сообщества и информационные ленты (activity stream).

На сегодня тысячи клиентов и партнеров используют социальное ПО на планшетных компьютерах и смартфонах. Так, например, Университет Гриффита (Griffith University) в Австралии, применяя социальное ПО IBM вот уже в течение двух лет, помогает своим 490 пользователям общаться и взаимодействовать с помощью их планшетов iPad и смартфонов iPhone. Компания Deutsche Bahn AG (Национальные железные дороги Германии) посредством социального программного обеспечения IBM успешно связывает своих пользователей-владельцев

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 13 >>>

ИНТЕРЕСНО

Бренд Lotus «уходит» в небытие

В ноябре минувшего года в IBM заявили, что намерены отказаться от бренда Lotus и в будущем продвигать такие решения как Notes и Domino исключительно под маркой IBM. По своей сути, это было историческое решение, поскольку Lotus уже стал синонимом продуктов для совместной работы и корпоративной продуктивности. И все же корпорация намерена расстаться с Lotus, что связано с более корректным позиционированием продуктов, выходявших ранее под этим брендом. Дело в том, что ПО Connections предназначается всем предприятиям, а не только разрывшим платформы коллективной работы Lotus Notes/Domino. Кстати, это не единственный пример ребрендинга, предпринимаемый «Голубым гигантом».

Вспомним, что нынешняя конференция ранее носила название Lotusphere и в текущем году проходила под названием IBM Connect впервые, конференции по средствам ИТ-управления (Tivoli) уже давно переименована в Pulse, а форумы по инструментам разработки ПО (Rational) — в Innovate.

Отметим, что первая Lotusphere была проведена тогда еще самостоятельной компанией Lotus Development 20 лет назад, поэтому нынешняя IBM Connect 2013 стала юбилейной. По словам представителей IBM «название Connect отражает расширенный фокус и длительную историю социального бизнеса IBM». И вот теперь, когда бренд Lotus уходит в небытие, вспомним основные вехи развития этой фирмы.

Компания Lotus была основана под именем Lotus Development Corp. в 1982 Митчем Капор (Mitch Kapor) и Джонатаном Саксом (Jonathan Sachs). Финансирование предприятия на первых порах обеспечил Бен Роузен (Ben Rosen) из венчурного предприятия Sevin Rosen.

Первым продуктом Lotus стало презентационное ПО для Apple II, известное как Lotus Executive Briefing System. В январе 1983 Lotus выпустила знаменитое приложение Lotus 1-2-3. Такое название относилось к трем способам возможного использования продукта — в качестве электронной таблицы, пакета программ для машинной графики и системы управления базами данных. Это была первая прикладная программа для компьютеров IBM PC и ее огромная популярность в середине 1980-х в значительной степени способствовала успеху концепции PC в корпоративной среде.

В 1984 Lotus представила офисные продукты Ray Ozzie's Symphony, а в 1985 — офисный пакет Jazz для компьютера Apple Macintosh.

В 1990-х, в острой конкурентной борьбе за рынок приложений для Microsoft Windows, Lotus была вынуждена приобрести такие продукты как Ami Pro (текстовый процессор), Approach (база данных) и Threadz, который впоследствии превратился в органайзер Lotus Organizer. Некоторые из них (1-2-3, Freelance Graphics, Ami Pro, Approach и Lotus Organizer) были объединены в один пакет под названием Lotus SmartSuite. Несмотря на то, что SmartSuite по дешевой цене поставлялся в комплекте со многими ПК и изначально мог быть



Прощай, Lotusphere! Нынешняя, юбилейная по счету, конференция впервые проходит под названием IBM Connect

более популярен, чем Microsoft Office, Lotus быстро утратила свое господство на рынке приложений для настольных ПК после перехода на 32-битовую Windows 95.

Дело в том, что Lotus сделала ставку на разработку продуктов для операционной системы IBM OS/2 (которая была выпущена в 1987 и через некоторое время потерпела неудачу, проект был закрыт) и с опозданием выпустила свой пакет 32-битовых продуктов. В результате ей не удалось достичь успеха при переходе на новую версию Windows.

Первые Lotus приступила к диверсификации своих программных продуктов для настольных систем в 1984 году. Именно тогда она сделала стратегические инвестиции в Iris Associates Рея Оззи (Ray Ozzie), создателя платформы для групповых разработок Lotus Notes.

Lotus первоначально выпустила Lotus Notes в 1989 году, однако позже усилила свое присутствие на рынке благодаря приобретению cc:Mail в 1991. В 1994 Lotus приобрела Iris Associates. Успех ПО Lotus для рабочих групп привлек внимание «голубого гиганта».

Во втором квартале 1995 IBM сделала так называемое «враждебное предложение» для Lotus, оценив ее акции в 60 долл. за штуку. И этом притом, что на бирже ценные бумаги Lotus в то время котировались всего по 32 долл. Учредители Lotus искали потенциальных «белых рыцарей» и заставили покупателя увеличить свое предложение до 64,50 долл за акцию. В результате в июле 1995 году «голубой гигант» приобрел контрольный пакет акций Lotus за 3,5 млрд долл. (годовой оборот IBM в то время составлял 64 млрд долл.). В ноябре 2012 IBM приняла решение исключить бренд Lotus из семейства продуктов Notes и Domino.

СОДЕРЖАНИЕ

НОВОСТИ

3 IBM Connect 2013:
бизнес должен быть
социальным



6 «Мы предлагаем
самый широкий порт-
фель ПО для социаль-
ного бизнеса»

ТЕМА НОМЕРА

8 Топ 10 ИТ-
мультимиллиардеров

10 Идти в ногу с
инновациями

11 Адаптация новых
технологий будет
проходить очень
быстро

12 Десять тенденций
в развитии техники,
которые изменят
ИТ в 2013 г.

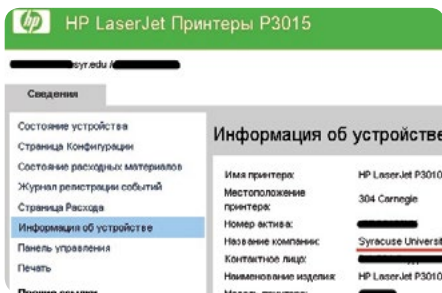
КОРПОРАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ

14 Формирование
Кадрового резерва

15 Microsoft Office
2013 выходит на рынок

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

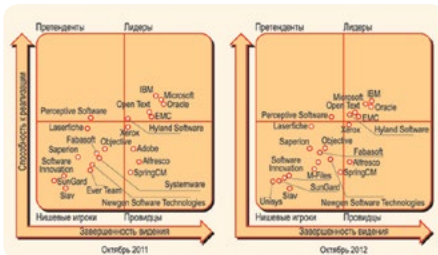
16 Сетевой принтер
как возможный вектор
кибер-атаки



17 Топ-10 угроз
информационной
безопасности в 2013 г.

ИТ-БИЗНЕС

18 О чем поведал
очередной СМ-квадрант
Gartner



НОВОСТИ

ВИРТУАЛИЗАЦИЯ

Виртуальные десктопы как средство сокращения госрасходов

Запущенная полгода назад правительством Великобритании программа по сокращению государственных расходов предусматривает к 2014—2015 гг. сокращение издержек на содержание государственных служб и муниципальных органов не менее чем на 20 млрд. фунтов стерлингов (31 млрд. долл.). Одним из ключевых факторов, за счет которого планируется уменьшить расходование бюджетных средств, станет перевод государственных ведомств Британии на единую систему госзакупок, а также, как предполагается, значительной экономии удастся достичь за счет снижения платы за аренду недвижимости.

Как заявил министр Фрэнсис Мод, проведенный аудит показал неэффективность расходования денежных средств на аренду зданий для правительственных учреждений. Гери Флуд из Informationweek полагает, что Уайтхолл более не желает казаться синонимом бюрократической машины, «сжигая» средства налогоплательщиков и оплачивая большие счета за найм недвижимости для своих служб, которые в своем большинстве находятся в центре Лондона.

В этой связи довольно показательным оказалось исследование компании Citrix, проведенное на основе данных, предоставленных ей по запросу госорганами Великобритании в соответствии с законом о свободе информации. Специалисты Citrix определили еще один путь для экономии правительственных средств, указав, что расходы на ИКТ можно было бы снизить на 32%, если внедрить более гибкие методы организации работы, в числе которых упоминается и технология Virtual Desktop Infrastructure (VDI) — виртуальных рабочих столов.

По подсчетам Citrix, в 2010-2011 гг. содержание государственной недвижимости обходилось налогоплательщикам в среднем в 490,4 фунтов стерлингов за квадратный метр. На одно министерство в среднем выделяется 47,9 млн. фунтов стерлингов. При этом столов в государственных учреждениях больше, чем сотрудников, примерно на 10%. В некоторых подразделениях — например, в комитете по стандартам в сфере образования — на одного сотрудника приходится 1,6 стола. Как полагают в Citrix, при гибкой организации работы, предусматривающей использование удаленных рабочих мест и VDI, среднее отношение количества столов к количеству сотрудников можно снизить до 0,4. По мнению вице-президента Citrix Northern Europe Джеймса Стивенсона, это приведет не только к экономии средств, но и позволит изменить стиль работы государственных органов, сделав ее более эффективной.

По оценкам независимого аналитического центра Института фискальных исследований, к 2018 г. количество министерств в Великобритании может сократиться на треть, в то время как публичный сектор (местные администрации и Национальная служба здравоохранения) за тот же период может лишиться 1,2 млн. рабочих мест.

На фоне снижения темпов экономического роста Соединенного Королевства ожидается значительное сокращение рабочих мест и в финансовом секторе. Согласно данным Британской конфедерации промышленников (CBI), в первой половине этого года британские финансовые компании сократят штат на 43 тыс. рабочих мест, в то же время эксперты Pricewaterhouse Coopers считают, что в первые месяцы текущего года работы могут лишиться еще 18 тыс. человек.

ИТ-БИЗНЕС

Fujitsu и Panasonic создадут новую компанию

Компания Fujitsu Limited и корпорация Panasonic подписали меморандум о намерении создать совместное предприятие на основе LSI-подразделений Panasonic и Fujitsu Semiconductor Limited.

Новая компания сосредоточится на проектировании и разработке системных LSI, но при этом не будет иметь собственных производственных мощностей. Частичное финансирование предприятия осуществят сторонние инвесторы, в т.ч. Банк развития Японии (Development Bank of Japan). В настоящее время Fujitsu и Panasonic обсуждают детали проекта.

Panasonic и Fujitsu Semiconductor располагают собственными прогрессивными технологиями и запатентованными решениями для создания полупроводников и больших интегральных схем. Продукты компаний используются, как в Японии, так и за ее пределами. Однако в последнее время Panasonic и Fujitsu Semiconductor столкнулись с серьезной конкуренцией со стороны зарубежных производителей.

Компании пришли к выводу, что бизнес, созданный на основе объединения технологий и клиентских баз, сможет выдержать глобальную конкуренцию. Сосредоточив свое внимание на проектировании, разработке и маркетинге системных LSI решений, партнеры надеются в будущем обеспечить быстрый рост компании.

Предприятие будет ориентировано на несколько стратегических областей:

- высокопроизводительные решения (серверы и технологии, поддерживающие облачную инфраструктуру — например, высокоскоростные сети);
- технологии обработки и воспроизведения изображений (цифровое телевидение нового поколения, приложения для распознавания изображений и т.д.);
- беспроводные технологии (мобильные технологии и маломощные решения для беспроводной связи).

АНОНСЫ

- Тема номера: B2B-маркетинг в ИТ
- Тенденция BYOD. Безопасность мобильных устройств
- Семь причин текучести кадров
- Выделение ИТ-службы в дочернюю компанию: ожидания и вызовы

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

КОМПАНИИ И ОРГАНИЗАЦИИ В НОМЕРЕ

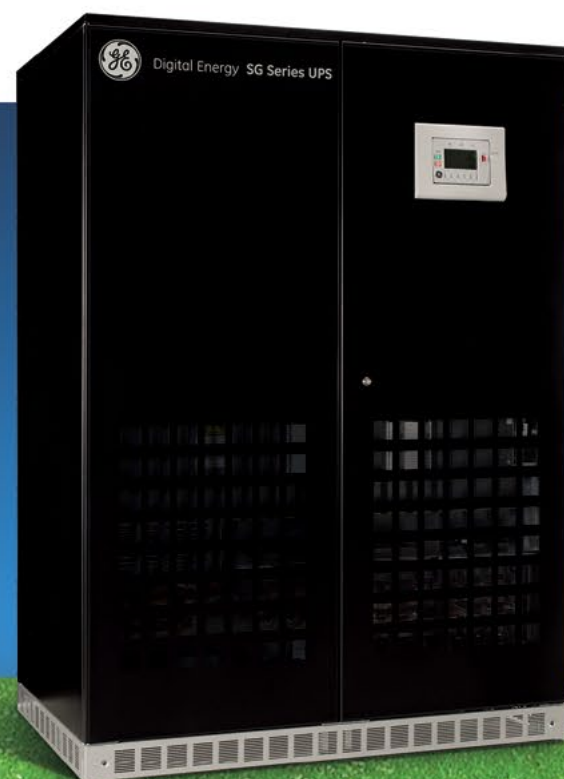
Accenture.....	12	McKinsey	13
Adobe.....	18	M-Files	18
Alfresco	18	Microsoft	8, 13, 15, 18
Apple	3, 13	NCR	12
Bank of America	12	Nokia	3
BlackBerry	3	OpenText	18
Cisco	8, 10	Oracle.....	11, 13, 18
Citrix	4	Panasonic.....	4
Dell	8	Perceptive Software	18
Deloitte Consulting	12	Polycorn	10
EMC	8	Pricewaterhouse Coopers.....	4
Ernst & Young.....	12	Samsung.....	15
Facebook	3	SAP	13
Fujitsu Limited.....	4	SpringCM.....	18
Gartner	8, 18	Symantec.....	13
General Motors.....	12	Twitter	3
Google	3	Unisys	18
HP	8	Veeam Software	8
IBM	3, 6, 8	Verizon Communications	12
IDC	8, 15	Virsto Software	6
Intel	8	VMware.....	6
Lotus	3	Xerox	18
McAfee	17	Инком	14



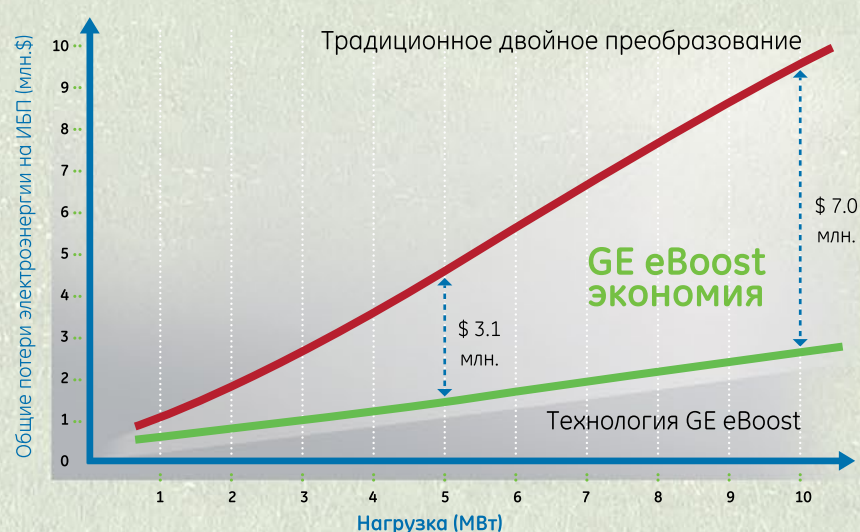
GE
Digital Energy

SG Series 160 - 500 kVA

новый ИБП
уникальная энергоэффективность



Жизненный цикл Датацентра (10 лет)



Новая серия ИБП компании GE надежно защищает оборудование, экономя, при этом, Ваши деньги:

- лучший в классе КПД – 99%
- гальваническая развязка для максимальной защиты
- работа с индуктивными и емкостными нагрузками
- коэффициент мощности по входу 0,99
- коэффициент гармоник входного тока 2%
- параллельное включение до 6-ти ИБП

SG серия с технологией eBoost™ обеспечивает наилучшую энергоэффективность в одиночном и параллельном режиме



Будь бесперебойным!



TLE Series™ UPS 160 - 400 кВА

Новая компактная серия ИБП для эффективной защиты компьютерных нагрузок. RPA-технология параллельного включения ИБП позволяет создавать высоконадежные системы для наиболее критичных потребителей



DPH Series™ UPS 25 - 800 кВА

Модульные ИБП для центров обработки данных, серверных комнат и других критичных нагрузок. Мощность ИБП растет постепенно, вместе с ростом Ваших нагрузок.

www.ntt-energy.com.ua

Tel.: +38(0 44) 233 62 40; 233 62 65 Fax: +38(0 44) 233 62 70
Официальный дистрибьютер GE в Украине компания "НТТ Энергия"





Издатель
ООО «Пеликан Паблшинг»

Директор
НАТАЛЬЯ ПРОЦЕНКО

Директор по развитию бизнеса
ОЛЕСЯ БАБИЧ

Редакция

Над номером работали:
ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО
ВЛАДИМИР ИЗМАЙЛОВ
СЕРГЕЙ ПЕТРЕНКО

Главный дизайнер
ЕЛЕНА ГАРБАР

Отдел рекламы

Тел./факс (044) 360-57-55
E-mail: press@skukraine.com
E-mail: sales@skukraine.com

Распространение

© «Пеликан Паблшинг», 2013
просп. Победы, 5,
г. Киев, 01135

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 2013 Ziff Davis Inc.
All rights reserved. PCWeek
is trademark of Ziff Davis
Publishing Holding Inc.
Газета зарегистрирована
Государственной
регистрационной службой
Украины.

Свидетельство о регистрации
Серия КВ № 18868-7668ПР
от 02.03.2012

Печать:
ООО «Игнатекс-Украина»
просп. 40-летия Октября, 120
к. 1, г. Киев, 03127
Тел./факс (044) 498-39-30

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

Тираж 10 000 экземпляров

«МЫ ПРЕДЛАГАЕМ САМЫЙ ШИРОКИЙ ПОРТФЕЛЬ ПО ДЛЯ СОЦИАЛЬНОГО БИЗНЕСА»

ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО

В чем выигрывает компания после внедрения концепции социального бизнеса? Сколько времени займет имплементация новых процессов и с чего необходимо начинать?

ИНТЕРВЬЮ

Об этом рассказывает Рене Шиммер (Rene Schimmer), старший менеджер по продуктам, направление социального ПО IBM.

PCWeek/UE: В чем заключаются преимущества IBM Connections и социальной платформы IBM в целом для организации с точки зрения CIO?

РЕНЕ ШИММЕР: С позиции ИТ-директора инструментарий социального общения IBM Connections и наша платформа для социального бизнеса предлагает множество уникальных возможностей, поскольку позволяет как крупным организациям, так и отдельным служащим интегрироваться в среду для совместной работы и сделать ее контролируемой и безопасной.

Благодаря использованию IBM Connections и предоставления среды коллективного взаимодействия для сотрудников, CIO не придется волноваться о том, чтобы обеспечить персоналу инфраструктуру для командной работы, библиотеки с документами или поддержку сообщества, поскольку конечные пользователи смогут выполнить эти задачи самостоятельно, без привлечения ресурсов ИТ-службы. В то же время, такими средствами для совместной работы можно централизованно управлять и обслуживать без боязни неконтролируемого роста оборудования и накопления контента, что часто случается с подобными системами от сторонних разработчиков.

Кроме того, IBM Connections обеспечивает среду, которая основана на открытых стандартах, что позволяет информационному директору планировать интеграцию большего числа приложений в платформу для социального бизнеса посредством Лент активности (Activity Stream) и других инструментов. Это позволит и более продук-

тивно управлять инвестициями, и генерировать большую прибыль.

PCWeek/UE: Опишите преимущества использования IBM Connections с точки зрения финансового директора?

Р. Ш.: Для финансового менеджера компании преимущества

ее поместили другие служащие, и немедленно информировала об этом менеджмент, который заблаговременно отозвал свой товар с прилавков.

Среди других примеров, упоминаемых нашими заказчиками по всему миру, часто называют совместную работу сотрудников во время разра-

такие технологии, как унифицированные коммуникации, мгновенный обмен сообщениями, управление социальным контентом, решения для совместной работы, meeting-сервисы. В этих областях работает достаточно большое число производителей. Однако ни один вендор не имеет настолько широкого портфеля продуктов, как тот, что предлагает IBM в рамках своей платформы для социального бизнеса.

PCWeek/UE: Сколько времени необходимо для внедрения концепции социального бизнеса в компании?

Р. Ш.: Сложно дать корректный ответ на этот вопрос, поскольку время развертывания платформы для социального бизнеса в значительной степени варьируется в зависимости от особенностей построения бизнес-процессов заказчика. Но могу сказать, что в идеальных условиях потребуются всего один час для инсталляции IBM Connections и запуска IBM Connections Hypervisor Edition на платформе IBM PureSystems. Более продолжительный период займет развертывание платформы для социального бизнеса, а также интеграция с приложениями сторонних разработчиков посредством ленты активности, внедрение комплексных аналитических инструментов и прочее.

PCWeek/UE: Каким должен быть первый шаг компании, планирующей внедрить вышеописанные решения?

Р. Ш.: Конечно же, необходимо начинать с приобретения и развертывания необходимых программных решений. Но одновременно с этим надо подготовить персонал компании к имплементации концепции социального бизнеса. Для этого следует обозначить цели и довести социальную культуру в организации до единого уровня. Далее, используя полученный опыт, необходимо интегрировать в социальную платформу бизнес-процессы, развивать репутационный и риск-менеджмент. Финальная точка — внедрить системы анализа достигнутых результатов.



Рене Шиммер

IBM Connections проявляются в нескольких формах. Мы видим, что многим нашим заказчикам удалось добиться большего возврата инвестиций за счет стимулирования культуры обмена опытом и информацией, а также более эффективного сотрудничества, ведущего к более продуктивному диалогу между служащими, партнерами и их заказчиками.

Несколько подобных примеров мы анонсировали в рамках конференции Connect 2013. Так, одному из наших заказчиков, который поставяет товары для розницы, удалось сэкономить миллионы долларов, избежав группового судебного иска. Однако этого иска не избежал его конкурент. Оказалось, что оба производителя поставляли в магазины потенциально токсичные продукты для домашних животных. Наш заказчик использовал IBM Connections и, таким образом, постоянно обменивался информацией с юридическим советом. Через внутреннюю социальную сеть до него дошли слухи о возможных проблемах. Команда юристов обнаружила эту информацию в лентах активности, куда

ботки продуктов. Стоит также упомянуть обмен опытом и идеями по улучшению того или

Многим нашим заказчикам удалось добиться большего возврата инвестиций за счет стимулирования культуры обмена опытом и информацией, а также более эффективного сотрудничества

ино продукта или сервиса. Все это позволяет сэкономить значительные суммы денег и обеспечить более высокую прибыль.

PCWeek/UE: Кто ваши конкуренты в данной области?

Р. Ш.: В точечных сегментах у нас довольно много конкурентов. Например, я могу назвать

НОВОСТИ

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

На одного пользователя в среднем приходится 12 уязвимостей в ПО

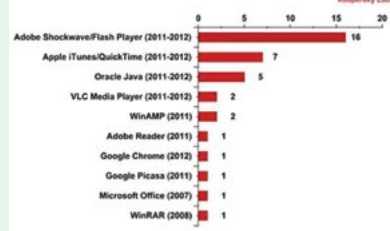
Эксперты «Лаборатории Касперского» проанализировали программы, содержащие уязвимости, которые наиболее часто используют злоумышленники для совершения атак на компьютеры. Согласно данным опубликованного отчета, в среднем на одного пользователя приходится 12 уязвимостей в ПО. Всего же было обнаружено свыше 132 млн. уязвимых приложений. Эти и другие цифры и тенденции удалось выявить в ходе исследования данных,

полученных с 11 млн. компьютеров, входящих в состав облачной сети Kaspersky Security Network, в период с января по декабрь 2012 года.

За год было обнаружено 806 уникальных уязвимостей. Только 37 из них найдены, по меньшей мере, на 10% компьютеров в течение как минимум одной недели в период анализа. Это уязвимое ПО, способное привлечь внимание злоумышленников. Данные 37 уязвимостей были обнаружены в 11 различных группах программ. Наиболее уязвимыми продуктами являются Adobe Shockwave/Flash Player, Apple iTunes/QuickTime и Oracle Java.

В ходе исследования стало понятно, что даже когда производитель ПО прикладывает все

усилия для обнаружения брешей в защите и своевременно выпускает обновления, известная эксплуатируемая злоумыш-



ленниками уязвимость на миллионах компьютеров может оставаться незакрытой в течение нескольких месяцев после того, как была обнаружена и исправлена. Существуют уязвимые программы, продолжающие оставаться на компьютерах и через несколько лет после обнаружения и исправления.

«Самый тревожный вывод из этого исследования таков: пользователи трех наиболее уязвимых программ (Java, Flash Player и Adobe Reader) крайне неохотно переходят на новые, безопасные версии, — комментирует эксперт «Лаборатории Касперского», руководитель группы исследования уязвимостей Вячеслав Закоржевский. — При дальнейшем изучении использования Oracle Java становится видно, насколько серьезна ситуация: через семь недель после выпуска новой версии, обновление выполнили менее 30% пользователей, несмотря на реальную угрозу кражи данных. Для достижения таких же показателей по установке пользователями свежих обновлений наиболее популярных веб-браузеров требуется всего 5-7 дней».



лучшее решение для
развивающихся сайтов



Виртуальный сервер eVPS – это
идеальное решение для проектов,
которым необходима максимальная
гарантия работоспособности сервера.

ТОР-10 ИТ-МИЛЛИАРДЕРОВ В УКРАИНЕ

Бизнес глобальных ИТ-вендоров в значительной степени неустойчив. Одни компании как на крыльях взлетают к вершине «бизнес-олимпа», другие — точно также стремительно падают вниз и отчаянно ищут способы спасения своего бизнеса.

Некоторые ИТ-вендоры показывают стабильные финансовые результаты от квартала к кварталу. Другие — магнитом притягивают различные конфликтные события и постоянно попадают в заголовки новостей.

Любые изменения вендорского ландшафта оказывают значительное влияние как на партнерский канал, так и на заказчиков. Чтобы остаться «в струе» и успешно работать на ИТ-рынке, как партнерам, так и их клиентам нужно вовремя уловить изменения клиентского спроса, предугадать тенденции развития ИТ-индустрии и сделать ставку на наиболее перспективные технологии и решения.

На украинском ИТ-рынке сегодня ведет свою деятельность достаточно большое число зарубежных вендоров. Многие из них имеют собственные локальные представительства, некоторые успешно работают через партнеров. И хотя конкуренция на глобальном ИТ-рынке в настоящее время высока практически во всех сегментах, именно крупнейшие игроки задают тон в мире ИТ.

В данном материале PCWEEK/UE попытался осветить основные события, которые пережили наиболее крупные производители, имеющие представительства в Украине. Редакция также попыталась узнать главные приоритеты деятельности вендора в корпоративном сегменте в нашей стране и выяснить, за счет каких инновационных продуктов и технологий компания планирует расширение своего бизнеса в Украине в этом году.



В 2011 году, в разгар глобальной корпоративной реструктуризации Cisco, многие аналитики допускали, что лидер сетевого рынка движется к своему закату. Однако начавшийся 1 августа 2013-й финансовый год показал, что Cisco «чувствует» себя прекрасно, особенно в сравнении с некоторыми ее конкурентами.

Позиции Cisco в 2012 г. — солидная прибыль, гигантский рост на рынке ЦОД и вновь взятый прицел на основной магистральный бизнес вместо множества «смежных областей» — показывают верность взятого курса. Главный управляющий Джон Чемберс смело говорит партнерам, что ставка, которую они сделали на компанию, верна. Cisco выстраивает свой канал поставщиков решений, вводит новые программы партнерства (в частности, Smart Solutions) и предлагает партнерам расширенные возможности обучения и поддержки.

В Украине Cisco активно ведет свою деятельность уже около 15 лет: офис был открыт в 1998 году. Партнерская сеть вендора насчитывает порядка 450 компаний.

Во второй половине 2012 года Cisco представила расширенный портфель сетевых решений для доставки контента (Videoscape Distribution Suite, VDS), новую разработку для магистральных сетей и новые модули CMTS, помогающие операторам кабельного телевидения строить конвергентную платформу кабельного доступа. Также вендор анонсировал продукт для унифицированного сетевого доступа Cisco Unified Access и новые решения для информационной безопасности, предназначенные для защиты центров обработки данных. Кроме того, компания усовершенствовала целый ряд своих систем для совместной работы, нацеленных на публичные,

частные и гибридные облака, и вывела на рынок полный пакет продуктов для платформы SAP HANA на базе унифицированной вычислительной системы Cisco UCS.

В текущем году Cisco намерена сосредоточить свои усилия на пяти основных сферах деятельности, от которых в первую очередь зависит развитие сетей и Интернета. Речь идет о магистральной маршрутизации, коммутации и услугах; совместной работе; виртуализации центров обработки данных и облачных вычислениях; видеотехнологиях; архитектурах для трансформации бизнеса. Более детально о стратегии развития бизнеса Cisco вы сможете прочитать на стр. 10.



В 2012 году Dell завершила преобразование своего бизнеса, и теперь компания не только выпускает ПК, но также занимается поставками законченных решений, которые включают серверы, системы хранения и сетевое оборудование, а также предлагает различные ИТ-услуги. На конференции Dell World Майкл Делл заявил: «Наша нынешняя деятельность сильно отличается даже от того, мы делали пять лет назад. В эту трансформацию мы инвестировали 5 млрд долл». Причины, по которым Dell не пожалела денег на преобразования, очевидны всем, кто следит за развитием ИТ-рынка. Dell выросла благодаря успеху в области ПК, но в последнее время этот рынок сокращается. Так, по оценке IDC, в III квартале в мире было продано на 8,6% меньше ПК, чем годом ранее, а продажи Dell, занимающей на этом рынке третье место, сократились на 14%. В результате доход компании в III квартале упал на 11%, поскольку примерно половина его приходится на ПК.

Dell старается диверсифицировать бизнес. Так, компания продолжает развивать направление планшетов, делая теперь ставку на платформу Windows 8. В прошлом году вендор запустил планшет Streak на платформе Android, но потом прекратил его поставки. По словам вице-президента Dell Джеффа Кларка, компания верит в Windows 8, потому что люди привыкли к Windows, знают, как ею управлять, и вокруг нее сложилась огромная экосистема разработчиков.

Кроме того, Dell намерена выпускать различные пользовательские устройства, объединяющие возможности планшета с функциями ПК. Компания хочет стать игроком на новом рынке BYOD, ориентируясь на выпуск средств управления различным мобильным оборудованием. По словам Джеффа Кларка, планируется построить платформу для BYOD с помощью активов, полученных в результате поглощения компаний Kase, Wyse, SonicWall и Quest.

Dell также возлагает надежды на свой серверный бизнес. III квартал был для компании удачным. В 2012 году Dell заняла третье место на мировом рынке ПК (с долей 11%, данные IDC) и на мировом серверном рынке (с долей 16,7% в 3-м квартале, данные Gartner).

Облачный бизнес Dell также успешно развивается. Так, в последнем квартале доход от облаков вырос на 30% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В августе 2012 Майкл Делл впервые предложил Совету директоров идею приватизации Dell. Аналитики поясняют такой шаг тем, что открытые компании обычно планируют работу на короткие периоды: три месяца, шесть или девять. Это максимум, что они могут себе позволить, так как привязаны к своим инвесторам, которые ждут от них регулярной и растущей прибыли. Став частной, Dell могла бы обрести «дальнозоркое видение» в своем превращении из поставщи-

ка клиентских ПК и серверов в вендора полных решений корпоративного класса.

В начале февраля этого года корпорация объявила о подписании соглашения, в рамках которого Майкл Делл, основатель, председатель правления и руководитель Dell, в партнерстве с инвестиционной компанией Silver Lake приобретет Dell. Таким образом, компания перестанет быть публичной.

Эксперты полагают, что теперь Dell может отказаться от работы на рынке потребительских решений и полностью сосредоточиться на корпоративном сегменте. За последние несколько лет в Dell уже неоднократно заявляли, что хотели бы полностью уйти с низкорискового рынка ПК и стать вендором для бизнеса, поставляя на рынок серверы, системы хранения, корпоративное ПО и консалтинговые услуги. Кстати, в эту стратегию хорошо вписывается покупка Quest Software в минувшем году за 2,4 млрд долл.

С другой стороны, корпорация Microsoft, принявшая участие в выкупе бумаг Dell, скорее всего, не позволит последней в одночасье покинуть рынок ПК. Однако от поэтапной трансформации в корпоративно-мобильного вендора Dell не уйти, уверены специалисты.

Об открытии официального представительства в Украине Dell объявила лишь в 2007 году. Возможно, именно поэтому результаты сбыта персональных компьютеров в нашей стране пока что заметно отстают от глобальных показателей. Тем не менее, компании удалось достигнуть неплохих показателей на украинском серверном рынке, заняв по данным IDC третье место с долей 11,5% в 3-м квартале. Помимо ПК и серверов, вендор поставляет в Украину СХД, графические станции, мониторы. В минувшем году Dell также вывела на отечественный рынок свои первые лазерные принтеры (см. PCWeek/UE 12/2012).



EMC, вендор с традиционным прицелом на прямые продажи, направил на глобальном уровне значительные инвестиции в канал, предложив партнерам продукты для клиентов СМБ. Эта политика опирается на поддержку высшего звена в корпорации, заставляя каждого руководителя учитывать роль канала в стратегии выхода на рынок. В 2012 году компания расширила набор партнеров и возможности сотрудничества. EMC расширила также свою линейку VNXe и ввела EMC Cooperative Services и Velocity Cloud Practices для канала.

EMC ведет активную работу и в Украине: локальное представительство было открыто в 2007 году. Сегодня компания насчитывает 52 партнера, среди них один дистрибутор, три партнера уровня Velocity Premier (два из которых с прямым контрактом) и 48 партнеров второго уровня. Доля EMC на отечественном рынке внешних дисковых систем хранения данных составляет 19,2%.

В текущем году компания намерена сделать акцент на технологиях обеспечения высокой доступности данных в распределенных ЦОД в режиме «Активный-Активный»; на технологиях многоуровневого хранения данных; флеш-технологии хранения; резервном копировании и восстановлении информации.



На корпоративном рынке IBM традиционно работает напрямую, но в среднем сегменте полагается на бизнес-партнеров. В 2012 г. компания инвестировала дополнительные ресурсы в средний сегмент и инфраструктуру для канала. И эти инвестиции окупаются: доход, получаемый через канал, растет вдвое быстрее общего дохода IBM в

Северной Америке. Компания стимулирует также партнеров продавать больше ПО и быть реселлерами ее облачных и SaaS-предложений.

С 2000-го интересы компании в Украине отстаивал региональный представитель, в 2004 году компания открыла полноценное представительство. Число партнеров по отдельным странам не раскрывается, однако общее их число в странах СНГ превышает четыре тысячи. Основная специализация партнеров: системная интеграция, внедрение банковских систем, разработка программных решений для банковской, телекоммуникационной и государственной индустрий.

Среди приоритетов деятельности «голубого гиганта»: серверные решения, программное обеспечение (аналитика, документооборот, информационная безопасность, CRM-системы), технологические сервисы, бизнес-консалтинг. Расширять бизнес в Украине в этом году компания намерена за счет фокуса на продуктах для бизнес-аналитики, облачных вычислений и технологии Smarter Commerce.



Подобно многим ИТ-компаниям, Intel пережила в 2012 году немало перемен. В январе прошла реструктуризация руководящего звена, и директором по производственной деятельности стал Брайан Кржанич, бывший вице-президент по производству. Но более важная перемена — предстоящий в мае 2013 уход главного управляющего Пола Отеллини после почти 40 лет работы в компании. И хотя Отеллини полагает, что ему на смену должен прийти человек из Intel, известно, что компания обратилась к кадровому консалтинговому агентству Spencer Stuart & Associates для помощи в поиске и оценке кандидатуры нового генерального директора.

Натиск планшетных устройств застал игроков традиционного ПК-рынка врасплох, но Intel всегда имела обширную и прочную базу в канале. В 2012 г. компания решительно вышла на мобильный рынок и представила процессоры Clover Trail для планшетов с Windows 8 и ОС Android.

Представительство вендора в Украине было открыто в 1993 году, в 2001-2002 гг. Intel существенно расширила свое присутствие не только в Украине, но и начала активно работать в Беларуси и Молдове. Деятельность офиса направлена на активную работу с производителями ПК, дистрибуторами и разработчиками ПО, а также с государственным сегментом, банковским сектором и телекоммуникационными компаниями. Локальный офис занимается маркетинговой поддержкой, разработкой партнерских программ и организацией поставок продукции, анонсирует все новейшие технологии и разработки корпорации одновременно с мировым представлением, помогает реализовывать международные образовательные программы Intel в области корпоративной социальной ответственности.

По словам Кшиштофа Йонака, главы представительства в Украине, расширение своего бизнеса в стране в этом году Intel планирует за счет нескольких направлений. Во-первых, на рынке будет представлено четвертое поколение процессоров Intel Core (Haswell), с появлением которого станет возможным следующий виток развития мобильных устройств Ultrabook, а модель их использования существенно изменится. Ультрабуки на базе 4-го поколения процессоров Intel Core станут еще легче и тоньше, будут обеспечивать более длительную работу от батареи, поддерживать сенсорный интерфейс, голосовое управление.

Следующая перспективная продуктовая категория: новое поколение 22-нанометровых 4-ядерных процессоров Intel Atom (Bay Trail) для планшетов, отличающихся двукратным приростом

СЛИЯНИЯ И ПРИОБРЕТЕНИЯ 2012 ГОДА

производительности по сравнению с нынешними решениями Intel для этой категории гаджетов. На основе процессора Bay Trail производители конечных устройств смогут создавать «таблетки» толщиной 8 мм, обеспечивающие более длительное время работы и оснащенные повышенными функциями безопасности.

Кроме того, Intel будет продвигать процессоры Xeon и Atom для центров обработки данных, созданные по нормам 22-нанометрового производственного процесса, которые включает первые в мире трехмерные транзисторы Tri-Gate. Новые чипы обеспечивают высокую производительность, энергоэффективность и надежные аппаратные функции защиты, включая Intel Secure Key.



2011 год для HP был довольно активным: компания осуществила несколько крупных приобретений, сменила руководителя и сделала важные анонсы. Однако в 2012 события вокруг HP достигли драматического накала. Квартал за кварталом приносил финансовые разочарования из-за сокращения продаж, курс акций постоянно снижался. Компания объявила об увольнении 27 тысяч работников, из нее ушли несколько ведущих руководителей.

Ситуация совсем накалилась, когда был уволен главный управляющий Autonomy Майк Линч, а вместе с ним большинство членов его команды. Затем HP списала 5 млрд долл. из-за сделки с Autonomy и обвинила Линча в фальсификации бухгалтерской отчетности перед приобретением. Посыпались взаимные обвинения, в которых принял участие даже бывший главный управляющий Лео Апотекер.

Сообщалось, что вендор даже рассматривал возможность продажи Autonomy и еще одного своего подразделения — EDS. Это был не первый случай, когда топ-менеджмент HP пытался продать убыточные или малоперспективные с его точки зрения активы. Особенно резонансным в этом отношении выдался 2011-й, когда тогдашний глава HP Лео Апотекер решил выделить из состава компании ПК-бизнес, что не нашло понимания у части акционеров компании и рыночных аналитиков. После этого Апотекер ушел в отставку и был заменен бывшим главой eBay Мег Уитман, которая отменила его решение.

Тогда компания заявила, что персональные компьютеры важны для повышения покупательной способности. Однако сейчас предполагается, что подразделения HP по отдельности могут стоить больше, чем вместе. Аналитики подсчитали, что если бы HP была разделена, то ее акции стоили бы от 20 до 29 долл. по сравнению с текущими 16,5.

И все же, несмотря на еще один трудный год, HP по-прежнему остается надежным и сильным партнером канала. В 2012 г. эта крупнейшая в мире ИТ-компания упрочила ставку на ПК-бизнес, обновила линейки принтеров/МФУ и модельные ряды другого оборудования. HP по-прежнему занимает первое место на мировом рынке ПК и второе на глобальном рынке серверов.

Локальный офис HP, открытый в 1998 году, ведет активную работу, о чем свидетельствует хотя бы тот факт, что в Украине вендор контролирует 52,7% серверного рынка и 18,1% рынка внешних дисковых систем хранения (данные IDC за первое полугодие 2012 года). Отличные показатели HP демонстрирует и в сегменте печатной периферии.



Microsoft сделала ставку на новаторскую версию своей флагманской ОС Windows 8 и работает с каналом, чтобы обеспечить ей успешный старт. Но, как отмечают аналитики Gartner, пока еще

КТО	СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ	ОБОРОТ за 2012 фин. год	КОГО	СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ	СУММА СДЕЛКИ
Cisco	Ведущий производитель в области сетевых технологий, видеоконференцсвязи и серверов	46,1 млрд долл	Truviso	Специализируется на ПО для сетевой аналитики	н. д.
			Virtuata	Производитель решений по защите информации в виртуальных средах	н. д.
			Lightwire, Inc.	Разрабатывает технологию оптической коммутации для высокоскоростных сетевых приложений	271 млн долл.
			NDS Group Ltd.	Ведущий поставщик ПО для видео и решений с целью защиты контента, позволяющих операторам и медийным компаниям надежно и безопасно доставлять новые видеосервисы и монетизировать их	5 млрд долл.
			vCider	Занимается разработкой технологии наложения виртуальных сетей для создания безопасной инфраструктуры центров обработки данных	н. д.
			ClearAccess	Производитель ПО для управления сетями для интернет-провайдеров	н. д.
			ThinkSmart	Разрабатывает ПО для анализа местоположения абонентов с помощью технологии Wi-Fi	н. д.
			Cariden Technologies, Inc	Поставщик используемых операторами связи решений для планирования и проектирования сетей и управления трафиком	141 млн долл.
			Virtuata	Специализируется на разработке ПО для автоматизации конвергентной инфраструктуры в центрах обработки данных	125 млн долл
			Meraki	Решения в сфере удаленного управления компьютерными сетями разных масштабов	1,2 млрд долл.
DELL	Один из мировых лидеров в сфере поставки ПК, серверов, СХД, корпоративных решений и сервисов	62,1 млрд долл	Quest Software	Разработчик решений для управления корпоративными ИТ-системами	2,4 млрд долл.
			SonicWall	Разработчик программных продуктов для компьютерной безопасности и защиты информации	н. д.
			Credant	Решения по защите данных на ПК, серверах, в системах хранения и облаках	н. д.
			Wyse Technology	Производитель тонких клиентов и управляющего ПО для них	н. д.
			AppAssure Software	Разработчик ПО для резервного копирования и репликации	н. д.
EMC	Ведущий производитель систем хранения данных и решений для виртуализации	21,7 млрд долл.	Pivotal Labs	Предоставляет динамичные сервисы и средства для ускорения разработки программного обеспечения приложений больших Данных на предприятиях	н. д.
			Silicium Security	Разработчик инновационного инструмента оконечного мониторинга, позволяющего специалистам по безопасности распознавать присутствие неизвестного и высокотехнологичного вредоносного ПО с последующим оперативным доступом, реагированием и восстановлением потенциальных повреждений	н. д.
			Silver Tail Systems	Разработчик технологий защиты от интернет-мошенничества в режиме реального времени и технологий поведенческого анализа	н. д.
			Watch for Net	Разработчик ПО для управления уровнем производительности	н. д.
HP	Ведущий поставщик аппаратного и программного обеспечения, ИТ-сервисов и консалтинговых услуг	120,4 млрд. долл.	В 2012 году компания не вела активной деятельности на рынке слияний и поглощений		
IBM	Ведущий поставщик аппаратного и программного обеспечения, а также ИТ-сервисов и консалтинговых услуг	104,5 млрд долл.	Green Hat	Тестирование ПО в облаке	н. д.
			Worklight	Разработка ПО	70 млн долл.
			Varicent	ПО для анализа больших данных	н. д.
			Tealeaf Technology	ПО по анализу потребителей	н. д.
			Texas Memory Systems	Технологии для хранения данных	н. д.
			Kenexa	Программные решения по управлению талантами	1,3 млрд долл.
Intel	Ведущий мировой производитель полупроводниковых компонентов и технологий	53,3 млрд долл.	ZiiLabs	В результате покупки Intel получила компанию с ценной экспертизой в области конкурирующей с x86 на мобильном рынке архитектуры ARM	50 млн долл.
			Пакет патентов у компании Aware	Купленные патенты, которые относятся к сетевым технологиям, включая wi-fi, LTE, а также «умным» домашним сетям, помогут Intel организовать более эффективную защиту в случае патентных войн	75 млн долл.
			InfiniBand	Intel сможет укрепить свое положение в сегменте высокопроизводительных серверных систем и вычислительных кластеров	125 млн долл.
			Доля в компании Cray	В результате сделки Intel сможет предложить своим партнерам средства для создания серверов, оптимизированных для быстрорастущих нагрузок, таких, как динамический web-контент, социальные сети, поиск и видео	140 млн долл.
			Доля в бизнесе ASML Holding N.V.	Основная задача сделки заключается в том, чтобы сократить на два года срок ввода в эксплуатацию оборудования для литографии, что позволит производителям полупроводниковых компонентов сократить расходы и получить ряд других преимуществ	3,3 млрд евро
Microsoft	Ведущий разработчик ПО и поставщик облачных ИТ-сервисов	73,72 млрд долл.	Yammer	Корпоративная социальная сеть Yammer насчитывает имеет 5 миллионов корпоративных пользователей. Ожидается интеграция Yammer с SharePoint, Office 365, Microsoft Dynamics и Skype.	1,2 млрд долл.
			Perceptive Pixel	Производитель 82-дюймовых сенсорных экранов	н. д.
			StorSimple	Разработчик облачных систем хранения	н. д.
Oracle	Ведущий поставщик аппаратного обеспечения, корпоративных приложений и ИТ-сервисов	37,1 млрд долл.	Taleo Corporation	Поставщик облачных решений для управления профессиональным развитием сотрудников. Taleo Talent Management Cloud помогает организациям привлекать, развивать, мотивировать и удерживать сотрудников, что позволяет стимулировать рост бизнеса	1,9 млрд долл
			ClearTrial	Поставщик приложений класса Clinical Trial Operations (CTO) для биомедицинских компаний	н. д.
			Vitruue	Поставщик облачной платформы социального маркетинга и взаимодействия, которая позволяет маркетологам централизованно создавать, публиковать, координировать, оценивать и распространять информацию о маркетинговых кампаниях в социальных медиа	н. д.
			Xsigo	Поставщик решений для виртуализации сетевой инфраструктуры	н. д.
			SelectMinds	Разработчик облачных приложений для поиска специалистов в социальных сетях и управления взаимоотношениями с сотрудниками, которые ранее работали вместе	н. д.
			Instantis	Поставщик решений по управлению портфелями проектов (Project Portfolio Management, PPM), которые можно разворачивать в облаке и непосредственно на предприятии	н. д.
			Eloqua, Inc.	Поставщик облачного программного обеспечения для автоматизации маркетинга и управления доходностью бизнеса	871 млн долл.
SAP	Один из мировых лидеров на рынке корпоративных приложений	14,23 млрд евро* - доход за 2011 фин. год	Ariba	Поставщик коммерческих платформ для онлайн-бизнеса	4,3 млрд долларов
			Syclo	Ведущий поставщик мобильных приложений и технологий для крупных предприятий	5,8 млрд долларов
			Datango	Поставщик программных продуктов, предназначенных для повышения эффективности работы сотрудников. Сделка позволит расширить портфель решений SAP для сферы образования, для поставок клиентам простых в использовании инструментов для комплексного обучения пользователей, управления знаниями и решения задач, направленных на повышение производительности	н. д.
Symantec	Ведущий поставщик решений в области безопасности	6,73 млрд долл.	LiveOffice	Усилить позиции архивирования и электронного обнаружения данных	н. д.
			Odyssey Software	Благодаря приобретению Odyssey компания Symantec может предложить полное решение для управления мобильными устройствами на базе Android, Windows Phone 7 и iOS, работающее совместно с двумя наиболее популярными решениями для управления системами: Microsoft System Center Configuration Manager (SCCM) и Altiris IT Management Suite (ITMS) от Symantec.	н. д.
			Nukona	Благодаря встроенной возможности Nukona по защите и контролю приложений iOS, Android и HTML5, Symantec может решить ключевые задачи разделения корпоративных и персональных данных без ограничения возможностей пользователя или перечня разрешенных приложений.	н. д.

неясно, каким спросом будет пользоваться Windows 8 на корпоративном рынке, поскольку многие предприятия еще только переходят с XP на Windows 7, и им надокупить эти затраты.

Компания ввела также модель оплаты за производительность для своего продукта Dynamics CRM, объявила переход на программу Hyper-V и разрешила каналу закупать ключи подписки на Office 365.

Перед выпуском Windows 8 в октябре и после у вендора возникали самые различ-

ные проблемы. Во-первых, Microsoft вызвала раздражение у организаций, отдающих предпочтение iPad, введением лицензии Companion Device License (CDL) для Windows 8, которая увеличит затраты для потребителей, обращающихся к Windows на устройствах, отличных от Microsoft. «Мы на войне», — объяснил этот шаг главный управляющий Стив Баллмер в июле минувшего года.

Затем Microsoft представила Surface, свой первый опыт планшетных устройств,

причем она пока исключила поставщиков решений из намеченных каналов продаж — новый планшет будет продаваться только через фирменные салоны. Такое решение вызвало много вопросов у партнеров. Ведь таким образом Microsoft повернулась спиной к корпоративным реселлерам — тому самому сегменту, где она могла бы оттеснить iPad.

Отвернувшись от канала и обратив свой взор к потребителям, Microsoft рискует

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 13 >>>

ИДТИ В НОГУ С ИННОВАЦИЯМИ

ИНТЕРВЬЮ

Ландшафт глобального ИТ-рынка в последние годы стремительно меняется, и не всем компаниям, существующим сегодня, найдется на нем место завтра. Как не прогадать при выборе вектора развития и все-таки идти в ногу с инновациями? Об этом мы говорили с главой представительства Cisco в Украине Олегом Боднаром.

PCWeek/UE: Как бы Вы охарактеризовали общий ландшафт мирового и украинского ИТ-рынка?

ОЛЕГ БОДНАР: Я бы разбил этот ландшафт на несколько направлений, в каждом из которых происходит своя эволюция, и притом все они оказывают взаимное влияние друг на друга. Среди основных факторов, формирующих ИТ-рынок, — заказчики, вендоры и системные интеграторы, то есть канал. Также сюда стоит включить регуляторную часть: государственные контролирующие органы, законодательство, общую политическую ситуацию и т. д.

Теперь расскажу более подробно о каждом из направлений. Сегодняшний клиент меняется как глобально, так и локально. Глобально в том смысле, что капитальные инвестиции сейчас довольно тяжелы для любого заказчика. Ведь все наши бизнес-модели мы раньше рассчитывали с прицелом на капитальные затраты — CAPEX, то есть продавали готовые комплексные решения.

Теперь ситуация изменилась: у заказчика нет достаточного количества денег, он не может себе позволить крупные капитальные затраты, поскольку рынок капитала в последние несколько лет в значительной степени «просел». Поэтому производители начали переключаться на так называемую OPEX-модель предоставления своих решений. Сюда можно отнести Microsoft Office 365, Azure, облачные датацентры и т. д. Под эти изменения должны подстраиваться и системные интеграторы, корректируя свою политику предоставления услуг.

В ближайшие 10 лет все фундаментальные открытия перейдут в стадию практического применения. И все это настолько сильно изменит рынок и нашу жизнь, что даже сложно представить

В свою очередь, очень сильно изменятся и сами вендоры. На чем будут зарабатывать завтра сегодняшние лидеры ИТ, сказать очень сложно. Но если они не адаптируются под новые требования рынка, то вскоре перестанут существовать. И если еще 20 лет назад можно было не замечать определенных рыночных тенденций и все-таки устоять в конкурентной борьбе (например, компания Сапоп достаточно долго не уделяла внимания тренду цифровой фотографии, но затем все же перегнала конкурентов в этой области), то сегодня любое промедление ведет к серьезным проблемам.

ИТ-отрасль сегодня пребывает на пороге больших технологических изменений. Они пока незаметны, так как основная революция происходит в фундаментальной области. Но в ближайшие 10 лет все фундаментальные открытия перейдут в стадию практического применения. И все это настолько

сильно изменит рынок и нашу жизнь, что даже сложно представить. Приведу один пример. Мой знакомый, отбывший



Олег Боднар

в командировку в Японию, во время прохождения паспортного контроля обратил внимание на странное выражение лица офицера, проверяющего документы. Это было совершенно «каменное» лицо, не выражающее никаких эмоций. Как впоследствии оказалось, паспорт у него проверял не человек, а экспериментальный робот-гуманоид.

PCWeek/UE: Какие Вы видите перспективные направления и ниши для Cisco на период ближайших 2-3 лет?

О. Б.: Здесь я достаточно оптимистичен, поскольку наш менеджмент в свое время сумел предугадать наиболее перспективные направления развития. Например, стоит упомянуть серверное направление: продажи растут огромными темпами по всему миру. Суть в том, что наши конкуренты отстали в инновациях и вовремя не предложили платформу для виртуализации. А ведь процесс всеобщей виртуализации прошел настолько быстро, что этого никто не ожидал.

Наша проблема в другом: еще недавно Cisco никто не воспринимал как производителя серверов. И для того чтобы склонить заказчика в нашу сторону, нам необходимо потратить больше усилий, чем традиционным поставщикам серверной техники.

Вторая область, на будущее которой мы смотрим с большим оптимизмом, — это системы видеоконференц-связи и телеприсутствия. Мы располагаем здесь огромным набором инновационных решений, хорошо известных во всем мире. Опять же, наши решения отличительно интегрируются с инфраструктурной средой заказчика, поскольку Cisco может похвастать огромной установленной базой сетевых решений. Если установить, допустим, ВКС-решения Polycom на инфраструктуру Cisco, то система будет работать, но при этом окажется недоступным множество различных дополнительных функций. Вот почему мы фиксируем здесь множество продаж: начиная с малого бизнеса и заканчивая большим.

Третий сегмент, весьма успешный для нас, — телекоммуникационный. Одно из наших преимуществ в этой области — большая база установленных решений: коммутаторы, маршрутизаторы, системы безопасности. С другой стороны, и количество игроков в данном сегменте очень большое, намного больше, чем в серверном сегменте.

Причем этап насыщения этого рынка в Украине уже пройден: все заказчики за последние десять лет в той или иной степени обзавелись сетевой инфраструк-

турой. Сегодня речь идет о проектах, связанных с апгрейдом, расширением и т. д. Это наше основное направление бизнеса, которое приносит значительную прибыль, но практически не растет. Однако за счет того, что у нас есть еще серверное и видеонаправление, телефония, компания демонстрирует внушительный рост. Например, сбыт серверов у нас увеличивается в разы из года в год.

В телекоммуникационной области мы отмечаем насыщение традиционной телефонией. Заказчики все больше переключаются на Unified communications, то есть интеграцию телефона с офисными приложениями, например решениями Microsoft и другими клиентскими программами. Более того, понемногу заказчик переключается на использование архитектуры тонких клиентов. Иными словами, ноутбук или настольный ПК перестает быть центром информации, а превращается лишь в точку доступа к этой информации наряду с планшетом, смартфоном и т. д. Особенно такой тренд заметен в крупных компаниях.

Стоит отметить, что обеспечение безопасного доступа с планшетов и прочих устройств — это еще одна важная и объемная задача, которую приходится решать сегодня компаниям. Согласно тенденции BYOD, все больше сотрудников корпораций пользуются своим собственным устройством в корпоративных целях. Сюда стоит добавить и наличие корпоративных мобильных гаджетов. Ведь по своей сути iPad вряд ли можно назвать планшетом, специально разработанным для корпоративного применения. И чтобы обеспечить его безопасное использование в компании, необходимо выполнить соответствующий проект подключения. Сам по себе он небольшой, но вместе с тем далеко не простой. И вот в этом направлении мы ожидаем однозначного роста числа проектов.

PCWeek/UE: В какую сторону Вы направляете ваших партнеров? Вы предпочитаете, чтобы они продолжали и дальше заниматься теми проектами, в которых они накопили экспертизу или чтобы больше обратили свой взор в сторону унифицированных коммуникаций, телеприсутствия?

О. Б.: Количество наших партнеров и их специализация не меняется, хотя некоторые интеграторы довольно стремительно растут. Например, De Novo из года в год увеличивает свой вес. Российские интеграторы пытаются пустить здесь свои корни. С другой стороны, для того чтобы российский партнер вышел на украинский рынок системной интеграции, недостаточно привезти десант специалистов из России — наоборот, должен быть мощный локальный офис. И вопрос здесь не в национальности, а в культуре. В России она просто другая, и нашими заказчиками она не воспринимается, поскольку они хотят работать с местными, именно украинскими, специалистами.

А вообще, наши партнеры, к сожалению, немножко реактивные, поскольку они пытаются ответить экспертизой на вызовы, которые приходят с рынка от заказчиков и на давление со стороны вендоров.

PCWeek/UE: Как Вы можете прокомментировать процесс трансформации телеком-операторов? Что можно ожидать от такой трансформации?

О. Б.: Здесь показателен пример того, что происходит в других странах. Хотя я не думаю, что процессы в Украине будут разворачиваться так же, как за рубежом, поскольку здесь нет ни одного крупного локального оператора. «Астелит», МТС, «Киевстар», «Укртелеком» — это компании с зарубежными инвестициями.

В любом случае, глобальные тенденции следующие: ARPU из расчета на базовую услугу связи повсеместно снижается. В нашей стране подобные тренды также заметны: средний доход на абонента за счет голосовой мобильной связи тоже снижается, но пока еще не настолько, чтобы оператор работал себе в убыток. Однако рано или поздно данный показатель упадет слишком сильно, поэтому менеджменту телекоммуникационных операторов нужно готовиться к подобному повороту событий уже сейчас.

Операторы пока что лишь экспериментируют с тарифами: там на копейку поднимут, тут на копейку снизят. В больших масштабах это дает некоторое увеличение прибыли. Но никто не хочет разрабатывать новые сервисы

Тем не менее, операторы пока что лишь экспериментируют с тарифами: там на копейку поднимут, тут на копейку снизят. В больших масштабах это дает некоторое увеличение прибыли. Но никто не хочет разрабатывать новые сервисы, например облачные, потому что эта область неизведанная и рисковать никто не хочет. Однако в ближайшем будущем им все равно придется запускать совершенно новые услуги. И здесь хорошим катализатором послужит развертывание связи 3G, она обусловит значительное оживление на телеком-рынке как минимум на несколько лет.

PCWeek/UE: Государственный сектор, за исключением НБУ и еще нескольких ведомств, практически не информатизирован, инфраструктура там совершенно допотопная. Есть ли какие-то надежды в этой области? Когда правительство возьмет курс на информатизацию?

О. Б.: Не думаю, что в стране наступит счастливое время, если на ИТ выделят миллиарды гривен и даже если их не разворуют. Я бы не преувеличивал роль ИТ, здесь надо изначально менять образование: детские сады, школы, вузы и т. д.

Не сегодня-завтра начнет работать молодой менеджмент, который с юности привык пользоваться разными современными гаджетами

PCWeek/UE: Каков Ваш прогноз развития ИТ-рынка в Украине на ближайшее будущее?

О. Б.: Полагаю, что к 2015 году ИТ-рынок будет намного больше, чем сегодня. Это связано с тем, что в нашей стране многие технологии все еще не внедрены либо не прижились. А ведь не сегодня-завтра начнет работать молодой менеджмент, который с юности привык пользоваться разными современными гаджетами. Поэтому количество запросов к решениям в области ИТ в 2015 году будет больше. Однако дорога к такому будущему непростая: спады будут чередоваться резкими подъемами, обусловленными отложенным спросом. Но в целом это интересный и потенциально большой рынок, на котором стоит потрудиться. □

АДАПТАЦИЯ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ БУДЕТ ПРОХОДИТЬ ОЧЕНЬ БЫСТРО

ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО

Компания Oracle уже многие годы находится в авангарде ИТ-индустрии. Приобретение свыше 90 компаний, лидеров в своих сегментах, рост инвестиций в разработку продуктов позволили ей расширить портфолио решений и усилить присутствие на региональных рынках. Об итогах года, особенностях работы в СНГ и новых перспективах рассказывает Валерий Лановенко, вице-президент Oracle, глава представительства компании в России и СНГ.

ИНТЕРВЬЮ

PCWeek/UE: Как прошел минувший год для компании Oracle в СНГ целом? Каковы результаты по регионам, например, в Украине, России и т. д.?

ВАЛЕРИЙ ЛАНОВЕНКО: Прошлый финансовый год, который закончился в мае 2012, был исключительно успешным. Этому, наверное, способствовала и экономическая ситуация. По большинству направлений рост бизнеса в СНГ превысил запланированный. Важнейшим фактором успеха, мы полагаем, являются масштабные инвестиции Oracle в новые разработки. Это и оптимизированные программно-аппаратные комплексы Oracle Engineered Systems, которые за короткий срок вошли в приоритетный список CIO в СНГ, и серверы на базе революционного процессора SPARC T4, и новое поколение бизнес-приложений Oracle Fusion Applications, и многие другие. Приятно, когда наши заказчики отмечают, что выбирают Oracle, в том числе и потому, что наши разработки превосходят их ожидания.

Эту тенденцию подтверждают глобальные результаты второго квартала 2013 финансового года Oracle. Доходы от продаж новых лицензий на программное обеспечение и подписки на «облачное» ПО выросли на 17%. Во всех географических регионах отмечен двузначный рост, в EMEA он составил 12%.

PCWeek/UE: Каковы показатели по отдельным регионам?

В. Л.: По темпам роста Украина отстала от России буквально на 2%, то есть финансовый год действительно был очень успешным.

Но мы готовы и к изменениям. У нас есть решения для покрытия практически всех потребностей предприятий, которые необходимы и дают преимущество в разных экономических ситуациях, разных отраслях, разных масштабах бизнеса. Мы продолжаем набирать специалистов, в том числе в Украине. Ведь в изменяющихся условиях важно обладать определенными ресурсами, чтобы иметь возможность расти дальше.

Вот почему мы по-прежнему наращиваем наше присутствие в странах и на рынках, где были представлены недостаточно хорошо. Например, в этом году у нас появились представители в Молдове, а также в Монголии (это тоже часть нашего региона). Компания открывает второй офис в Казахстане, в Астане. Мы оптимизируем инфраструктуру, например, некоторые функции по кластеру СНГ, которые ранее выполнялись на региональном уровне, мы закрепили за киевским офисом. Кроме того, мы усилили присутствие в Беларуси и являемся одним из немногих вендоров, которые вообще присутствуют на этом рынке. Расширилась сеть представителей Oracle и в регионах России.

PCWeek/UE: Насколько различается спрос на продажи в Украине и России, каково соотношение сбыта аппаратных, программных и интегрированных решений?

В. Л.: Соотношение продаж аппаратных и программных решений в странах

СНГ примерно одинаковое. Однако в сравнении с другими рынками Европы и мира доля продаж аппаратных продук-



Валерий Лановенко

тов у нас традиционно несколько выше. При объединении с Sun Microsystems мы интегрировали не только разработку и технологии, но и партнерскую сеть, получили ее расширение. Сейчас мы активно ее развиваем, наши партнеры теперь предлагают полный технологический стек от Oracle, включающий как программные, так и аппаратные решения и оптимизированные программно-аппаратные комплексы. Oracle Engineered Systems — это наше самое быстро растущее направление, и здесь мы уверенно идем впереди рынка.

PCWeek/UE: Какие амбициозные задачи на рынке СНГ вам удалось решить в 2012 году, а какие предстоит решать в следующем году?

В. Л.: Задача номер один — географическое расширение и покрытие рынка, что обусловлено ростом нашего бизнеса и укреплением лидирующих позиций. Мы расширяем присутствие и присматриваемся к новым рынкам.

Вторая задача, которую мы ставили перед собой — смена покупательской парадигмы наших заказчиков. Они перешли от выбора продукта к выбору комплексного решения для текущих и будущих бизнес-задач. И это стимулировало высокий спрос по всему спектру продуктов Oracle, который разработан и оптимизирован для совместной работы.

В связи с этим, нам пришлось несколько изменить подход к взаимодействию с клиентами. Мы достаточно серьезно модернизировали наш партнерский канал, расширив и оптимизировав его. На сегодняшний день наши дистрибьюторы являются в определенной степени «продолжением» Oracle в продвижении продуктов на рынке. Они располагают ресурсами и экспертизой, которые помогают развивать наш партнерский канал. Это демо-центры и центры экспертизы по самым новым продуктам, обученные специалисты с опытом проектов и др. Причем эта инфраструктура поддержки постоянно растет. Мы предъявляем очень высокие требования к нашим дистрибьюторам.

В настоящее время в ИТ-индустрии происходят огромные изменения, прежде всего речь идет о таких тенденциях, как облачные вычисления, большие данные, мобильные и социальные технологии. Мы инвестируем в эти продукты уже сейчас, поскольку понимаем, что если этого не сделать, то через 2-3 года уже может быть поздно. Например, в развитие облачного портфолио Oracle вложила около 14 млрд долл. за последние три года. Компания также приобрела более 30 разработчиков. Но мы не заставляем заказчиков переходить на облачные среды и продукты, предоставляя им полную свободу выбора — и

решений, и способов их развертывания и использования.

PCWeek/UE: На рынке по направлению Big Data сейчас много разговоров, но мало реальных действий?

В. Л.: Да, какой-то мере это так. Но необходимо учитывать то, насколько быстро сейчас происходит адаптация новых технологий. Например, еще 3-5 лет назад никто не слышал о таких терминах как облака, BYOD и т. д. А сегодня уже многие компании активно используют эти технологии.

Так, в настоящее время у нас есть клиенты, в том числе и в Украине, которые активно интересуются технологиями Big Data.

PCWeek/UE: С вашей точки зрения, какие технологические тренды в текущем году будут больше влиять на развитие ИТ рынка?

В. Л.: Скорость адаптации облачных технологий, по нашему мнению, очень высока.

Полагаю, что сейчас прошел период осмысления и выработки терминологии. Сегодня Oracle имеет одно из самых полных решений на рынке — оно поддерживает полный цикл жизни облака — от планирования до сопровождения и развития, позволяет реализовать самые разные типы облачных сервисов — IaaS (инфраструктура как сервис), SaaS (приложения как сервис), PaaS (платформа как сервис), а также публичные, частные и гибридные облака.

В дополнение к облачным вычислениям и большим данным, я бы назвал консолидацию вычислительных ресурсов. Некое отставание от Западной Европы связано не с тем, что мы недостаточно быстро адаптируем инновационные технологии, а с тем, что развитие телекоммуникаций у нас несколько запаздывает по сравнению с другими странами.

PCWeek/UE: Ваш прогноз: какие продукты и технологии Oracle будут пользоваться наибольшим спросом в 2013 календарном году?

В. Л.: Мы ожидаем рост интереса по всему портфолио, которое расширяется и будет продолжать расширяться. Результатом масштабных инвестиций Oracle в разработку стал интегрированный технологический стек, все компоненты которого спроектированы для совместной работы. На каждом уровне стека Oracle — от серверов и систем хранения до баз данных, связующих технологий и бизнес-приложений — мы предлагаем лучшие в своем классе продукты. Кроме того, и каждый продукт, и уровень стека оптимизирован и интегрирован для совместной работы. Это позволяет клиентам строить ИТ-инфраструктуру, наилучшим образом оптимизированную для их задач. Мы уверены, такой подход весьма востребован.

Дополнительно стоит отметить активный интерес клиентов к бизнес-аналитике, обусловленный тем, что становится все труднее анализировать и предсказывать, как будет развиваться конкретный бизнес. Менеджерам, ответственным за принятие решений, необходимо видеть срез данных в простой, и удобной форме.

Большим спросом пользуются CRM-системы, отвечающие за построение взаимоотношений с клиентами. И следующим шагом в развитии качества их обслуживания станут облачные, социальные и мобильные решения, реализующие стратегию Customer Experience. Еще одно интересное направление, которое показывало рост в последние два года, — бизнес-планирование и бюджетирование, решения для управления эффективностью предприятия (EPM — Enterprise Performance Management). Кроме того, растут объемы данных, их необходимо где-то хранить и гарантировать к ним быстрый доступ, поэтому в категории систем хранения рост будет продолжаться.

PCWeek/UE: Ваши прогнозы касаются как украинского, так российского ИТ-рынков?

В. Л.: Отмечу, что оба рынка находятся примерно на одном и том же этапе развития. В сфере телекоммуникаций мы чуть запаздываем по сравнению с Западной Европой, особенно в области мобильного интернета. А ведь это очень важные технологии, которые влияют на содержание продуктов, которые мы продаем. Сегодня мобильный функционал — базовое требование практически для любого продукта.

В сравнении с Россией Украина иногда запаздывает, но потом делает рывок, опережая другие регионы. Я не буду удивлен, если многие технологии здесь запустятся быстрее, чем в РФ.

PCWeek/UE: Не так давно Oracle вывела на локальный рынок оптимизированные программно-аппаратные комплексы, первым из которых на рынке появилась машина баз данных Oracle Exadata. Насколько вы ощущаете сегодня спрос на такие решения?

В. Л.: Эта разработка исключительно успешна: компании Oracle удалось создать новый класс ИТ-решений, который сегодня пытаются копировать наши конкуренты.

В среднем, при внедрении Exadata мы ожидаем прирост производительности обработки данных в 10 раз. Применяя оптимизацию, можно добиться еще более впечатляющих результатов. Новое поколение Oracle Exadata X3, выпущенное осенью 2012 года, способно хранить сотни терабайт сжатых пользовательских данных во флэш- и оперативной памяти, что практически исключает потери в производительности. Первые версии Exadata могли управлять базами данных Oracle в 100 раз быстрее, чем другие продукты. А Exadata X3 работает в 20 раз быстрее первых версий. Она использует 26 терабайт дисковой памяти; 4 терабайта оперативной памяти, 22 терабайта флэш. Мы с уверенностью можем сказать, что это самый большой по объему памяти и самый быстрый компьютер для баз данных Oracle.

Люди недооценивают, насколько быстро сейчас происходит адаптация новых технологий. Например, еще 3-5 лет назад никто не слышал о таких терминах как облака, BYOD и т. д. А сегодня уже многие компании активно используют эти технологии

Oracle находится в уникальных условиях, поскольку обладает интеллектуальной собственностью на программное обеспечение и аппаратные компоненты. Поэтому на сегодняшний день у нас определенно есть «фора» перед другими производителями. Но конкуренты никогда не дремлют. Для рынка ИТ характерна жесточайшая конкуренция, которая, правда, и является двигателем прогресса. Компании, которые не могут дифференцировать свои продукты и услуги от соперников и вырваться вперед, постепенно уходят с рынка. Наше конкурентное преимущество — это, прежде всего, наши вложения в инновации. А в современном мире именно долгосрочные инвестиции определяют успех любого вендора.

ДЕСЯТЬ ТЕНДЕНЦИЙ В РАЗВИТИИ ТЕХНИКИ, КОТОРЫЕ ИЗМЕНЯЮТ ИТ В 2013 г.

Новый год обещает ИТ и бизнесу новые широкие возможности, но наряду с ними и новые риски. Вот десять тенденций в развитии техники, за которыми вам стоит понаблюдать.

Хотя информационные технологии являются синонимом изменений, можно спокойно утверждать, что перемены никогда не происходили так быстро. За последние несколько лет облачные вычисления и мобильность получили широкое распространение, а социальные сети и аналитика проникли во все уголки предприятий.

Одновременно организациям приходится справляться с колоссальным ростом объема данных, а также с нарастающими угрозами для безопасности и непрерывности бизнеса. Все это порождает новые риски... и возможности. «Сочетание систем поднимает технологии на новый уровень», — отмечает Дэвид Николс, трансформационный лидер по Америке в консультативной фирме Ernst & Young.

Можно с уверенностью сказать, что 2013 г. станет для предприятий отправной точкой. Взаимное пересечение различных технологий в сочетании с более совершенными сетями и компьютерами позволяет надеяться на появление совершенно новых проблем и выгод.

Наверное, главная проблем заключается в выборе того, во что и как инвестировать, считает аналитик IDC Стивен Минтон. «Несмотря на экономический спад, сегодня имеется множество веских причин тратить средства на ИТ, — подчеркивает он. — Но невозможно поспеть всюду одновременно».

Вот десять тенденций развития ИТ (порядок не имеет значения), способных вывести предприятие из состояния равновесия, когда календарь засвидетельствует наступление нового года.

1. РАБОТА С БОЛЬШИМИ ДАННЫМИ ПОЛУЧИТ ШИРОКОЕ РАСПРОСТРАНЕНИЕ

Сложно хотя бы раз в день не услышать разговоров о больших данных. Многие воспринимают этот термин в штыки. Но какой бы смысл в него ни вкладывался, очевидна растущая потребность в сборе структурированных и неструктурированных данных, пролетающих мимо нас в умопомрачительном количестве.

Пол Догерти, главный технолог компании Accenture, прогнозирует, что 2013-й станет годом, когда многие компании начнут широко использовать большие данные. «Мы увидим, как появляются ключевые элементы систем, которые послужат фундаментом проектов по обработке больших данных», — полагает он. Облака и усовершенствованные алгоритмы анализа обещают открыть новые ценные способы использования больших данных.

Однако просто воспользоваться концепцией не означает автоматического успеха, отмечает М. Эрик Джонсон, директор Центра цифровых технологий при Дартмутском университете. «Хотя мы станем свидетелями некоторых резких изменений в области инструментов и возможностей, многие по-прежнему будут разочарованы», — говорит он. — Широко распространены наивность и неопытность, а многие компании понятия не имеют, как заставить имеющиеся у них данные приносить пользу».

2. ВОЗНИКНОВЕНИЕ ЦИФРОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

На протяжении многих лет компании использовали цифровые и аналоговые системы параллельно. Бумажные документы не исчезали, а ввод и вывод данных — и получение от них максимальной пользы — оставались исключительно сложным делом. В результате производительность труда возрастала не резко, а увеличивалась постепенно.

Если за последние несколько лет появились ИТ-системы, выходящие за

пределы автоматизации процессов, то теперь соединение технологий и систем возмещает наступление эры цифрового ускорения. Облака, мобильные технологии и социальные сети все больше обесценивают патентованные аппаратные и программные платформы.

«Мы устраним физические ограничения, сковывавшие организации в прошлом, — утверждает Билл Бриггс, глобальный лидер в компании Deloitte Digital и заместитель главного технолога в Deloitte Consulting. — Различные цифровые технологии тесно взаимосвязаны. Они вызывают глубокие изменения в бизнесе и открывают обширные возможности».

Новый цифровой порядок означает переосмысление фундаментальных основ бизнеса и пересмотр всех его элементов: инноваций, закупок, НИОКР, маркетинга, стратегий продаж, текущих операций, структуры затрат и многого другого.

3. СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ СОВЕРШЕНСТВУЮТСЯ

Социальные сети накрыли мир бизнеса подобно цунами. Но до сих пор многие из этих инструментов оставались островками, а организации пытались разработать целостную стратегию использования социальных сетей. В наступающем году ситуация, вероятно, изменится.

«Учет социального аспекта становится способом переосмысления бизнес-процессов, превращения их в результат коллективного труда», — подчеркивает Догерти из Accenture. Как и мобильность, социальные сети разрушают линейные процессы и модели. Они порождают обмен информацией в реальном времени между всеми участниками.

Другие специалисты, такие как Прашант Малавия, адъюнкт-профессор маркетинга в Джорджтаунском университете, утверждают, что социальные сети быстро становятся центральным элементом предприятия с точки зрения как внутреннего использования, так и взаимодействия с внешним миром. «Организации только начинают открывать для себя, что сочетание мобильности, социальных сетей и привязанных к местоположению сервисов способно трансформировать предприятие», — говорит он.

4. ОБЛАКА ВЕЗДЕ

Взаимодействие различных факторов, включая возросшую зрелость Интернета, широкое распространение виртуализации и совершенствование ИТ-систем, позволило облачным вычислениям продемонстрировать свою мощь. Все больше организаций используют частные, гибридные и публичные облака. Свыше 97% крупных компаний, опрошенных консорциумом Open Data Center Alliance (ODCA), уже применяют облака или планируют их развешивать.

«Облако означает, что вы можете действовать на основе более широкой информации и использовать ее гораздо эффективнее. Результат будет больше суммы отдельных частей, — говорит Догерти из Accenture. — Кроме того, оно повышает быстроту реакции и гибкость».

Тем не менее многие организации подходят к облакам методично и осторожно. Например, СЮ цепочки из пяти больниц скорой помощи Baptist Healthcare Systems в г. Луисвилле (шт. Кентукки) Джеки Лукас сообщил, что его организация уже использует частное облако, но ей предстоит рассмотреть вопросы, связанные с соблюдением закона о защите информации о состоянии здоровья пациентов (HIPAA) и обеспечением безопасности клиентов.

5. ТРЕБУЮТСЯ ОДАРЕННЫЕ ИТ-СПЕЦИАЛИСТЫ

Несмотря на все более широкое распространение IaaS и SaaS, организации ищут талантливых ИТ-специалистов и создают центры обмена передовым техническим опытом, чтобы стимулировать иннова-

ции. «При нехватке квалифицированных сотрудников это рассматривается организацией как способ получения конкурентного преимущества», — сказал Минтон.

Например, в сентябре General Motors сообщила, что планирует нанять 1,5 тыс. работников для нового центра компьютерных технологий под Детройтом. Другие крупные компании выступили в последние месяцы с аналогичными анонсами.

«Требования, предъявляемые к ИТ-подразделениям, быстро меняются, — отмечает Эли Роснер, вице-президент по глобальному инжинирингу ПО компании NCR. — Мобильность и социальные сети сильно сокращают жизненные циклы ПО. Необходимо быстро включать приложения и инструменты в производственные среды».

В результате растет спрос на талантливых ИТ-специалистов, способных стратегически мыслить, сконцентрировавшись на бизнесе, а не просто управлять серверами и устройствами хранения.

6. ИТ ОЗНАЧАЕТ БИЗНЕС

В течение многих лет велись разговоры о необходимости стратегической ориентации ИТ. И вот неожиданно это перестало быть простым пожеланием и превратилось в категорическое требование. СЮ и другие ИТ-руководители начинают осознавать данный факт, но произвести необходимые изменения не просто.

«Мы находимся на таком этапе, когда вы не можете отделить стратегию бизнеса от технологической стратегии», — поясняет Бриггс из Deloitte. Действительно, бизнес-подразделения все чаще развертывают собственные системы и мобильные приложения, и ИТ-подразделения должны досконально знать, как работают эти системы, и интегрировать их в общую структуру. Организации, которые не преобладают разобщенностью и не объединяют все данные, сильно ослабят свои позиции.

«Организации, состоящие из изолированных подразделений, не могут действовать с необходимой быстротой», — предупреждает Малавия из Джорджтаунского университета. По его словам, организации должны создавать кроссфункциональные группы и использовать такие приемы, которые помогут руководителям ИТ-подразделений и бизнеса лучше познакомиться со сферой деятельности друг друга.

7. НАСТУПАЕТ ЭРА «ПОСЛЕ ПК»

Мобильность не является чем-то чуждым для предприятий. За последние несколько лет мобильные устройства серьезно изменили характер взаимодействия сотрудников друг с другом, с бизнес-партнерами и клиентами. Теперь, когда большинство использует такие устройства, организации должны идти дальше.

«Важно обеспечить полную идентичность сервисов и продуктов на различных мобильных платформах», — считает Дэвид Рейлли, управляющий директор отдела технической инфраструктуры Bank of America. Действительно, 2013-й станет годом, когда ИТ-руководители должны сосредоточиться на создании единой среды независимо от устройств и браузеров.

Это означает также, что необходимо теснее увязать друг с другом маркетинг, продажи, поддержку пользователей и другие функции, объединяя системы посредством усовершенствованной аналитики и больших данных. Конечная цель заключается в том, чтобы сделать каналы связи гладко сопряженными и практически незаметными. «Важно проектировать ИТ-системы на основе мобильности и позаботиться, чтобы все сервисы можно было предоставлять по каналам мобильной связи», — подчеркивает Роснер из NCR.

8. ПРАВИЛА КОНСЬЮМЕРИЗАЦИИ

Среди нынешних ИТ-руководителей нет ни одного, кому не пришлось бы столкнуться с проблемой «приноси свое устрой-

ство» (BYOD) и консьюмеризацией ИТ. Последние несколько лет у организаций не было иного пути, кроме как поддерживать смартфоны, планшеты и другие устройства, принадлежащие их сотрудникам.

Чего многие ИТ-руководители не сумели разглядеть, так это того, что консьюмеризация пронизывает ИТ целиком, затрагивая всё — от аппаратной инфраструктуры до систем, инструментов и ПО, с которыми работают сотрудники и клиенты.

«Консьюмеризация стимулирует иное поведение и новое мышление в области корпоративных ИТ», — делится наблюдением Догерти из Accenture. Это касается и взаимодействия организаций со своими сотрудниками и клиентами, которые часто обладают глубокими техническими знаниями и повышенными ожиданиями.

Может быть, самым ярким проявлением этой тенденции являются магазины приложений. Но помимо этого консьюмеризация требует более оперативного доступа к ИТ, что затрагивает социальные сети, облачные вычисления и мобильные технологии.

9. ОРГАНИЗАЦИИ НАЧИНАЮТ СЕРЬЕЗНО ОТНОСИТЬСЯ К КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ

Всплеск киберугроз пришелся на последние несколько лет. Белый дом, крупнейшие банки и другие организации подверглись нападению со стороны разношерстной компании хакеров, хактивистов и мошенников. Однако несмотря на поднявшуюся вокруг этого шумиху, многие организации так и не приняли необходимых жестких мер защиты.

Согласно недавнему исследованию компании Verizon Communications, 79% атак проводилось без предварительного плана. Догерти из Accenture говорит, что организации должны шире использовать аналитику в области безопасности и производить всестороннюю оценку, чтобы выявлять конкретные уязвимости. Кроме того, им следует применять несколько уровней защиты и уделять больше внимания обучению персонала.

Николс из Ernst & Young считает, что организациям надлежит рассматривать безопасность как целостную проблему, в том числе изучать облако, партнеров и мобильные системы. Хорошая новость, отмечает он, заключается в том, что инструменты совершенствуются, и будущий год может стать поворотным пунктом.

10. АНАЛИТИКА ДЛЯ КАЖДОГО

В информационный век проблема для компаний заключается не в сборе информации, а в том, как разложить все данные по полочкам и собрать из них полезные знания. Но большие данные — только часть этой проблемы. Хотя аналитика уже оставила глубокий отпечаток в душе большинства организаций, Николс считает, что более мощные компьютеры, более совершенные алгоритмы и новые источники данных (включая мобильные устройства, данные геолокации и социальных сетей) возмещают наступление новой эры в области аналитики.

«Мы быстро приближаемся к порогу зрелости. Когда мы его переступим, все элементы будут собраны воедино, появятся новые инструменты и новые знания», — уверен Николс. Он добавляет, что это отразится на всем — от маркетинга, выстраиваемого с помощью персонализированной рекламы в реальном времени, до предсказательной аналитики, которая будет использоваться гораздо более широко с целью понимания, когда машины и другое оборудование потребуют обслуживания или замены.

Аналитическое ПО все глубже проникает в бизнес и позволяет быстрее принимать более эффективные решения. В 2013 г. эта тенденция получит дальнейшее развитие. «Мы увидим, как новые способы анализа данных значительно ускорят принятие бизнес-решений», — сказал Николс. □

>>> НАЧАЛО НА С. 8

неизбежно потерять те позиции, где она пока что очень сильна. Сотни миллионов, если не миллиарды, долларов тратятся на обширные маркетинговые кампании — и, несмотря на все эти усилия, аналитики сообщают, что продажи слабы, а Samsung объявила недавно, что не будет выпускать планшет с Windows RT.

Интрига еще более сгустилась, когда Стивен Синофски, глава подразделения Windows с 23-летним стажем работы в Microsoft, покинул компанию, сопровождаемый слухами о трениях с другим бизнес-подразделением.

Тем не менее, представительство Microsoft в Украине, открытое в 2003 году, считает минувший год вполне успешным. Глава локального офиса Дмитрий Шимкив пояснил, что этот год ознаменовался выпуском множества продуктов, призванных сформировать совершенно новую сквозную экосистему, которая бы покрыла все основные типы современных вычислительных устройств. Можно даже сказать, что Microsoft теперь не является производителем ПО, а поставщиком устройств и сервисов.

Основным врагом бизнеса софтверного гиганта в Украине является высокий уровень пиратства. Так, только в госсекторе доля нелегальных программных продуктов превышает 60%. Правда, в госбюджете на 2013 год заложено 100 млн грн на легализацию ПО, что свидетельствует о попытке властей постепенно решать данную проблему.

Дмитрий Шимкив считает, что задачу легализации ПО проще решить за счет новых схем лицензирования на основе механизма подписки. Такая методика намного дешевле приобретения полных лицензий. Отметим, что тот же Office 365 быстро завоевывает популярность в Украине. Правда его крупнейшими подписчиками на сегодня являются вузы, которым это сервис предоставляется бесплатно.

ORACLE®

За последние семь лет Oracle сделала 92 стратегических приобретения других компаний. Только в прошлом году корпорация осуществила 11 важных приобретений. Сегодня Oracle имеет наиболее полное в мире портфолио открытого и интегрированного программного обеспечения и аппаратных систем корпоративного класса — более 5000 продуктов.

Вендор постоянно наращивает инвестиции в новые разработки. Так, в прошлом году было вложено 4,5 млрд долл., а в позапрошлом — 4,3 млрд.

Представительство Oracle в Украине было открыто в 1996 году. Флагманским направлением сегодня являются оптимизированные программно-аппаратные комплексы Oracle Engineered Systems. Также компания уделяет значительное внимание продвижению СУБД и различных уникальных и полезных опций к СУБД. Локальное представительство также видит перспективы в продвижении семейства технологий связующего слоя — Oracle Fusion Middleware.

Кроме того, компания намерена укреплять свои позиции по бизнес-приложениям — CRM, ERP, EPM и другим. Так, Oracle планирует предложить комплексные решения, где в поставку будет включен оптимизированный программно-аппаратный комплекс Exalytics In-Memory Machine с предустановленным программными продуктами Hyperion или BI Foundation Suite.

Более подробно с планами Oracle по работе в Украине и СНГ в целом можно ознакомиться на стр. 11.



В 2008 году SAP контролировала 43,4% отечественного рынка ERP-систем, в 2011 её доля снизилась до 27,1%. Тем не менее, по сравнению с 2010 г. компания продемонстрировала рост 45,5% (данные IDC).

>>> НАЧАЛО НА С. 3

цев мобильных устройств на базе платформ Nokia, Android, Apple и PocketPC.

Кстати, на «мобилизацию» социального бизнеса рассчитывают и сами производители гаджетов. Не случайно платиновым спонсором конференции стала компания BlackBerry (бывшая RIM).

Новая версия IBM Connections: ставка на Big Data

Вместе с вышеупомянутыми анонсами, IBM представила следующую версию своей платформы для социального бизнеса IBM Connections. Новое ПО будет предоставлять пользователям доступ и возможность анализа больших данных внутри и за пределами организации, включая данные из Facebook, Twitter, аудио и видео.

IBM Connections 4.5 выйдет в марте 2013 и будет содержать встроенные возможности управления электронным документооборотом. Таким образом, участники сети смогут получить доступ, анализировать и обрабатывать широкий диапазон типов данных в контексте своей работы с целью улучшить процесс принятия решений и результаты бизнеса. В то же время функция IBM Connections Content Manager позволит командам и сообществам организации применять «коллективный разум», чтобы принимать взвешенные решения и увеличивать продуктивность работы.

Пользователи IBM Connections получат доступ к новым социальным функциям в облаке, включая ведение блога и способность к формированию и анализу идей в сообществах. Кроме того, IBM Connections будет отличаться улучшенной интеграцией социальных возможностей в программе-клиенте Microsoft Outlook, позволяя пользователям получать доступ к своим данным, таким как параметры профиля, файлы и сообщества, непо-

средственно из клиента Outlook. (Более детально о продукте IBM Connections читайте на стр. 6)

В конце минувшего года IBM расширила свою платформу социального бизнеса и включила в нее функции редактирования документов как локально, так и в облаке. Недавно выпущенный IBM Docs, доступный on-premises и как часть IBM SmartCloud for Social Business, позволяет пользователям совместно работать над обработкой текстов, электронными таблицами и презентациями.

IBM также объявила, что в марте 2013 планирует выпустить IBM Notes и Domino Social Edition 9. Оба продукта станут первыми в индустрии по-настоящему социальными email-клиентами, и будут поддерживать работу на различных платформах, включая Microsoft Windows, Apple (iOS 6), Android и BlackBerry (в том числе BlackBerry 10). Отметим, что на сегодня более половины организаций из списка Fortune 500 используют IBM Notes и Domino.

Четыре главные тенденции развития социального бизнеса

В рамках IBM Connect 2013 группа из трех экспертов (в числе которых была и Сэнди Картер, вице-президент IBM по идеологии и продажам социального бизнеса) назвала четыре тенденции, которые в ближайшие годы будут влиять на развитие социального бизнеса. По мнению спикеров, наиболее важным трендом эволюции социального бизнеса является то, что он выходит за рамки маркетинга. В свое время именно маркетинг был той областью бизнеса, где началась его социализация, однако теперь социальные принципы внедряются и в другие его сегменты. Например, один из заказчиков IBM использует ПО социального бизнеса в своем патентном процессе, другой —

Офис в Украине был открыт в 2000 году. Сегодня решения SAP внедряют 26 партнеров по всей Украине. Есть отдел консалтинга и в самом представительстве.

По словам Максима Матяша, директора SAP в Украине, вендор расставляет следующие приоритеты своей деятельности в корпоративном сегменте: сотрудничество с передовыми компаниями в различных отраслях, работа с государственным сектором, развитие экосистемы SAP (специалисты по решениям SAP).

Для расширения своего бизнеса в Украине в этом году корпорация планирует сделать акцент на обработке больших данных на основе технологии in-memory (SAP HANA), мобильных технологиях/мобильной аналитике, а также облачных технологиях.



Компания традиционно была лидером на рынке технологий безопасности и хранения данных, имея сильную и хорошо сработанную руководящую команду. Однако решение Symantec расстаться с главным управляющим Энрике Салемом (принятое в июле 2012 г) и последующая реорганизация группы глобальных продаж были восприняты на Уолл-стрит как признак трудностей, испытываемых вендором при переходе от продажи коробочных продуктов к предоставлению программного обеспечения как услуги. Некоторые аналитики приветствуют решение как правильное, а другие считают, что оно может привести к разделению компании на два бизнеса: информационной безопасности и хранения данных. 2012-й стал годом больших перемен для Symantec, и пока неясно, принесет ли смена руководства успех компании. Что касается продуктов, то вендор понимает необходимость защитить мобильные и облачные приложения и представил облачную платформу ИБ под названием ОЗ и платформу администрирования для мобильных устройств.

В Украине интересы Symantec продвигал достаточно длительное время лишь

один региональный представитель. Полноценное представительство было открыто в 2011 году. Сегодня компания насчитывает около 20 активных партнеров, общее их число в Украине превышает 250.

Среди приоритетов деятельности в корпоративном сегменте в Украине Александр Красин, глава локального офиса, называет продвижение комплексного подхода к обеспечению безопасности данных заказчиков: от кластерных решений для датацентров, бекапов и архивных решений до большого количества специализированных решений в области информационной безопасности (защита критических инфраструктур, предотвращение утечек данных, мониторинг инцидентов, обеспечение соответствия нормативным требованиям, мониторинг уязвимостей).

Для наращивания в этом году оборотов своего бизнеса в корпоративном сегменте в Украине компания намерена предложить заказчикам нескольких новых технологий. Прежде всего, речь идет о технологии репутационного анализа файлов в решениях для защиты конечных точек, а также DLP-системах с самообучающейся технологией VML. Кроме того, Symantec планирует продвигать системы архивирования почты и файлов, позволяющие иметь «бесконечный» почтовый ящик и экономить на хранении (Enterprise Vault), единое решение для бэкапа физических и виртуальных инфраструктур с возможностью дедупликации и сверхбыстрого пофайлового восстановления. Еще одна перспективная разработка — Critical System Protection — система защиты критически важных серверов с помощью технологии выявления и предотвращения вторжений, работающей на уровне хоста.

Также Symantec уделит внимание развитию и интеграции мобильных систем для решения актуальных потребностей заказчика. Один из простых и эффективных примеров — безопасная доставка приложений на любое устройство, что реально поможет ИТ-службе реализовать концепцию BYOD на любом предприятии.

в отделе контроля за соблюдением регулятивных норм. В то же время ряд компаний до сих пор вовсе не применяет социальные сервисы. По словам спикеров, традиционный маркетинг в ряде случаев по-прежнему показывает хорошие результаты. Тем не менее, социальные методы усиливают эффект традиционного маркетинга.

В своем выступлении Сэнди Картер из IBM заявила, что действительно социальное предприятие не будет ограничиваться сферой маркетинга. В качестве примера она назвала азиатского ритейлера, который в стиле Facebook использует метки «Like» («Нравится») на вешалках продаваемой одежды, чтобы покупатели могли увидеть, какому количеству людей понравилась предлагаемая вещь.

ТРЕНД №1. За пределами маркетинга. Когда организация становится социальной, это отражается на ее работниках и клиентах. По словам Картер, 20% клиентов компании влияют на её остальную клиентскую базу, а 15% работников — оказывают влияние на весь остальной персонал. Согласно исследованию фирмы McKinsey, социальный бизнес повышает эффективность маркетинга на 17% и сокращает время разработки продукта на 20%. Продажи при этом возрастают на 15%, а уровень удовлетворения покупателей — на 20%.

ТРЕНД №2. Социальность + Аналитика + Облако + Мобильность = Успех. Социальный бизнес означает не только сотрудничество. Для успешных результатов нужно еще добавить аналитику, облачные сервисы и мобильные возможности. Однако для внедрения социальной

концепции нужна хорошая платформа. Руководство IBM заявляет, что ее платформа для социального бизнеса — самая лучшая. В состав IBM Platform for Social Business входят IBM Connections, IBM



Выставка Solutions Showcase: интерактивный сенсорный стол становится одним из важных инструментов во время дискуссий и коллективного принятия решений

Notes and Domino Social Edition, IBM Sametime, IBM Social Analytics Suite и др. В целом, в компании полагают, что для реализации программы социального бизнеса предприятиям понадобится около девяти месяцев.

ТРЕНД №3. Архитектурная база социального бизнеса. Социальный бизнес будет укореняться, считает Картер из IBM. Более того, лет через пять руководитель без социального мышления уже не сможет претендовать на пост CEO.

ТРЕНД №4. Обучение и навыки социального бизнеса. В персонал компаний вливается новое, «исконно цифровое поколение», которое «разбавляет» более старых сотрудников, непривычных к социальным инструментам. Некоторые из них освоются в жить в новой среде, став, таким образом, «цифровые иммигрантами», другие не пожелают что-либо менять.

ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА

Никто не будет спорить, что для любого предприятия персонал в наше время является основным ценным ресурсом, не зависимо от вида его деятельности и формы собственности. Переосмысление роли человека в бизнесе

ВНЕДРЕНИЯ

дало толчок для изменения самих подходов к управлению персоналом. Такие внешние факторы как: экономические колебания, высокая конкуренция, законодательные изменения и другие подтолкнули ряд компаний нашей страны вернуться к хорошо проверенному и положительно зарекомендовавшему себя методу сбережения «генофонда» организации — кадровому резерву. Как говорится: «все новое — хорошо забытое старое».



Пархоменко Наталья,
эксперт в области внедрения систем
управления персоналом, компания Инком

Само понятие «кадровый резерв» не является новым для нашего государства, практика формирования кадрового резерва известна еще со времен плановой экономики СССР. Термин «кадровый резерв» (от лат. *reservum* — сберегаю, означает запас чего-либо на случай

кадрового резерва предусматривал множество материальных стимулов за профессиональный рост. В 90-е годы прошлого столетия в плетке капиталистических государств интерес данного подхода работы с персоналом был потерян, в основном из-за экономической нестабильности в мировой экономике. С приходом рыночной экономики на рынке труда нашей страны образовалось огромное количество невостребованных профессий, безработица достигала критических границ, большинство государственных предприятий прекратили свое существование, в такой обстановке не было и речи о системном формировании кадрового резерва. Поэтому про кадровый резерв просто «забыли».

В последнее десятилетие крупнейшие компании мира снова обратили внимание на планирование преемственности ключевых должностей предприятия и работой с группой высокопотенциальных сотрудников. Уже сейчас они начинают испытывать кадровый голод, и одним из вариантов выхода является возвращение талантов, то есть длительная работа с резервистами, начиная с последних курсов вуза. Таким образом, привлекая контрагентов, работодатель обеспечивает себе долгосрочную перспективу наличия персонала и своевременное заполнение вакантных позиций компаний.

На сегодня можно смело говорить, что формирование кадрового резерва является важной задачей для надежного функционирования любого бизнеса в длительной перспективе. Нельзя не отметить, что в процессе формирования кадрового резерва также решаются такие сопутствующие кадровые задачи — планирование карьеры работников, ротация кадров, что особенно важно для крупных компаний.

Наличие в кадровом резерве подготовленных специалистов позволяет компании значительно снизить затраты на подбор и

ра и оценки работников, автоматизации бизнес процесса работы с кадровым резервом. Сегодня мы наблюдаем осмысленное понимание большинства компаний в необходимости построения управления персоналом в рамках единого для всех, участвующих в процессе служб, комплексного программного обеспечения.

Развитие научно-технического прогресса диктует свои условия выживания компании на современном рынке, свое-

Посада	Розряд	Парозал	Ставок	Дата введення	Дата закриття
Голова Правління		Голова правління	1.0	01.09.2008	01.01.1900
Голова Службової Ради		Голова Службової Ради/Координатор	1.0	01.08.2008	01.01.1900
Головний інженер		Головний інженер/Координатор	1.0	01.08.2008	01.01.1900

временный переход с «бумажной» модели управления персоналом на «электронную», помогает сократить время на решение рутинных кадровых вопросов, учета персонала, создание отчетности, обмен единой информацией т.д. и т.п. В связи с этим, HR-работник освобождается для аналитической деятельности, что влияет на успешность бизнеса в целом.

Для облегчения работы по комплекс-

Характеристика	Бал	Найменування оцінки
Аналітична здатність	100.00	Відповідає
Вік	100.00	Так
Вік 5-10 років	100.00	Відповідає
Вміння знайти вихід у стресовій ситуації	80.00	Мас. відповіді навіки
Вміння планувати роботу	70.00	Мас. відповіді навіки
Вміння побачити перспективу	100.00	Відповідає
Конформність	100.00	Відповідає

ному управлению персоналом в области кадрового резерва и управления персоналом в целом (подбор, адаптация, обучение, оценка работников и т.п.), специалистам HRM направления компания «Инком» предлагает комплексное ПО, систему «БОСС-Кадровик», модуль «Управление кадровыми процессами».

Вниманию заказчиков предлагается описание основных базовых этапов работы в модуле по автоматизации процесса работы с кадровым резервом.

Работа с кадровым резервом в системе строится на определенных принципах и предусматривает несколько основных этапов:

ЭТАП 1. АНАЛИЗ ПОТРЕБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В КАДРОВОМ РЕЗЕРВЕ.

Определяя долгосрочную перспективу развития бизнеса (3-5 лет) каждое предприятие в лице HR специалистов и линейных руководителей определяют перечень базовых должностей для каждой категории специалистов, которые требуют наличия кадрового резерва. Такие должности называют ключевыми должностями.

Для выполнения данной задачи ответственному специалисту в модуле «Управление кадровыми процессами» системы «БОСС-Кадровик» предусмотрен соответствующий раздел — формирова-

Відповідність	Вн	П.І.Б.	Адаптація Р.Р.	Бергш А.А.
75.00	Адаптація		100.00	50.00
25.00	Адаптація		90.00	90.00
25.00	Якість		100.00	100.00
13.59	Бергш		100.00	100.00

ние кадрового резерва. Раздел системы, далее механизм, содержит список должностей всего предприятия, таким образом специалист имеет возможность без особых затрат времени определить и отметить ключевые должности требующие кадрового резерва. В дальнейшем выбранные должности будут использоваться при работе с кадровым резервом.

Являясь комплексной системой, «БОСС-Кадровик» предоставляет возможность HR-специалисту видеть всю информацию по должности, которая находится в модуле «Штатное расписание» и в любое время получать всю актуальную информацию по ней.

ЭТАП 2. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОФИЛЯ КЛЮЧЕВЫХ ДОЛЖНОСТЕЙ ШТАТНОГО РАСПИСАНИЯ — СОЗДАНИЕ ТРЕБОВАНИЙ К ДОЛЖНО-

СТЯМ, ОПИСАНИЕ И ОЦЕНКА РАБОЧЕГО МЕСТА (СОСТАВЛЕНИЕ ПРОФЕССИОГРАММЫ).

Совместно с руководителями подразделений HR-Специалист проводит работу по формированию профиля ключевой должности.

Современное предприятие на уровне организации новой должности или рабочего места уже на этапе подбора персонала предусматривает создание набора требований и характеристик к будущему

работнику, что и составляет профиль должности. В процессе составления профиля каждой должности обязательно необходимо учесть условия и характер работы (сменный график, вредные условия, ненормированный рабочий день, наличие командировок и прочие), что позволит в дальнейшем отобрать подходящих кандидатов и избежать попадания в резерв сотрудников, которым не приемлемы условия труда.

Анализируя существующий профиль, специалист HR и линейный руководитель создают набор требований и характеристик (профиль), который станет основой для отбора резервистов и базой для создания программы их индивидуального развития.

На основании полученного профиля осуществляется первичный отбор группы кандидатов назначения в резерв. Такой список является основой для последующих этапов работы с кадровым резервом.

Профіль	Вимоги по позиції ШР
Інші документи	Вимоги по позиції ШР
Дод. атрибути	Вимоги по позиції ШР

В системе «БОСС-Кадровик» выполняется создание разработанного профиля по ключевым должностям на основании результатов проделанной выше работы.

Система содержит обширный справочник требований и характеристик, в виде древа сущностей, облегчающего процесс поиска необходимого значения. Справочник может быть бесконечно расширен под потребности конкретного предприятия специалистами службы HR.

В результате формирование «профиля» позиции штатного расписания происходит с наименьшими временными затратами.

После определения основных требований и характеристик к ячейкам штатного расписания специалист по персоналу вместе с руководителем подразделения, в котором обозначается ключевая должность, проводят ранжирование требо-

ваний и характеристик, которыми должен обладать кандидат для зачисления в резерв на ту или иную должность, т.е. происходит выбор наиболее важных

для должности характеристик. Эта процедура в системе автоматизирована.

ЭТАП 3. АНАЛИЗ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА, ПОДБОР НА КЛЮЧЕВУЮ ДОЛЖНОСТЬ.

Как показывает практика, для формирования эффективных руководящих кадров организации важно правильно отобрать способных к продвижению сотрудников, оценить их перспективность, и подготовить их к должности и как следствие организовать продвижение по карьерной лестнице (как горизонтально, так и вертикально), то есть произвести подбор на ключевую должность. Важно отметить, что некоторыми компаниями практикуется метод зачисления в кадровый резерв работников из других подразделений, что позволяет снизить негативное влияние

Найменування	Розділ довідника
☒ Вміння вирішувати складні ситуації	Морально-ділові якості
☒ Вміння знайти вихід у стресовій ситуації	Вміння та навички
☒ Вміння зрозуміти суть справи	Морально-ділові якості
☒ Вміння налагоджувати ділові відносини	Вміння та навички
☐ Вміння обробляти інформацію	Вміння та навички
☐ Вміння планувати роботу	Вміння та навички
☐ Вміння побачити перспективу	Морально-ділові якості
☒ Вміння розбиратися в людях	Морально-ділові якості
☐ Вміння сприймати критику	Морально-ділові якості

надобности; источник, откуда черпаются новые силы, средства), в том понимании, которое существует, сейчас, появился приблизительно в 70-х годах XX столетия. В то время на каждую ключевую должность предприятия назначался работник, как правило, только непосредственным начальником и только в рамках «своего отдела». Однако, не смотря на это, кадровый резерв работал довольно эффективно. В последнее десятилетие существования сверхдержавы, распад которой был завершен в 1991 году, сам процесс назначения в резерв, носил часто больше формальный характер, нежели практический, он был необходим больше для «галочки». Номенклатурно-бюрократическая система не могла заинтересовать резервиста (кандидат на должность) в развитии своих знаний, деловых качеств и повышении квалификации, действовал так называемый процесс «уравниловки», мотивация происходила на уровне вручения грамот и дипломов не подкрепленная материальными выгодами.

В это же время в западных странах существовал процесс планирования преемственности — succession planning, который в отличие от советской модели

адаптацию новых сотрудников, а также построить систему инвестиций в развитие ключевого персонала. Что, в свою очередь, значительно повышает нематериальную мотивацию этих работников и способствует их закреплению в компании. Сформированный кадровый резерв позволяет эффективно использовать внутренние ресурсы предприятия, и при этом обеспечивает прозрачность подходов к управлению персоналом, которые способны обеспечить достижение стратегических целей компании, повышать и укреплять имидж работодателя в целом.

Немаловажное значение имеет также и дополнительный положительный эффект кадрового резерва — уменьшение рисков при смене сотрудников на ключевых должностях. Любой подготовленный резервист способен возобновить полноценную работу подразделения в гораздо более сжатые сроки, чем новый сотрудник.

При этом, стоит понимать, что кадровый резерв это всего лишь один из инструментов современного комплексного подхода в управления персоналом. Он охватывает гораздо больший круг задач — от качественного учётного механизма кадрового делопроизводства, до механизмов подбо-

НОВОСТИ

МОБИЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

IDC: к 2015 г. объем печати со смартфонов и планшетов удвоится

Современные смартфоны и планшеты умеют очень многое, в том числе — печатать документы и фотографии на принтере. Аналитики IDC провели исследование, включавшее опрос пользователей, и спрогнозировали, как популярность мобильных устройств отразится на объемах печати и сканирования документов в ближайшие годы.

Эксперты уверены, что несмотря на то, что в настоящее время смартфоны и планшеты обычно используются для работы с приложениями и просмотра изображений, в ближайшем будущем станет популярной также печать с этих устройств. Уже в прошлом году доля печатающих мобильных пользователей заметно выросла, поэтому перед отраслью стоит задача сделать для них эту возможность более простой.

В период с 2012 по 2015 гг. доля пользователей, которые используют планшеты и смартфоны для печати, возрастет вдвое, в то же время препятствием к этому в настоящее время служит то, что владельцы мобильных устройств просто не умеют распечатывать требующиеся им файлы.

Основной движущей силой рынка печати для мобильных устройств, как сообщается, станут потребности в печати преимущественно мужчин с высоким уровнем дохода, часто пребывающих в поездках. Согласно прогнозу IDC, в течение пяти лет — с 2012 по 2016 гг. — общее количество страниц, распечатанных с мобильных устройств в США, будет ежегодно увеличиваться в среднем на 12%, тогда как тот же показатель для стационарных ПК будет уменьшаться на 5%.

Еще одной тенденцией станет всевозрастающий интерес к мобильной печати в среде корпоративных пользователей, что будет обусловлено требованиями документооборота. Что касается потребительского сегмента, то тут в ближайшие несколько лет основной интерес сосредоточится вокруг печати фотографий и купонов, в то время как билеты и подобные им материалы будут печататься реже.

ОТКРЫТЫЙ КОД

Выпущен дистрибутив Fedora 18 для ARM

Разработчики Linux-дистрибутива Fedora 18 подготовили ARM-версию этой платформы, использующую в качестве графического окружения Xfce. Предусмотрены установочные образы для ARM v5tel (ARM soft-float) и ARM v7hl (ARM hard-float). Заявлена поддержка аппаратных платформ Tegra (TrimSlice), OMAP4 (Pandaboard), OMAP3 (Beagleboard) и Kirkwood (GuruPlug), также возможен вариант запуска в Qemu (Versatile Express).

Как сообщает ZDNet, отдельно поставляются варианты дистрибутива Fedora 18 для Raspberry Pi и Allwinner A10, подготовленные сообществом независимых разработчиков. Образы для вышеуказанных платформ могут быть записаны непосредственно на SD-карту, USB-накопитель или SATA-диск. Дополнительно представлены архивы с ядром и пакетами для формирования собственных рабочих образов.

Одновременно с запуском ARM-версии Fedora 18 началось тестирование специализированной сборки дистрибутива OpenSUSE, оптимизированной для использования на третьей серии Chromebook, базирующихся на ARM SoC Samsung Exynos 5. Подготовленная сборка поддерживает загрузку с использованием USB-накопителя или SD-карты. Пока поддерживается не все оборудование, например, не задействовано ускорение графики, но в то же время работает беспроводная сеть и доступ к SD-карте.

Общее количество поддерживаемых архитектур Fedora теперь составляет не менее восьми. Кроме двух упомянутых ARM-архитектур, есть еще две стандартные платформы x86, процессоры PowerPC и PPC64, а также System Z s390 и s390x. Начиная с версии Fedora 19 все ARM-процессоры должны будут иметь аппаратную поддержку плавающей запятой. В среднесрочной перспективе разработчики Fedora планируют выпустить версию под 64-разрядные ARM-процессоры ARMv8 с набором инструкций AArch64.

MICROSOFT OFFICE 2013 ВЫХОДИТ НА РЫНОК

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Корпорация Microsoft объявила о выходе на рынок новой версии своего набора клиентских офисных приложений — Microsoft Office 2013. Этот пакет, который за почти 25-летнюю историю имеет порядковый номер 15 (правда, 13-го не было — компания решила не испытывать судьбу и пропустила «чертову дюжину»), пришел на смену Office 2010, выпущенному в июне 2010 г. С 29 января Office 2013 стал доступен для частных пользователей в 162 странах на 21 языке. Детали поставок для бизнеса (состав, цены и пр.), которые начнутся 27 февраля, станут известны позднее.

Состав офисных приложений в версии 2013 остался прежним — Word, Excel, PowerPoint, Outlook, реализованные в вариантах для ПК под Windows и Mac OS, а также OneNote, Publisher, Access — только для ПК под Windows. В функциональном плане многочисленные новшества Office 2013 связаны с расширением использования разного рода социальных функций и интеграцией с внешними социальными и облачными сервисами, а также с возможностью оплаты используемых средств в форме подписки.

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

Как обычно, офисный пакет будет распространяться в виде нескольких изданий. Принципиальное новшество — появление облачных вариантов поставок для домашнего использования, а также специальных льготных предложений для студентов и сотрудников университетов.

Нужно напомнить, что с лета 2011 г. Microsoft продвигает свой облачный вариант офисного ПО под торговой маркой Office 365. Однако до сих пор Office 365 был ориентирован на организации, хотя его могли приобрести и частные лица, но только ИТ-специалисты. Office 365 включал

предоставление сервисов всего семейства офисного ПО (причем — основной акцент делался на серверные продукты, а клиентские приложения, скорее, рассматривались как дополнение к ним) и наличие большого спектра тарифных планов.

Объявленные сейчас предложения по Office 365 для домашних пользователей включают только клиентские приложения. Фактически этот тот же on-premise вариант поставки (установка приложений на локальные ПК), но предоставляемый по модели подписки и дополненный рядом облачных сервисов. Так, Office 365 Home Premium («Office 365 для дома расширенный» в русском варианте) включает наиболее полный набор обновленных приложений Office (Word, Excel, PowerPoint, OneNote, Outlook, Publisher и Access). Одна лицензия может использоваться всеми членами семьи на пяти устройствах, будь то Windows-планшет, Windows- или Mac-ПК. С программами Office можно работать на любом компьютере (например, в интернет-кафе) под Windows 7 или Windows 8 с помощью услуги «Office по запросу», устанавливая на время работы только нужные приложения. После завершения рабочей сессии достаточно просто закрыть программы и они будут удалены с данного ПК. Пользователь сможет задействовать дополнительные 20 Гб облачного хранилища SkyDrive, т. е. почти в три раза больше, чем предусматривает бесплатный аккаунт в этом сервисе. Кроме того, имеется вариант «Office 365 для студентов» по такой же по цене, но за четырехлетнюю подписку.

Познакомиться с новым Office 2013 поможет 30-дневная бесплатная пробная версия «Office 365 для дома расширенный», которую можно скачать с сайта корпорации.

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

«руководитель-подчиненный» по текущему месту работы.

Для выполнения этой задачи система автоматически сопоставляет все «профили» сотрудников с заданными критериями по позиции и отображает список работников обладающими необходимыми знаниями, умениями, навыками в процентном отношении приближения к образу идеального работника. Понятно, что для получения положительного результата от такого сравнения, профили работников должны быть заполнены достоверными данными. Таким образом, можно сделать вывод, что для получения эффекта автоматизации на этом этапе требует от специалистов отдела HR постоянной планомерной работы.

При этом присутствует возможность отбора по нескольким основным значениям:

- раздел профиля (опыт работы, деловые компетенции, профессиональные знания и навыки и т.п.);
- совпадение в процентном отношении;
- поиск по категориям физических лиц (все, кандидаты, работники, резерв);
- включать/ исключать действующие оценки.

После проведения процедуры отбора резервистов присутствует возможность сравнения двух и более отобранных работников для детализации этого процесса и более глубокого анализа.

Таким образом, выделяются работники наиболее подходящие для разных типов и категорий резерва на определенную

позицию штатного расписания, включая все подразделения предприятия. Основываясь на показателях системы, а также на результатах проведенных мероприятий с работниками, HR-работник определяет категории кадрового резерва («Перспективный резерв», «Оперативный резерв», «Резерв функционирования» и т.д.) переходит к процедуре назначения работника в кадровый резерв.

ЭТАП 4. НАЗНАЧЕНИЕ РАБОТНИКА В КАДРОВЫЙ РЕЗЕРВ

На следующем этапе происходит назначение достойных резервистов в кадровый резерв. Сформированный список кадрового резерва, является основой для прове-

дения дальнейших мероприятий — оценки, определение программы развития, и т.п. Все эти действия отображаются в интерфейсе системы «БОСС-Кадровик», о чем будет нами рассказано в других материалах.

Данная модель создания кадрового резерва в системе «БОСС-Кадровик» представлена полностью в законченном виде и готова к использованию после установки системы. При необходимости система может быть настроена на уникальные потребности Заказчика, что позволяет реализовать практически любые бизнес процессы Заказчика.

ПРЕИМУЩЕСТВА АВТОМАТИЗАЦИИ ВЕДЕНИЯ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА С ПОМОЩЬЮ СИСТЕМЫ «БОСС-КАДРОВИК».

В данной статье мы рассмотрели вопросы важности наличия у работодателя кадрового резерва и способ автоматизации в системе «БОСС-Кадровик». Рассмотрим преимущества от применения автоматизации в рассмотренном вопросе, итого автоматизация на базе системы «БОСС-Кадровик» позволяет:

- делать глубокий анализ внутреннего резерва предприятия;

- вести учет работников находящихся в кадровом резерве предприятия, оперируя при этом всеми позициями штатного расписания и работниками;

- выявлять сильные и слабые стороны работников, при необходимости планировать и проводить мероприятия (различные виды обучения), направленные на развитие определенных характеристик;

- вести индивидуальный план развития работника, основываясь на его уникальных характеристиках (профиль);

- планировать долгосрочную (вертикальную или горизонтальную) карьеру работника;

- назначать определенным работникам персональные задачи, при этом контролировать проценты и сроки их исполнения;

- производить расширенный поиск по накопленным данным по заданным критериям;

- подбирать на ключевую должность наиболее подходящего работника и наоборот наиболее подходящей ключевой должности под указанного работника;

- используя историю изменения статусов работника, получать историю работы с кадровым резервом за неограниченное количество времени;

- делать аналитические выводы на основании системного отчета «Кадровый резерв предприятия», который включает в себя возможность совершения временных срезов.

СЕТЕВОЙ ПРИНТЕР КАК ВОЗМОЖНЫЙ ВЕКТОР КИБЕР-АТАКИ

ВЛАДИСЛАВ РАДЕЦКИЙ

Цель этой статьи — продемонстрировать реальную необходимость комплексного подхода к безопасности на примере конкретной «живой» уязвимости. Если при анализе инфраструктуры и оценке рисков сотрудники департамента ИБ будут ориентироваться исключительно на известные тренды, они рискуют совершить серьезную ошибку. Концентрируясь на контроле сетевого оборудования, серверов и рабочих станций, они зачастую не уделяют должного внимания защищенности сетевых принтеров и МФУ. Обычно вопросы настройки и сопровождения офисной оргтехники ложатся на плечи системных администраторов или Help Desk. Таким образом, фактически данный класс устройств выпадает из поля зрения «безопасников».

А ведь современный сетевой принтер является полноценным сервером, обладающим своей внутренней памятью, сетевым интерфейсом, встроенной ОС и службами, функционирующими на данном хосте.

С точки зрения атакующего, сетевые принтеры и МФУ представляют для него практический интерес, потому как в определенных условиях «умная» сетевая оргтехника может стать незакрытой лазейкой даже в самой защищенной инфраструктуре.

Рассмотрим возможные сценарии использования скомпрометированного принтера, чтобы понять, каким образом защищаться от подобных атак.

КАК НАЙТИ НЕЗАЩИЩЕННЫЙ ПРИНТЕР?

Выполнив специально сконструированный поисковый запрос, любой желающий может получить обширный список сетевых принтеров, которые из-за ошибок администраторов различных компаний со всего земного шара оказались в публичном доступе в сети Интернет. Справедливости ради, стоит отметить, что не все ссылки, полученные таким образом, обязательно приведут к «админке» принтера, однако большая часть поисковой выдачи актуальна и пригодна для начала проникновения. Кроме того, сам по себе данный тип запроса был хорошо известен ранее и использовался, по меньшей мере, с 2004-го года.

Акцентирую внимание читателей на том факте, что кто угодно, используя лишь компьютер, подключенный к интернету, не обладая специфическими знаниями или специальным оборудованием, может беспрепятственно получить доступ (в обход различных защитных систем, которые наверняка присутствуют на границе сети) к принтеру/МФУ, установленному внутри организации, которая может находиться где угодно.

Для нас, прежде всего, важен тот факт, что это «живая» уязвимость, которая не исчезнет ни за день, ни за месяц, по причине того, что тут замешаны тысячи принтеров различных компаний по всему миру, которые «просто забыли» изолировать от сети Интернет. Такие компании могут стать потенциальными жертвами злоумышленников, которые, прочитав в СМИ об этом «волшебном» запросе, могут просто забавы ради проверить работоспособность данного метода.

КАК ЗЛОУМЫШЛЕННИК МОЖЕТ ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ ДАННЫМ СПИСКОМ?

После получения доступа к сетевому принтеру у кибермошенника есть несколько вариантов. Самый простой вариант — заставить принтер-жертву

что-либо напечатать, начиная с классики вроде «Война и Мир» Льва Толстого, что явным образом скажется как на уровне тонера так и на запасах бумаги; и заканчивая чем-то сюрреалистичным, в духе Дали, что наверняка найдет живой отклик у сотрудников, которые обнаружат распечатанные репродукции.

Все это возможно, поскольку большинство моделей принтеров позволяет при гостевом доступе обеспечивать распечатку документов, загружаемых через веб-интерфейс. Кроме того, атакующий может банально подключить принтер к своей системе по IP-адресу. Однако распечатка шедевров мировой литературы и искусства — все это мелкое сетевое хулиганство, в сравнении с тем, что еще можно получить от «забытого» сетевого принтера.

Большая опасность кроется в том, что многие модели принтеров различных производителей поддерживают недокументированный функционал по удаленному обновлению прошивки. Причем зачастую данное действие не вызывает обязательного запроса административного пароля. Ситуация усугубляется еще и тем, что администраторы часто забывают сменить заводской пароль принтера, который можно легко найти на просторах Интернета.

Таким образом, имея на руках целый список таких «доступных» принтеров, злоумышленник уже знает IP-адрес и точную модель принтера. Все, что остается сделать — найти в Интернет заводской пароль по умолчанию или выполнить обновление оригинальной прошивки

Таким образом, некорректно сконфигурированные сетевые принтеры/МФУ, «брошенные на произвол судьбы», являются слабым звеном в любой, даже достаточно защищенной инфраструктуре и могут стать легкой добычей для злоумышленников. Задача усложняется еще

мелочью. Ведь потенциально, любой из принтеров может оказаться источником атаки или утечки информации.

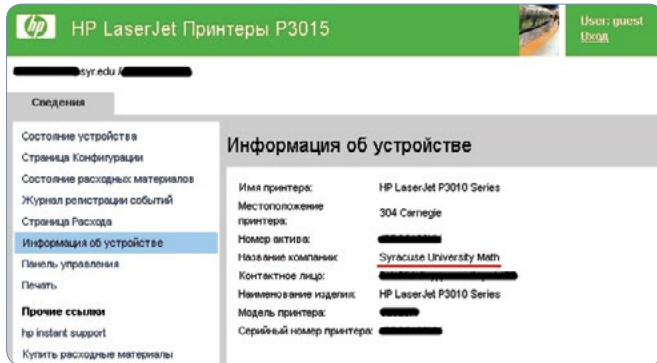
МЕТОДИКА ЗАЩИТЫ

Рассмотрим варианты обеспечения защиты сетевых принтеров/МФУ. Наверняка, опытные ИТ-специалисты, находясь еще на «экваторе» статьи, уже сформулировали для себя очевидное решение: «отделить печатающие устройства от сети Интернет и сменить заводской пароль». Может ли такой подход гарантировать неприкосновенность используемой у вас оргтехники? Мой ответ — «нет».

Дело в том, что в больших компаниях, с распределенной структурой сети, процесс реконфигурирования как самих принтеров, так и сетевого оборудования может длиться месяцами, если не годами. Все это время, пока не будет перенастроен последний принтер, через который злоумышленники могут получить доступ в локальную сеть, компания будет потенциально уязвима.

Кроме затягивания сроков, метод решения проблемы «в лоб» не защитит устройства от атаки трояном изнутри сети, а главное — не исправит одну из основных потенциальных уязвимостей — перепрошивку устройства без запроса административного пароля.

Комплексным и, соответственно, более правильным, вариантом устранения уязвимостей такого рода, является



Доступ к принтеру, который принадлежит Математическому университету города Сиракьюс (Нью-Йорк, США)

и тем, что современные модели печатных устройств ничем не отличаются от выделенного сервера — они обладают своей ОС, под управлением которой работают различные сетевые службы (FTP, Web, NFS). Зачастую их реализация выполнена весьма примитивно, а сами сервисы являются устаревшими версиями, что таит в себе много незакрытых уязвимостей. Кроме того, большинство современных принтеров и МФУ корпоративного уровня используют жесткие диски для хранения выполняемых заданий или отсканированных документов.

Что первым делом сделает злоумышленник, получив контроль над таким устройством? Скорее всего, он попытается вытащить (и с большой долей вероятности это у него получится) из внутренней памяти принтера документы, которые сотрудники фирмы отправляли на него годами. Гигабайты документов — это шикарный подарок для промышленного шпионажа или пентестера.

К тому же, получение несанкционированного доступа к данным, хранящимся в памяти принтера/МФУ, в ряде случаев пройдет совершенно незамеченным для DLP системы (на внедрение которой, между прочим, были выделены немалые средства). Съем информации непосредственно из скомпрометированного принтера также может быть использован для обхода систем криптографической защиты данных.

Представьте себе вполне реальный сценарий развития событий — компания-заказчик внедряет у себя комплексную систему шифрования, которая должна обеспечить высокий уровень защиты конфиденциальной информации. А что будет с данными, если известно, что документы отправляются на печать в уже расшифрованном виде? Отсюда следует очевидный вывод: если вовремя не обратить внимание на забытого трудягу-принтер, он может внезапно превратиться в реальную угрозу, которая позволит атакующему обойти различные системы защиты.

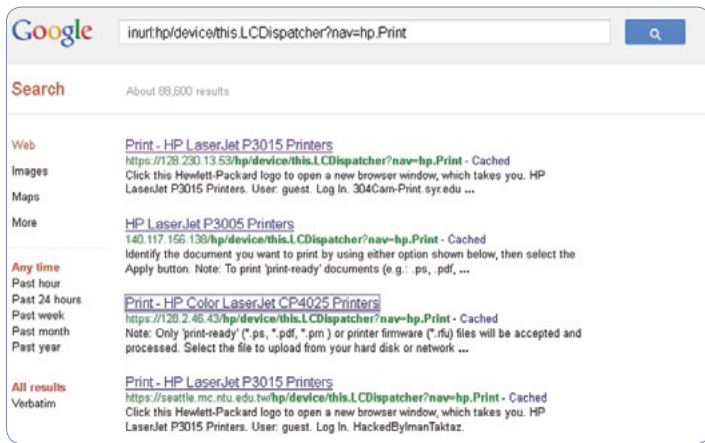
Отмечу, что благодаря халатности администраторов, которые могут некорректно настроить само устройство, допустить ошибку в конфигурации брандмауэра или же забыть сменить заводской пароль; а также, благодаря недоработкам со стороны производителей, получение контроля над «бесхозным» общедоступным принтером для подготовленного специалиста в большинстве случаев не представляет большой сложности. А если посчитать количество принтеров/МФУ в крупных организациях, то становится ясным, что безопасность оргтехники уже не является

ВАЖНО

ВОЗМОЖНЫЕ СЦЕНАРИИ ЭКСПЛУАТАЦИИ СКОМПРОМИТИРОВАННОГО ПРИНТЕРА.

- Каждый напечатанный документ дублируется на email/twitter атакующего (модификация прошивки).
- Перегрев термоэлемента — причина задымления, возгорания (модификация прошивки).
- Рассылка спама либо вредоносных вложений (модификация прошивки / встроенный функционал).
- Распечатка произвольного текста (достаточно гостевого доступа к веб-интерфейсу).
- Отказ в обслуживании (административный доступ к web или telnet).
- Доступ к внутренней памяти/накопителю информации принтера (может быть использован для доступа к архиву документов, либо хранения инструментов для проникновения/сбора информации об ИТ-инфраструктуре атакованного. не требует модификации прошивки, достаточно административного доступа).
- Хранение документов порождает возможный риск утечки данных, связанный с продажей/передачей устаревшей техники (необходима обязательная очистка памяти перед передачей устройства сторонним лицам).
- Получение паролей администраторов путем анализа исходного кода страницы веб-интерфейса или резервной копии конфигурации (как правило, сохраненные пароли хранятся в открытом виде).
- Использование принтера в качестве «зомби»-хоста (ретрансляция запросов атакующего извне в локальную сеть).
- Стеганография (скрытая маркировка распечаток с целью идентификации принтера).
- Инициализация процесса обновления прошивки и умышленное ее прерывание с целью вывести принтер из строя.

Список проиндексированных «админок» сетевых принтеров. Обратите внимание на количество найденных результатов



специально модифицированной версией. Что из этого может получиться — было наглядно продемонстрировано еще в 2011-м году, когда группа исследователей по информационной безопасности из Колумбийского университета показала результаты работы принтеров HP с модифицированными прошивками. Так, один из вариантов модификаций прошивки предполагал автоматическое дублирование всех поставленных на печать заданий на указанный злоумышленником email-адрес. Другая модификация прошивки вводила устройство в бесконечный цикл, за счет чего осуществлялся перегрев термоэлемента, что могло привести к возгоранию принтера.

За реальным примером успешной атаки с использованием принтера далеко ходить не нужно — достаточно вспомнить нашу давнюю историю с взломом серверов Climatic Research Unit в 2009-м году, благодаря которому были получены данные о подтасовках научной информации, относящейся к теории «глобального потепления». Для нас, прежде всего, важна техническая сторона акции — чтобы получить доступ к серверам и скомпрометировать хорошо защищенную сетевую инфраструктуру, атакующие сосредоточили свои силы на компрометации МФУ.

ТОП-10 УГРОЗ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В 2013 г.

ГОВИНД РАММУРТИ
Основными тенденциями, достойными внимания, в наступившем году будут рост числа мобильных вредоносных программ, активизация атак через уязвимости в платформе Java и широкое использование концепции *Maas* (*Malware-as-a-service*, «зловреды-как-услуга»).

Прошлый год, как и предыдущие, оставил немало вопросов и проблем в области информационной безопасности, существенно менялись направления и способы распространения вредоносных программ. Популярность смартфонов превратила их в основную мишень киберпреступников, а атаки на мобильные устройства обрели гораздо больший масштаб. Вот Топ-10 наиболее важных тенденций, которые будут наблюдаться в области информационной безопасности в 2013 году.

1. ВРЕДОНОСНЫЙ ФИШИНГ
Угроза фишинговых электронных писем не отстает по скорости роста от вредоносных программ. В 2012-м мы зафиксировали увеличение количества фишинговых писем, а также скачок заражений их адресатов через скрытые загрузки (*drive-by*). Наступивший год не предвещает в этом плане ничего хорошего, поскольку злоумышленники уже нашли очень удобные и плодотворные способы распространения фишинговых писем, заманивающих пользователей на вредоносные ресурсы, и будут использовать их в дальнейшем.

Киберпреступники успешно применяют генерируемые случайным образом домены, чтобы обойти методы детектирования статических адресов фишинговых сайтов (в настоящее время эти методы реализованы во многих антивирусных продуктах). Уже в ближайшие месяцы мы увидим рост использования случайно генерируемых фишинговых доменов в преступных целях.

2. НЕОБНАРУЖИВАЕМЫЕ ВРЕДОНОСНЫЕ ПРОГРАММЫ
Необнаруживаемые зловреды — это идеальные для хакера вредоносные программы. Основной метод разработки такого ПО заключается в создании миллионов модификаций вредоносной программы, которые затем сканируются с использованием облачных служб, предо-

ставляющих услуги сразу нескольких антивирусных продуктов. Такие услуги могут стоить всего один доллар за 24 часа неограниченного использования, и хакеры получают с их помощью возможность тестировать любое количество вредоносных программ на способность избежать обнаружения. Затем киберпреступники распространяют протестированные необнаруживаемые варианты во Всемирной сети с целью заражения неосторожных пользователей. Облачные сервисы будут и дальше играть важную роль в качестве инструментария вирусописателей.

3. СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ
Социальные сети — это платформа общения, идеально подходящая и киберпреступникам. Прежде всего их легко использовать для распространения спамерских и мошеннических писем, эксплуатирующих интерес пользователей к новостям. Социальные сети могут также служить стартовой площадкой для атаки на ничего не подозревающую жертву с помощью вредоносного кода — успех таких атак часто достигается маскировкой вредоносных сообщений под сообщения друзей. Кроме того, более 70% ссылок, которыми делятся друг с другом пользователи социальных сетей, представляют собой укороченные ссылки, а по крайней мере 55% коротких ссылок, размещённых на сайтах социальных сетей, ведут на ресурсы с вредоносными программами. По этим ссылкам пользователи обычно переходят на те или иные сайты, совершенно не задумываясь о возможных негативных последствиях.

Высокого уровня проникновения на потребительский рынок достигли смартфоны, предоставляющие доступ в социальные сети из любого места, где есть подключение к Интернету. И корпоративные, и домашние пользователи социальных сетей подвергаются атакам мошенников и вирусописателей в равной степени. Мы наблюдаем тенденцию роста использования социальных сетей для распространения вредоносных программ, и рост этот будет продолжаться. Влияние данного фактора непосредственно зависит от корпоративных политик информационной безопасности, которые должны регулировать доступ к сайтам и применение мобильных устройств. Корпоративные сети должны быть защищены от данной угрозы, так как проникновение мобиль-

ных устройств уже сейчас очень велико и смартфоны приобретают всё большую популярность среди пользователей.

4. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РУТКИТОВ ДЛЯ СОКРЫТИЯ АТАК НУЛЕВОГО ДНЯ
Уязвимости операционной системы — один из самых востребованных векторов атак злоумышленников. Тем не менее бреши в ОС относительно трудно искать и эксплуатировать. Чтобы успешно использовать такие уязвимости, оставаясь при этом незамеченным, хакеры и вирусописатели нередко используют руткиты. Руткиты сложно обнаружить, а также чрезвычайно трудно удалить из компьютерной системы, поскольку они скрываются на аппаратном уровне. Кроме того, руткиты дают атакующим привилегии администратора, причём обычные пользователи не подозревают об их действиях.

5. АТАКИ ЧЕРЕЗ JAVA
Не менее очевидно, что вредоносные программы по-прежнему будут эксплуатировать уязвимости в Java, Flash и PDF. У экспертов из eScan имеются сведения о постоянном использовании киберпреступниками эксплойтов, специально ориентированных на эти компоненты. Эксплуатация уязвимостей в указанных платформах останется для злоумышленников весьма привлекательной, поскольку производители не всегда торопятся определять и блокировать бреши в своих продуктах. Более того, через платформонезависимую программную среду Java хакеры могут атаковать и Windows, и Linux, и Mac.

6. МОБИЛЬНЫЕ ВИРУСЫ
Смартфоны — ещё одна «горячая» мишень вредоносных программ, поскольку они весьма популярны у пользователей как средство общения и развлечений. Атаки на смартфоны проводятся в том числе через заражение легитимных приложений. Инфицирование может произойти, например, когда пользователь даёт согласие на обновление приложения, после чего на смартфон устанавливается вредоносный код.

С бурным ростом мобильного сегмента рынка, без сомнения, увеличится и количество целевых атак и краж личных данных владельцев мобильных устройств. Поскольку настольные компьютеры и ноутбуки не будут совсем вытеснены мобильниками с рынка, мы будем наблюдать вредоносное ПО, предназначенное

для выполнения на ПК и на смартфонах/планшетах. Мы видели такое и в прошлом, и данная тенденция будет уснавливать новые стандарты индустрии вирусописательства.

7. УГРОЗЫ, НАЦЕЛЕННЫЕ НА MAC
Вредоносные программы под Apple Mac всегда были популярной темой обсуждения для большинства исследователей в области информационной безопасности. Не только специалисты eScan, но и многие другие эксперты стали свидетелями того, что безопасность Mac оказалась просто мифом, а количество угроз для этой платформы выросло во много раз.

Так, ПО, которое было на первый взгляд безобидным флэш-загрузчиком, оказалось программой, реализующей один из самых эффективных методов заражения Mac по всему миру. Под видом обновления плагина Adobe Flash Player вредоносная программа Flashback быстро распространилась через многочисленные вредоносные веб-сайты. Для заражения компьютеров этот зловред успешно использовал целый ряд легальных сервисов: например, платформой его распространения послужил взломанный сервис блогов WordPress, в результате чего было инфицировано более 700 тыс. систем под управлением Mac OS. На данный момент уровень атак на Mac может быть и низким, однако за безопасностью этой операционной системы необходимо внимательно следить.

8. АТАКИ НА ПРОМЫШЛЕННЫЕ КОМПЬЮТЕРНЫЕ СИСТЕМЫ
Специалисты индустрии безопасности стали свидетелями значительного изменения вредоносных программ. Появились угрозы APT (*Advanced Persistent Threats*, сложные стойкие угрозы), такие как вредоносные программы Stuxnet и Flame, ставшие сенсацией ввиду их сложной функциональности и изощренности методов ухода от обнаружения. APT-угрозы относятся к труднообнаруживаемым и могут оставаться незамеченными в течение нескольких месяцев и даже лет. Кроме того, общая изощренность атак APT сильно зависит от уровня информационной безопасности выбранной цели, поскольку эти атаки нацелены и готовятся заранее в соответствии со спецификой мишени. Например, если успешная атака может быть проведена с использованием обычных техноло-

применение связки защитных систем. Одиночное решение, будь то брандмауэр или IPS-система, не способно в полной

как минимум из сканера уязвимостей и системы предотвращения вторжений.

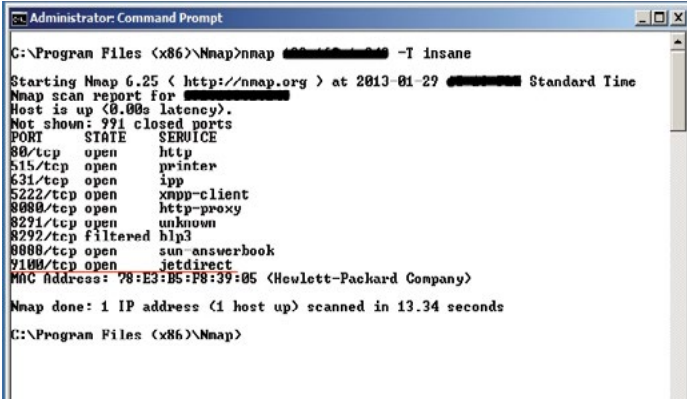
Для «усиления» контроля сюда также можно добавить решение, которое бы обеспечивало блокировку попыток выполнения «недоверенного» кода на самих устройствах. В этом случае мы существенно расширяем защитный «фундамент», ведь защита может быть распространена не только на печатные устройства, но и на другие классы оборудования, в том числе серверы и рабочие станции. Конечно, можно внедрить решения от различных вендоров, но наиболее целостную защиту мы получим, если будем использовать продукты одного производителя, который поддерживает прозрачную интеграцию различных систем в единый комплекс. Рассмотрим комплекс защиты от компрометации сетевых принтеров/МФУ на примере решений McAfee. Наличие IPS-системы позволит отклонять попытки подключений (как снаружи, так и изнутри) к сетевому оборудованию с использованием паролей по умолчанию. Такие запросы даже не будут обрабатываться, они будут попросту отброшены. Первый рубеж обороны выстроен — извне такую защиту пробить не просто. Проводя регулярное периодическое сканирование уязвимостей с помощью продукта McAfee Vulnerability Manager, мы получаем актуальную информацию об уязвимостях, которые могут до поры до времени таиться в ежедневно используемых аппаратных и программных ресурсах. Данный компонент комплекса позволит своевременно реагировать на новые уязвимости, о которых мы могли и не подозревать. В разрезе задачи по защите сетевых принтеров, данный модуль своевременно уведомит ответственного специалиста о необходимости обновления прошивки на сетевых принтерах. Использование решения McAfee Application Control позволит четко ограничить перечень разрешенных команд/запускаемых сервисов не только на сетевых принтерах, но и на рабочих станциях. Это,

дованию с использованием паролей по умолчанию. Такие запросы даже не будут обрабатываться, они будут попросту отброшены. Первый рубеж обороны выстроен — извне такую защиту пробить не просто.

Проводя регулярное периодическое сканирование уязвимостей с помощью продукта McAfee Vulnerability Manager, мы получаем актуальную информацию об уязвимостях, которые могут до поры до времени таиться в ежедневно используемых аппаратных и программных ресурсах. Данный компонент комплекса позволит своевременно реагировать на новые уязвимости, о которых мы могли и не подозревать. В разрезе задачи по защите сетевых принтеров, данный модуль своевременно уведомит ответственного специалиста о необходимости обновления прошивки на сетевых принтерах.

Использование решения McAfee Application Control позволит четко ограничить перечень разрешенных команд/запускаемых сервисов не только на сетевых принтерах, но и на рабочих станциях. Это,

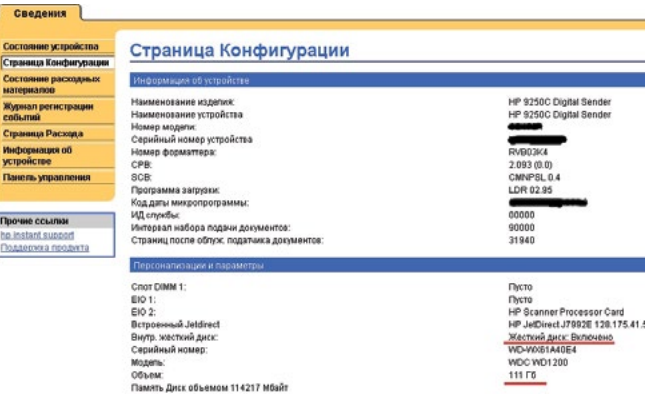
в свою очередь, дает возможность глобально поддерживать уровень безопасности функционирования таких систем даже в условиях, когда своевременное обновление программного обеспечения не осуществимо по вине производителя или особенностей техпроцесса. Проще говоря, запретив принтерам все, кроме печати, мы



Пример использования известного сканера портов nmap. IP-адрес принтера-жертвы известен, теперь можно попытаться подобрать стандартный пароль к telnet сессии, проэксплуатировать уязвимость Jet Direct, присущую данной конкретной модели принтера, или просто «в лоб» попытаться обновить прошивку

мере обеспечить безопасность всех бизнес-процессов, в которых используются высокие технологии и их производные. К тому же, применение одного решения не позволит получить четкой картины по рискам и реальному уровню защищенности инфраструктуры. Возвращаясь к теме сетевых принтеров, хотелось бы отметить, что эффективное противодействие атакам, направленным на «умную» оргтехнику, возможно лишь с использованием комплекса, состоящего

можно внедрить решения от различных вендоров, но наиболее целостную защиту мы получим, если будем использовать продукты одного производителя, который поддерживает прозрачную интеграцию различных систем в единый комплекс. Рассмотрим комплекс защиты от компрометации сетевых принтеров/МФУ на примере решений McAfee. Наличие IPS-системы позволит отклонять попытки подключений (как снару-



Этот снимок веб-интерфейса иллюстрирует наличие жесткого диска. Доступ к данному принтеру был получен благодаря описанному выше поисковому запросу

можем быть уверенны в том, что они будут впрямь использоваться только по прямому назначению и не станут «плацдармом» для атакующего.

Автор статьи — инженер технической поддержки проектов группы компаний «БАКОТЕК»

О ЧЕМ ПОВЕДАЛ ОЧЕРЕДНОЙ ЕСМ-КВАДРАНТ GARTNER

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Если среди многочисленных «квадрантов Gartner» провести конкурс долгожителей, то его, скорее всего, выиграет исследование по рынку средств управления корпоративным контентом (ЕСМ, Enterprise Content Management). Действительно, среднее время жизни многочисленных квадрантов этого ведущего мирового исследователя обычно редко превышает 4–5 лет, но ЕСМ-квадрант живет уже более десяти лет, с начала нынешнего века, и, кажется, не собирается завершать свой жизненный цикл, пользуясь неизменным интересом аудитории. В чем же причина этого феномена?

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

Общее состояние рынка

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

В очередном отчете «Magic Quadrant for Enterprise Content Management», опубликованном в конце 2012 г., аналитики Gartner используют такую же таксономию, как и годом ранее: управление документами, управление записями, управление бизнес-процессами, обработка изображений, управление Web-контентом (WCM), управление социальным контентом и расширенные компоненты по работе с контентом. При этом подчеркивается, что в поле зрения ЕСМ-квадранта попадают только поставщики, имеющие комплексные ЕСМ-решения, покрывающие в значительной степени весь спектр данной проблематики. Но тут нужно отметить, что на рынке существует достаточно большое число игроков, специализирующихся лишь на отдельных направлениях.

Доли разных составных частей ЕСМ-рынка отчасти изменяются с годами, что в известной мере отражает изменения

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

В целом ЕСМ-рынок продолжает расти устойчиво высокими темпами: по оценкам Gartner, в 2011 г. его объем составил 4,3 млрд. долл., что на 11,1% выше показателей 2010-го (год назад компания прогнозировала ежегодный рост 11,4% на пятилетнюю перспективу). Рост обеспечивается за счет того, что предприятия начинают в большей степени использовать потенциал ЕСМ-средств, понимая, что данные технологии помогают повысить эффективность их бизнеса. В част-

лены на новое поколение пользователей, которые предпочитают работать в режиме сотрудничества или синхронизации файлов с помощью мобильных устройств. Все это помогает расширять сферу применения ЕСМ-средств, оправдывая инвестиции разработчиков в создание новых технологий. По мнению Gartner, поддержка мобильной работы в ближайшие годы станет обязательной функцией всех ЕСМ-систем, которые при этом сами будут все больше превращаться в сетевые распределенные среды.

Распределение сил

Если же посмотреть на собственно квадрант, отображающий расстановку сил игроков на этом рынке, то можно отметить, что на нем не произошло сколь-нибудь радикальных изменений за последний год (см. рисунок). Вошедшая еще два года назад в сектор «лидеры» компания Hyland Software заметно упрочила свое положение, подойдя вплотную к таким грандам, как Open Text и EMC. В ведущей же тройке рынка (IBM, Microsoft, Oracle) с не очень

совершенствовать собственный бизнес, и выделяет несколько целевых задач.

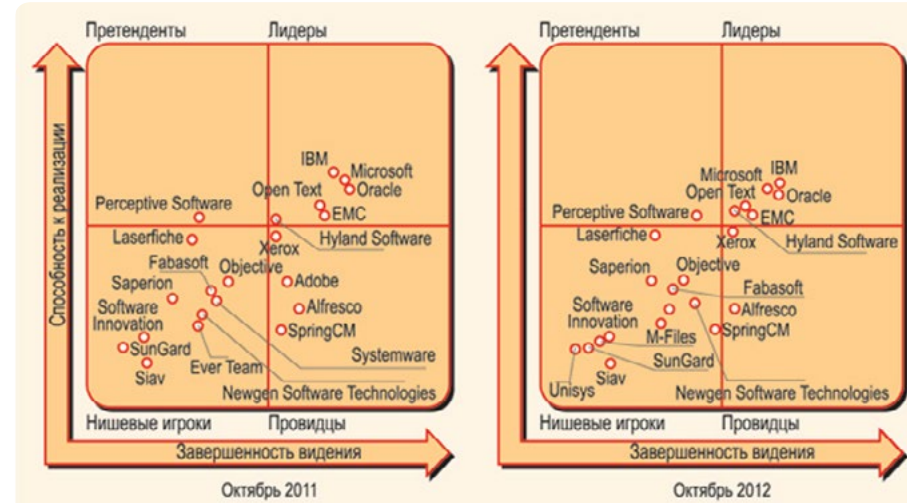
- **Повышение эффективности.** Более высокое качество исходной информации может способствовать принятию наиболее оптимальных деловых решений с одновременным снижением затрат сил и времени на их выработку. Например, системы поддержки работы проектных задач в значительной степени базируются именно на использовании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

- **Снижение операционных затрат.** Электронное управление и доставка данных с использованием форматов электронного биллинга и многоканальных способов взаимодействия с целью обеспечения отдельных пользователей и проектов в целом релевантной информацией требуют оптимизации этих бизнес-процессов с помощью WCM-инструментов. Затраты тут могут быть снижены в результате консолидации распределенных хранилищ контента и использования средств управления унаследованным контентом.

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

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

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



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

ности, эксперты Gartner отмечают, что компании шире применяют композитные контентные приложения (ССА), развитие которых является сейчас одним из главных драйверов роста рынка в целом.

В то же время многие ЕСМ-вендоры предлагают также облегченные облачные решения, ориентированные во многом на новые рыночные потребности, преследуя при этом цель предотвратить переход своих клиентов на использование популярных облачных сред хранения файлов, которые обладают ограниченной ЕСМ-функциональностью. Эти задачи расширения своего рыночного ассортимента некоторые ведущие вендоры выполняют традиционными методами приобретения специализированных разработчиков (например, EMC купила компанию Syncplicity) и создавая собственные решения (Oracle предлагает теперь Oracle Social Network, а OpenText — Tempo). Однако общей чертой всех типов инструментов является то, что они в значительной степени наце-

заметным отрывом вперед вышел «Голубой гигант», а Microsoft немного откатилась назад по оси «завершенности видения».

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

Основные целевые задачи заказчиков

Говоря о развитии ЕСМ-рынка, Gartner подчеркивает, что главной движущей силой тут является стремление клиентов

пока поставленные задачи не достигаются либо пока общая стоимость операции не превысит значение получаемой выгоды.

9. ИНСАЙДЕРСКАЯ УГРОЗА

Сегодня пришло время пересмотреть концепцию внутренних угроз. Огненные эта угрозы будут пропорциональны уровню знаний и бдительности пользователя. Предприятиям придется обеспечивать такой уровень осведомленности, при котором пользователям будут хорошо известны возникающие компьютерные угрозы и методы их распознавания. Пользователь станет косвенно ответственным за нарушения, происходящие в сфере информационной безопасности.

10. РАСПРОСТРАНЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ MAAS

Технология облачных вычислений породила целый ряд моделей предостав-

ления облачных услуг — таких, как SaaS (Software-as-a-Service, ПО как услуга), IaaS (Infrastructure-as-a-Service, инфраструктура как услуга) и PaaS (Platform-as-a-Service, платформа как услуга). Теперь к этому можно добавить ещё одну модель — «зловреды как услуга» (Malware-as-a-Service, MaaS), — которая обеспечивает поступательный рост индустрии вредоносных программ. Интернет стал источником бесплатного или недорогого вредоносного ПО, которое легко настраивается для удовлетворения потребностей практически любого хакера. Концепция «зловредов как услуга» значительно снижает требования к навыкам и знаниям, необходимым злоумышленнику для запуска автоматизированной атаки на компьютерную систему. В результате под

прицелом киберпреступников оказались предприятия любых масштабов — от крупных корпораций до небольших компаний.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Можно не сомневаться, что дальнейшее усовершенствование процесса разработки вредоносного программного обеспечения сделает ближайшие месяцы «горячими» для антивирусных специалистов и производителей средств защиты от вредоносных программ. Конечным пользователям при работе в сети Интернет необходимо сохранять бдительность, чтобы уменьшить вероятность заражения своего цифрового устройства.

Автор статьи — генеральный директор компании eScan MicroWorld.



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 «✓» 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. Иное (что именно) _____ ☐

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

1. Системная интеграция ☐
2. Дистрибуция ☐
3. Телекоммуникации ☐
4. Сборка и производство аппаратного обеспечения ☐
5. Продажа компьютеров ☐
6. Ремонт компьютерного оборудования ☐
7. Разработка и продажа ПО ☐
8. Консалтинг ☐
9. Иное (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. Иное (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. Иное (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. Иное (что именно) _____ ☐

6. Ваш возраст

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

7. Численность сотрудников в Вашей организации

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

8. Численность компьютерного парка Вашей организации

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

9. Какие ОС используются в Вашей организации?

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

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

- 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. САПР ☐
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. Иное (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. Папус ☐
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. Postgress ☐
13. Sybase ☐
14. Не использую ☐
15. Иное (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. Иное (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. Планшеты ☐

- 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. Иное (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. Intelcom ☐
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:

01135, г. Киев, просп. Победы 5, офис 9

КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ

ДЛЯ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМ
ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЯ
И КОНТРОЛЯ ДОСТУПА



Системы
видеонаблюдения



Программное
обеспечение для систем
видеонаблюдения



Физический контроль
доступа



Системы
IP-взаимодействия
и сотрудничества



МЕГАТРЕЙД
СПЕЦІАЛІЗОВАНИЙ ІТ-ДИСТРИБУТОР

Официальный дистрибутор Cisco в Украине

Бизнес-центр «Grand Step», ул. Полевая, 24 Д, Киев, 03056, Украина
тел.: +380 44 538 00 06, факс: +380 44 538 00 16
e-mail: office@megatrade.ua, www.megatrade.ua

Welcome to
the Human Network

