

Новое решение

1С-Такском

Обмен электронными
счетами-фактурами
прямо в 1С:Предприятии 8

Выгодно • Удобно • Быстро

v8.1c.ru/1c-taxcom

"Битрикс24": будущее возможно уже сегодня

АНДРЕЙ КОЛОСОВ

Пока в России обсуждаются возможности использования облаков, мобильности и социальности как некие будущие (причем во многом не очень понятные) перспективы, целый ряд отечественных предприятий уже применяет всё это на практике. И нет сомнений, что круг заказчиков подобных средств будет быстро расти. Доказательством этому являются в том числе данные, приведенные генеральным директором компании "1С-Битрикс" Сергеем Рыжиковым, об итогах продвижения облачного SaaS-сервиса для поддержки совместной работы "Битрикс24", начатого всего полтора года назад. В настоящее время на сайте сервиса зарегистрировано более 82 тыс. компаний, из которых реально используют систему свыше 9 тыс. (из них около половины — активно). Максимальное число сотрудников в компании-пользователе — 1600, самый большой размер задействованного одной компанией пространства — 55 Гб, имеется пример

подключения двенадцати интернет-магазинов к одной CRM. Общий же размер файлов в облаке "Битрикс24" — 1,9 Тб, сервис сейчас обрабатывает более пяти миллионов программных страниц в день.



Сергей Рыжиков: "Интернет стал доступен повсеместно, теперь сотрудникам нет необходимости быть привязанными к офису и компьютеру — работать можно из любой точки, имея под рукой устройство выхода в Сеть"

Эти данные руководитель "1С-Битрикс" привел на презентации новой версии онлайн-сервиса "Битрикс24" и соответствующего коробочного продукта "1С-Битрикс: Корпоративный портал". Компания начала развивать это направление пять лет назад, представив в октябре 2008 г. свое новое порталное веб-решение, реализованное на базе популярной в нашей стране собственной веб-платформы "1С-Битрикс. Управление сайтом" и предназначенное для создания единого внутреннего рабочего пространства компании с использованием социальных технологий взаимодействия. Тогда это ПО было реализовано в варианте для локального развертывания (on premise) на площадке заказчика, а в начале 2012 г. такая же функциональность была представлена в виде онлайн-облачного

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 6 ▶

Рынок DLP в России вышел на рекордные темпы роста

ВАЛЕРИЙ ВАСИЛЬЕВ

На состоявшейся в Москве конференции DLP-Russia'2013 управляющий партнер информационно-аналитического центра Anti-Malware.

Илья Шабанов представил результаты проведенных исследований состояния российского рынка DLP в 2012-м.

Согласно приведенным данным, рынок в прошлом году продемонстрировал рекордный за несколько последних лет рост — 64% в денежном выражении. В результате его объем увеличился с 32 млн. долл. (в 2011-м) до 52 млн. по итогам 2012-го. Если не случится резких изменений в экономике, то, по прогнозам г-на Шабанова, начавшаяся в 2011-м фаза быстрого роста рынка не прервется и в нынешнем году он прибавит в объеме 45—50% и выйдет на уровень 76—78 млн. долл.

По оценкам г-на Шабанова, в 2012 г. было начато примерно 600 проектов

по внедрению DLP-систем. Основная их часть приходится на крупные (более тысячи рабочих мест) частные компании и государственные структуры. Тем не менее доля среднего и малого бизнеса в общем количестве проектов (с количеством рабочих мест менее тысячи), по грубым оценкам, исчисляется десятками процентов.

Одновременно в результатах исследований отмечается снижение средней стоимости проектов развертывания DLP-систем примерно на 30%. Интересными в этой связи выглядят оценки средней стоимости проектов у лидирующих на российском DLP-рынке вендоров. Так, у занимающей первую строку в списке лидеров компании InfoWatch (40% рынка в денежном выражении) проект



Наталья Касперская: "Анализ больших данных в комплексе корпоративной ИБ позволит перейти от реагирования на последствия реализованных ИБ-угроз к их предотвращению"

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 23 ▶

В НОМЕРЕ:



- Samsung расширяет сервис **2**
- "Дерзкая Саламандра" **11**
- Банк и виртуализация **12**
- ФНС повышает безопасность **14**
- Информатизация российского здравоохранения **15**
- Юридически значимый документооборот **21**

Обновление бизнес-ноутбуков HP: упор на мобильность и безопасность

ИГОРЬ ЛАПИНСКИЙ

Мировой ПК-рынок пока не обещает поставщикам ничего хорошего (согласно прогнозам IDC, ожидать роста — и то на единицы процентов — можно лишь с 2015 г.), но это не означает, что вендоры могут подождать с обновлением модельных рядов. К этому подталкивают и недавний вывод на рынок новых процессоров Intel с микроархитектурой Haswell, и жесткая конкуренция между лидерами рынка, и растущие требования со стороны потребителей, которым в нынешних условиях нужна серьезная мотивация для обновления своих систем.

Совсем недавно HP обновила продукты для потребительского сегмента рынка, а вслед за этим представила и новые модели для бизнеса.

В целом главные тренды, определившие направление совершенствования бизнес-ноутбуков HP, можно было предугадать заранее. Мобильность, безопасность, возможность постоянно быть на связи — все это имеет немаловажное значение для бизнес-пользователя.

Что же теперь предложит им HP? Это новые бизнес-ноутбуки серий EliteBook



Как утверждает Эрике Лорес, бизнес-ноутбуки из серии EliteBook 800 по устойчивости к внешним воздействиям соответствуют требованиям стандарта MIL-STD 810G

и ProBook (ряд конфигураций относится к категории ультрабуков), модель с отделимым экраном HP Spectre x2 Pro, а также различные опции, которые должны пригодиться мобильному бизнес-пользователю.

Модели серии EliteBook 800 позиционируются как рабочий инструмент пре-

миум-класса для тех, кто большую часть рабочего времени проводит вне офиса. У этих устройств есть интересная особенность: они выполнены в магниевом корпусе с алюминиевой окантовкой и, как показали испытания, соответствуют требованиям стандарта MIL-STD 810G, что говорит об их повышенной устойчивости к различным внешним воздействиям (в HP, правда, утверждают, что данные модели разрабатывались не под военное ведомство, испытания лишь подтвердили их надежность). В представленную линейку вошли устройства EliteBook 820 G1, 840 G1 и 850 G1, снабженные соответственно 12-, 14- и 15,6-дюймовыми HD-экранами. По сравнению со своими предшественниками они стали тоньше и легче (в частности, младшая из них по сравнению с аналогом предыдущего поколения стала тоньше на 35% и легче на 18%). Предусмотрены конфигурации и с сенсорным экраном, защищенным стеклом Gorilla Glass, и предустановленной Windows 8.

Особое внимание в серии EliteBook 800 уделено защите. Явным новшеством в этом плане является технология

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 23 ▶

ISSN 1560-6929



13025



9 771560 692004

В Москве открыт второй "Samsung Сервис Плаза"

АЛЕКСАНДР ЧУБУКОВ

Южнокорейская корпорация Samsung продолжает активизировать свою деятельность в нашей стране: наряду с наращиванием производственных мощностей и выводом на российский рынок множества новых продуктов увеличивается число фирменных сервисных центров.

В сентябре проект под брендом "Samsung Сервис Плаза" получил дальнейшее развитие: в престижном месте столицы (на Ломоносовском проспекте, рядом с метро "Университет") был открыт новый фирменный сервисный центр (СЦ), ориентированный в первую очередь на VIP-клиентов.

"Это первый сервисный центр под брендом "Samsung Сервис Плаза", в котором мы вводим новые стандарты с целью дальнейшего повышения качества и удобства обслуживания наших клиентов, в том числе VIP-категории", — заявил Сунг Ки Ким (Sungki Kim), генеральный директор Samsung Russia Service Co. (SRSC).

По его словам, сеть СЦ Samsung динамично развивается во всех регионах России, и компания не собирается останавливаться на достигнутом. Он сообщил, что российское представительство Samsung Service, созданное в 1997 г., на сегодняшний день контролирует 11 региональных сервисных представительств, 695 авторизованных СЦ и 19 СЦ под брендом "Samsung Сервис Плаза" — в Волгограде, Екатеринбурге, Казани, Москве (два), Нижнем Новгороде, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Санкт-Петербурге (два), Уфе и других городах.

Напомним, что программа создания СЦ "Samsung Сервис Плаза", предоставляющих услуги премиального уровня по обслуживанию продукции вендора, была запущена в 2008 г., когда в Москве в сотрудничестве с компанией "Про-Сервис" был открыт первый такой центр.

На этот раз проект реализуется в партнерстве с российской фирмой "MT-Сервис", которая была выбрана SRSC

в качестве аутсорсингового партнера по тендеру. По словам генерального директора "MT-Сервиса" Нины Умарбаевой, ее компания сотрудничает с Samsung в течение 15 лет. В задачу "MT-Сервиса"



Сунг Ки Ким: "Мы вводим новые стандарты для дальнейшего повышения качества обслуживания клиентов"

будет входить гарантийное и постгарантийное обслуживание владельцев техники Samsung в новом СЦ, которое будет осуществляться на контрактной основе с поставкой Samsung необходимых комплектующих.

В новом центре общей площадью 332,9 м² совмещена инфраструктура по обслуживанию фирменной техники Samsung и демонстрационная экспозиция новых продуктов вендора. При этом СЦ разделен на несколько функциональных зон.

На входе установлен терминал, в котором после выбора категории сервиса (ремонт, тестирование, консультация, обновление ПО и др.) клиент получает талон с номером очереди на обслуживание. Время ожидания в электронной очереди, как утверждают в SRSC, не должно превышать 10 мин. При превышении лимита времени ожидания принимаются дополнительные меры. На выходе из центра клиента просят от-



В зоне face-to-face клиент может наблюдать за процессом диагностики и ремонта своего аппарата

ветить на том же терминале на вопросы, связанные с качеством обслуживания, чтобы принять меры для его улучшения.

Работа инженеров, выполняющих заказ, также отслеживается: время ремонта единицы техники лимитировано.

Ремонт выполняется в двух разных помещениях. Для несложного ремонта и диагностики аппаратуры предназначена зона face-to-face, в которой работают молодые, менее опытные специалисты. В ней допускается присутствие клиента — он может наблюдать за процессом тестирования и ремонта своего аппарата, получая от инженера необходимые пояснения, которые могут пригодиться в дальнейшем при его использовании.



Восстановление аппаратуры с серьезными дефектами выполняют опытные инженеры в специальном антистатическом помещении

Для сложных случаев неисправности аппаратуры предусмотрено специальное антистатическое помещение с соответствующим оборудованием, вход в которое допускается через мини-склад комплектующих после выполнения соответствующей процедуры обработки (снятия статического электричества и др.). В нем работают опытные инженеры высокой квалификации, ремонтирующие технику с более серьезными дефектами, которые невозможно исправить в зоне face-to-face. Такой специалист ежедневно должен отремонтировать не менее тридцати телефонов. Ремонт более сложной техники (планшетов, ноутбуков и др.) считается более трудоемким. В некоторых случаях приходится заменять материнскую плату аппарата, которая затем отправляется на завод Samsung.

Клиентам, отдавшим предпочтение моделям Samsung высшей категории, предоставляется возможность ожидания в специальной VIP-комнате.

В ближайших планах нового "Samsung Сервис Плаза" — довести в нынешнем году количество экспресс-ремонтов мобильных устройств в день обращения

до 90%, а в 2014-м — до 70% ремонтов выполнять за один час. Такие сжатые сроки ремонта, как считает г-жа Умарбаева, относятся к аппаратам, выпущенным в последние 3—5 лет. Восстановление более ранних (уже относящихся к категории ретро) моделей может оказаться затруднительным из-за отсутствия комплектующих (снятых с производства), а стоимость ремонта — более высокой.

Как сообщил г-н Ким, в новом СЦ впервые оборудована интеллектуальная тестовая зона под названием "Испытай возможности". Она оснащена телевизором Smart TV, и в ней доступны образцы новых аппаратов (смартфоны, портативная фото-, видео- и аудиотехника) Samsung. Здесь потенциальный клиент может самостоятельно познакомиться с их работой и протестировать их возможности с отображением всех выполняемых действий на экране Smart TV. Связь тестируемого аппарата с экраном телевизора осуществляется в условиях, приближенных к рабочим, по Wi-Fi. При появлении на рынке новинок Samsung они тут же поступают в тестовую зону.

Одну из стен тестовой зоны занимает музей, где расположились образцы мобильной техники, выпущенные Samsung с 2001 г., — по ним можно наглядно проследить эволюцию мобильных аппаратов за прошедшие годы.



Музей телефонов Samsung

В СЦ предусмотрен принципиально новый сервис — дистанционное тестирование и настройка телевизоров Samsung класса Smart TV, а также консультации по их правильному использованию. Клиент после приобретения такого ТВ получает возможность непосредственно из своего дома связаться с СЦ и заказать такую услугу, которая предоставляется бесплатно. Для реализации сервиса аппарат Smart TV клиента должен быть предварительно подключен к Интернету.

О чем жалеет Стив Балмер?

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

Во время выступления на очередном собрании акционеров и аналитиков глава Microsoft Стив Балмер признал, что во время его правления компания была слишком сосредоточена на Windows, чтобы осознать революционные изменения в мире ИТ, которые произошли благодаря Apple iPhone.

"О чем я больше всего сожалею, так это о периоде начала 2000-х, когда мы сфокусировались на Windows и не смогли уделить внимание новому устройству под названием смартфон", — сказал он. Раскаяние Балмера можно понять, особенно если вспомнить, что в 2007-м он заявил, что у iPhone нет ни малейшего шанса на сколько-нибудь существенную долю рынка, даже самого крошечного.

Это не первая крупная ошибка Microsoft. В свое время Билл Гейтс прозевал интернет-революцию. А теперь его преемник признал, что в результате серьез-

ного промаха софтверный гигант уступил позиции компаниям Apple и Google; более того, по его словам, Microsoft практически не имеет доли на мобильном рынке.

Сказанное Балмером подтверждает аналитическая компания Gartner, по оценке которой во II квартале этого года на рынке мобильных ОС на долю Microsoft (по количеству устройств) пришлось 3,3%, системы iOS — 14,2%, а Android — 79%.

Однако главное — не только признать ошибки, но и сделать из них выводы. Действуя в этом направлении, Microsoft нынешним летом начала масштабную реорганизацию, цель которой — фокус на устройствах и сервисах. А через полтора месяца Стив Балмер объявил о своем уходе с поста главы Microsoft — по слухам, в результате давления со стороны недовольных акционеров.

Так что выступление на собрании акционеров — одно из последних для Балмера в роли главы компании. В своей речи он представил инвесторам свое видение



Стив Балмер: "Больше всего я сожалею о периоде начала 2000-х, когда мы сфокусировались на Windows и не смогли уделить внимание новому устройству под названием смартфон"

будущего Microsoft в качестве поставщика унифицированных устройств и сервисов; объяснил, что планируется сделать в области производства мобильного оборудования, которым Microsoft займется после завершения сделки с Nokia, а также как будет происходить переход от продуктов к сервисам, предназначенным как для предприятий, так и для потребителей.

Балмер выделил четыре основных направления, в которых компания должна добиться хороших результатов, чтобы преуспеть. Первое — облачный пакет Office 365 и облачная платформа Azure. По словам финансового директора Эми Худ, продвижение Office 365 приносит в год 1,5 млрд. долл., так как потребителям нравится возможность платить только за годовую подписку вместо того, чтобы каждые пять-семь лет покупать новый Office.

Второе направление — Windows-ПК — связано с использованием компьютеров для повышения производительности труда. По словам Балмера, нужно объяснить людям, что некоторые полезные сервисы, доступные на ПК, можно будет использовать и на других устройствах, таких как iPad, iPhone, Android-аппараты и т. д. Другими словами, идея Microsoft состоит в том, чтобы объединить свои сервисы с устройствами и охватить ими как можно больше других платформ.

Возможно, компания уже собирается сделать первые шаги в этом направлении.

Так, Ки Лу, возглавляющий подразделение приложений и сервисов, намекнул, что пакет Office может быть перенесен на iPad. Он объяснил, что сейчас идут работы по созданию версии для сенсорного экрана основных приложений Office — Outlook, Word и Excel.

Третья область — Windows Phone. Здесь Microsoft возлагает надежды на недавно купленную Nokia и сосредоточение на устройствах и сервисах. По словам Балмера, маленькую долю на мобильном рынке можно рассматривать как хорошую возможность для роста.

И наконец четвертая — продажа облачных и гибридных сервисов. По мнению Балмера, компании могут сэкономить, если будут не самостоятельно управлять своими данными, а возложат эту работу на Microsoft.

Свое выступление Балмер закончил на оптимистической ноте, сообщив, что он готовится из главы Microsoft превратиться в заинтересованное лицо, которому принадлежит 4%-ная доля компании: "Сейчас ветер дует нам навстречу, но у нас огромные возможности для роста. Главная мера продуктивности компании — это ее прибыль. Как акционер я буду нести ответственность за фокус на получении хороших краткосрочных результатов и в то же время на инвестициях в направления, которые в будущем могут приносить все больше и больше прибыли".

Oracle OpenWorld: догнать и обогнать лидера

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

Обычно на каждой ежегодной всемирной конференции Oracle OpenWorld можно выделить некое главное событие или анонс. В году нынешнем таких событий, без сомнения, было два: анонс новой опции СУБД Oracle Database In-memory Option и не входящие формально в программу форума финальные гонки Кубка Америки, в которых со-

КОНФЕРЕНЦИИ

шлись экипажи яхт Oracle и Team New Zealand. Последние оказались для бессменного CEO Oracle Ларри Эллисона настолько важными, что он буквально в последнюю минуту отменил один из двух своих пленарных докладов и умчался на заключительную гонку, оставив в полном недоумении 60 тыс. собравшихся в Сан-Франциско пользователей продуктов корпорации. Давайте оставим спортивным изданиям возможность пообсуждать, как удалось команде (или патронирующему ее Эллисону) победить в конечном итоге со счетом 9:8, проигрывая на начальной стадии 3:8, и вернемся к технологиям БД, целиком обрабатываемым в оперативной памяти.

Рассказывая о них в своем первом выступлении, Ларри Эллисон был необычайно оживлен и эмоционален. Речь шла о близких и хорошо понятных ему технологических вопросах, и излагал он их с явным удовольствием. И хотя совершенно очевидно, что новая опция — это недвусмысленный ответ на выпущенную пару лет назад in-memory СУБД SAP HANA, имя главного конкурента Oracle из уст Эллисона ни разу не прозвучало. Тем не менее в самых общих чертах In-memory Option выглядит аналогично HANA: в обоих продуктах используется поколоночное хранение таблиц, оба поддерживают транзакционную и аналитическую обработку. Однако при детальном рассмотрении различия обнаруживаются, и весьма существенные.

О том, что СУБД с поколоночным хранением имеют целый ряд преимуществ в решении аналитических задач, но плохо приспособлены для OLTP-обработки, которую обычно возлагают на традиционные движки с хранением построчным, известно давно. Чтобы совместить преимущества обоих подходов, в Oracle ре-

шили поддерживать в БД оба формата хранения — построчный и поколоночный, обеспечивая синхронную согласованность обоих массивов данных. Это позволяет для генерации отчетов и аналитических операций использовать поколоночную версию БД, а для проведения транзакций, связанных с внесением изменений в таблицы, — построчную. Казалось бы, накладные расходы, связанные с синхронизацией двух форматов, должны снизить производительность транзакционной обработки, но, как заверил Ларри Эллисон, она, напротив, даже увеличилась в два-три раза по сравнению с “обычной in-memory СУБД”.



Запускает демопример, иллюстрирующий производительность Database In-memory Option, Ларри Эллисон картинкой засекает время по своим часам

Произошло это благодаря тому, что в данном случае после транзакции не приходится перестраивать несколько десятков индексов, применяемых для аналитической обработки. Роль индексов в СУБД с поколоночным хранением исполняют сами колонки.

Не до конца понятно, правда, что понимается под “обычной in-memory СУБД”, выбранной докладчиком в качестве базы для сравнения. По отношению к ней скорость аналитической обработки повышается, по его словам, в сто раз. Вряд ли такое превосходство наблюдается по отношению к SAP HANA: иначе докладчик не забыл бы об этом упомянуть. Более вероятно, что речь идет о представленной в прошлом году версии Oracle Database 12c, поддерживающей работу с данными, распределяемыми в зависимости от частоты использования по трем уровням хранения: динамического ОЗУ, PCI-флэша и жесткого диска. Кстати, как пояснил впоследствии вице-президент Oracle по технологиям серверов БД Энди Мендельсон, новая опция способна функционировать не только в оперативной памяти, но и в упомянутой трехуровневой иерархической архитектуре размещения данных. Она полностью совместима со всеми остальными опциями, включая multitenancy (мультиарендность), обеспечивающую эффективную работу в публичных и частных облаках. Очевидно, что, как и любые другие опции, эту придется покупать дополнительно к базовой версии СУБД. Относительно цены (как, впрочем, и сроков выпуска) пока ничего не известно, но, к примеру, стоимость упомянутой опции multitenancy составля-

ет около 40% от цены лицензии на саму СУБД.

Вряд ли сегодня возможно сколь угодно объективное сопоставление нового решения Oracle с продуктом SAP HANA, но на некоторые моменты хотелось бы обратить внимание. Если в СУБД SAP не используется “двухформатный” подход, применяемый Oracle, то она окажется более экономичной по требуемым ресурсам хранения данных. Теоретически трехуровневая иерархия памяти Oracle должна быть менее производительной, чем обработка всей БД в быстрой ОЗУ HANA, но она экономичнее по стоимости. Оба вендора говорят о линейной масштабируемости своих решений, как горизонтальной (при наращивании числа серверов в кластере), так и вертикальной (при увеличении числа процессоров в одном SMP-сервере). Тут тоже важны детали.

В SAP HANA при наращивании числа серверов требуется дополнительная работа по рациональному распределению таблиц (partitioning) с тем, чтобы снизить накладные расходы при обращении процессора к ОЗУ другого узла кластера. В опции Oracle, судя по всему, такого ограничения нет. Во всяком случае при развертывании на ее собственных программно-аппаратных комплексах Exadata, обладающих высокой производительностью системой межсоединений на базе InfiniBand.

Ларри Эллисон представил еще один мощный сервер для решения подобных задач — M6-32 Big Memory Machine, реализованный на новейших 12-ядерных процессорах SPARC M6 (в сумме 384 ядра) и содержащий 32 Тб оперативной памяти. Будучи интегрирован с дисковой подсистемой Exadata Storage Servers, способной самостоятельно выполнять предварительную обработку SQL-запросов, он превращается в Oracle Supercluster M6-32 — машину баз данных, аналогичную Exadata, но уже на платформе SPARC.

Пожалуй, главное преимущество Oracle Database In-memory Option перед SAP HANA состоит в том, что, как утверждает г-н Эллисон, клиентам, уже использующим решения на базе СУБД Oracle, не придется ничего менять: не нужно осуществлять перенос данных или вносить

изменения в код приложений. “Вы нажимаете кнопку “включить опцию”, и все сразу работает”, — с неподдельным энтузиазмом провозгласил глава корпорации. Довольно двусмысленно в этом контексте прозвучал анонс собственных усовершенствованных бизнес-приложений In-Memory Applications (JD Edwards EnterpriseOne, PeopleSoft, E-Business Suite, Value Chain Planning, Transportation Management), обладающих более высокой производительностью при выполнении аналитических задач, организации хранилищ данных, подготовке отчетов и обработке транзакций. Вроде бы они и без всякой подготовки должны работать на In-memory Option? Остается предполагать, что в редакциях бизнес-приложений In-memory появятся некие новые функции, в полной мере использующие возможности скоростной обработки в памяти.

Еще одна важная тема, затронутая Ларри Эллисоном, связана с местом уникальных программно-аппаратных комплексов Oracle в современных дата-центрах, базирующихся преимущественно на Intel-серверах стандартной архитектуры. Глава Oracle полагает, что работа в дата-центрах найдется и для тех и для других, причем для решения специализированных задач предпочтительнее использовать специали-



Энди Мендельсон: “Новая опция способна функционировать не только в оперативной памяти, но и в трехуровневой иерархической архитектуре размещения данных”

зированные платформы, такие как машина БД Exadata или аналитический сервер Exalytics. В частности, на роль подобной платформы для резервного копирования БД претендует анонсированный на конференции комплекс Oracle Database Backup Logging Recovery Appliance. “Как вы думаете, кто придумал такое красивое название? — с долей самоиронии спросил у аудитории Ларри Эллисон. — Вы угадали, это я, Big Boss”. Предназначен этот программно-аппаратный комплекс для резервирования тысяч БД (не только Oracle), причем копироваться будет каждое событие в журнале транзакций по мере его возникновения. В результате резервная копия всегда будет актуальна с точностью до одной транзакции, а на процедуре бэкапа не придется выделять специальные временные окна. Обещана поддержка петабайтных объемов данных и гарантированное восстановление БД на любой момент времени в прошлом. □

KXEN пополнит портфель средств прогнозной аналитики SAP

СЕРГЕЙ СВИНАРЕВ

SAP объявила о намерении купить известного игрока рынка прогнозной аналитики и data mining — американскую компанию KXEN. Объявленная цель приобретения — желание дополнить инструментами KXEN уже имеющиеся в арсенале SAP средства углубленной аналитики (SAP Predictive Analysis), динамической визуализации и корпоративного BI, а также применить их для анализа больших данных на локальной или облачной платформе СУБД реального времени SAP HANA. Сделку, объем которой не раскрывается, планируется завершить к концу нынешнего года.

Рынок средств прогнозной аналитики развивается в последние годы очень динамично и, согласно IDC, вырастет с 2 млрд. долл. в 2012 г. до 3 млрд. в 2017-м. Эти средства применяются в самых разных отраслях для планирования маркетинго-

вых акций, оценки кредитоспособности заемщиков, борьбы с мошенничеством и ряда других задач. Предполагается, что продукты KXEN найдут применение в модулях ERP-системы SAP, отвечающих за операционную деятельность, взаимоотношения с клиентами, управленческие цепочки поставок, скоринг и др. В частности, речь идет о базирующихся на HANA решениях по борьбе с мошенничеством (SAP Fraud Management), анализу показателей датчиков энергопотребления (SAP Smart Meter Analytics) и расширенному взаимодействию с клиентами (SAP 360 Customer). Инструменты KXEN будут использоваться также в 25 вертикальных решениях SAP, включая в первую очередь отрасли телекоммуникаций, розничной торговли, производства товаров широкого потребления и финансов.

Компания KXEN была основана в 1998 г. Наряду с центральным офисом

в Калифорнии у нее есть крупные отделения в Великобритании и Франции, а также сеть дистрибьюторов в разных странах мира. С 2003 г. статус эксклюзивного дистрибьютора KXEN в России и ряде стран СНГ имеет входящая в группу “Терн” компания “Ксема”. Посетивший тогда нашу страну менеджер KXEN по региону EMEA Бруно Делакхей рассказывал, что технологии KXEN базируются на исследованиях нашего соотечественника Владимира Вапника, ныне проживающего в США. В рейтинге поставщиков средств прогнозной аналитики больших данных, опубликованном в начале нынешнего года Forrester, компания KXEN находится во второй волне вместе с StatSoft, Oracle и Tibco, а лидерами здесь являются SAS, IBM и SAP. Наиболее известные ее продукты — KXEN Analytic Framework и InfiniteInsight. Одно из важных достоинств технологий KXEN — наличие инструментов

для построения прогнозных моделей, не требующих от бизнес-пользователей фундаментальной подготовки в области статистики и data mining. В частности, подобные модели могут автоматически генерироваться на основе исторической информации, сохраняя устойчивость при переходе на реальные наборы данных.

На основе технологий KXEN компанией “Ксема” был выполнен целый ряд проектов; среди них — внедрение скоринговых систем в банках “Русский стандарт”, “Промсвязьбанк” и “Лефко-Банк”. Все они, правда, датируются 2005—2007 гг. Следует отметить, что группа “Терн”, в которую входит “Ксема”, была одним из ведущих партнеров компании Business Objects еще до ее покупки корпорацией SAP. Сегодня “Терн” является партнером SAP, и в случае успешного завершения планируемой сделки аналогичный статус естественным образом получит, вероятно, и “Ксема”. □

СОДЕРЖАНИЕ

№ 25-26 (845-846) • 8 ОКТЯБРЯ, 2013 • Страница 4

НОВОСТИ

- 1 **“1С-Битрикс”** выпустил новую версию онлайн-сервиса и соответствующий коробочный продукт
- 1 **Конференция DLP-Russia’2013:** как развивается российский рынок DLP после 2012 г.
- 1 **HP** представляет новые продукты для потребительского сегмента и для бизнеса
- 2 **Samsung** расширяет свою территорию в Москве
- 2 **Стив Балмер** признал, что во время его правления Microsoft была слишком сосредоточена на Windows
- 3 **На ежегодной** конференции Oracle объявлено о новой опции СУБД Oracle Database In-memory
- 3 **SAP** намерена купить игрока рынка прогнозной аналитики

- 6 **Система межведомственного** электронного документооборота в России развивается и функционирует
 - 6 **В России** начинаются продажи Samsung Galaxy Note 3 и Galaxy Gear
 - 8 **IBM Lotus Forum** меняет имя
 - 8 **Компания Huawei** вошла в “магический квадрант” в качестве поставщика систем хранения данных
 - 9 **Новый продукт** компании ABBYY содержит множество удобных инструментов для работы с PDF-документами
- 10 **Защита корпоративных** данных от утечек на предприятии реального сектора и роль промышленных DLP-систем в этом процессе

ЭКСПЕРТИЗА

УПОМИНАНИЕ ФИРМ В НОМЕРЕ

1С	21	Крок	12, 18	Alfresco	20	Intel	1	SAP	3
1С-Битрикс	1, 6	Логика		Fujitsu	12, 18, 19	InterSystems	15	Symantec	1, 8
Ай-Текно	18	Бизнеса 2.0	20	HP	1	McAfee	1	Synerdocs	21
Аладдин Р.Д.	15	РИНТЕХ	15	Huawei	8	Microsoft	2, 12	T-Systems	19
ВымпелКом	18	САМСОН	16	IBM	8, 13, 15	Nokia	2	VMware	12
Диасофт	12	ЭЛВИС-ПЛЮС	14	IBS	18	Oracle	3	Websense	1
Инфосистемы Джет	1	ABBYY	9, 20	InfoWatch	1	Samsung	2, 6	Zecurion	1

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

PC Week/RE в App Store



PC Week/RE в Google Play



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

- 11 **Финальная бета-версия** дистрибутива Ubuntu 13.10: что нового?
 - 12 **Директор департамента** информационных технологий рассказывает об ИТ-подходах и решениях в банковской сфере
 - 13 **В компании QIWI** завершён проект модернизации дисковых массивов
 - 14 **Налоговая служба** переходит на отраслевую автоматизированную информационную систему “Налог-3”
- 15 **Информатизация здравоохранения** в России: сделано немало, но гораздо больше сделать предстоит
 - 16 **Завершён первый** этап внедрения

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

- 17 **Многие компании** стремятся перейти на IPv6, но нужно решить целый ряд сопряжённых с этим протоколом проблем
- 18 **Когда на рынке** наступает стагнация, единственный выход — повышать эффективность работы
- 19 **Революционные перемены** затрагивают всех участников современного ИТ-рынка
- 20 **Участники RECS’2013** обсуждают проекты в области электронного документооборота
- 21 **Юридически значимый** электронный документооборот: компаниям это интересно

БЛОГОСФЕРА PCWEEK.RU

Почему все-таки в России существуют операторы ЭДО?

Иван Агапов,
pcweek.ru/ecn/blog

Уже неоднократно говорилось, что главный вопрос эффективного обмена электронными документами с электронными подписями — это вопрос доверия. Важно понимать, что он не снимается только лишь технологически, его суть — именно в уверенности в том, что всё делается правильно. Так вот, я считаю, что степень доверия между государством и обществом напрямую влияет на используемые инструменты управления, технологии безопасности и т. п.

Возьмем обмен электронными документами. Во многих европейских странах, как уже неоднократно приводилось в пример, дела с электронным документооборотом обстоят действительно намного проще и прозрачнее, чем у нас. Почему так? Посмотрите на ситуацию с наличием доверия между обществом и государством: страны небольшие, ответственность компаний выше, коррупция в большинстве стран явно меньше нашей, ситуация с налогами заметно лучше, чем у нас (с точки зрения уплаты).

Теперь посмотрим на Россию. Национальная русская забава — обмануть систему. И системе об этом известно. С налоговыми преступлениями, коррупцией и финансовыми махинациями у нас всё очень неприятно. У нас мало кто хочет платить налоги. Поэтому государство заинтересовано в том, чтобы были механизмы решения этого вопроса. Именно поэтому наша налоговая стремится сделать процессы уплаты и администрирования налогов как можно более прозрачными для себя; потому-то налоговая идёт по пути создания специализированных электронных сервисов и операторов электронного документооборота (ЭДО), в том числе спецоператоров, и в ряде ситуаций “закручивает гайки”.

Один из ключевых элементов ЭДО — использование электронной подписи. А ключевой элемент самой подписи — доверие к ней. Обратите внимание: чем меньше доверия в обществе, тем, как правило, сложнее технологический состав подписи. В Европе доверяют электрон-

ной подписи? Еще как! И используемая технология там частично проще. А у нас? Тоже доверяют, но с множеством нюансов. Более того, единое пространство доверия к квалифицированной подписи начинает работать только сейчас!..

“Что делать?” — размышления о переходе к электронному документообороту в органах власти

Вадим Малых,
pcweek.ru/ecn/blog

В последнее время все более или менее соглашаются с мыслью, что технических проблем организации электронного документооборота сегодня практически не осталось. Но что делать, чтобы наконец начать реально переходить на ЭДО в органах власти и местного самоуправления? Кто здесь должен предпринять решительные шаги — наука, государство, бизнес? И что именно им необходимо сделать? Почему, учитывая, сколько уже сделано, никакого реального движения нет?

Являясь практиком, занимающимся внедрением и развитием СЭД в госорганах, часто задаю себе эти вопросы. Каждый день вижу, сколько усилий (в том числе и моих собственных) уходит “в песок”. Есть желание, технические средства, понимание. Чего же не хватает?

Для начала хочется понять, как появилось классическое бумажное делопроизводство. Кто его придумал? Учёные-академики? Эксперты-чиновники? Или все сегодняшние правила делопроизводства появились постепенно, сами собой, эволюционным путём? Я склоняюсь к последней версии. Все теории документооборота были построены позже поверх уже имеющейся структуры, которая развивалась постепенно, на основе опыта и прецедентов.

Каким образом осуществить переход на совершенно иную технологию работы? Следует ли продолжать эволюционный путь, то есть строить электронный документооборот по имеющимся правилам традиционного делопроизводства? Сегодня мы именно этим и пытаемся заниматься. При этом возможная эффективность от применения СЭД практически сводится на нет. Больше половины всех сложностей (по моим лично-

субъективным ощущениям процентов семьдесят-восемьдесят) связано с необходимостью соблюдения тех или иных делопроизводственных ритуалов, а также с параллельным запуском бумаги, даже когда документ получен в электронном виде. Примеров можно привести сколько угодно.

И всё-таки если не так, то кто и что должен делать? Нужна ли какая-то академическая наука — электронное документоведение? Думаю, нет. Необходимо экспертное сообщество, возможно, вроде того, что недавно создано при Минкомсвязи...

Минкомсвязи не укладывается в график привлечения граждан к электронным госуслугам

Денис Воейков,
pcweek.ru/gover/blog

На конференции “ИКТ в госсекторе” послушал выступление директора Департамента развития электронного правительства Минкомсвязи Алексея Козырева. В той части доклада, которая касалась утвержденных на высшем уровне показателей развития электронного правительства, чиновнику пришлось признать отставание по одному из ключевых коэффициентов.

Как известно, к 2018-му 70% граждан должны пользоваться электронными госуслугами (из них 90% должно быть довольно качеством их предоставления, но это сейчас детали).

По данным Минкомсвязи, в текущем году удалось достигнуть уровня доли пользователей в 25%, однако при сохранении темпов развития показатель 70% через пять лет вряд ли будет достигнут. (Судя по продемонстрированному графику, нынешняя динамика приведет к доле менее 50%.)

Минкомсвязи данный тренд намерено переломить, для чего в ведомстве разработано несколько инициатив:

- упрощение регистрации на портале госуслуг (запрос мобильного телефона гражданина и отправка ему СМС с кодом активации учетной записи);
- электронная запись на прием в органы власти (очень важный опыт для граждан с точки зрения министерства);

- расширение способов взаимодействия граждан с органами власти (в частности, курьерская доставка результатов оказания услуги);

- доработка пользовательских интерфейсов в плане улучшения юзабилити.

Хватит ли этого для ускорения в полтора раза?..

Штрихи к портрету виртуализации

Алексей Воронин,
pcweek.ru/idea/blog

Недавно брал интервью у директора по ИТ одного банка. Поводом для разговора о современной ИТ-инфраструктуре стало строительство банком резервного ЦОДа с виртуальными серверами. Таким образом, речь шла о вполне реальном проекте использования технологии виртуализации в банковском бизнесе. В числе прочего банковский специалист сказал, что тормозящим фактором в плане использования виртуальных серверов были производители ПО, многие из которых “изначально не проектировали свои продукты для работы в виртуальной инфраструктуре и даже не проводили тестирования в ней”. И вот я, вспомнив об этом моменте на мероприятии SAS, решил провести эксперимент: произвести, так сказать, случайную выборку в плане интереса специалистов к технологиям виртуализации — как представителей ПО-вендоров, так и банков.

Сначала поинтересовался у одного представителя SAS — работают ли продукты компании на виртуальных серверах? Проводилось ли тестирование на них? И ответить тот не смог, сославшись на то, что не является техническим специалистом. Потом я обратился к представителю Сбербанка — очень толковому в техническом отношении человеку, выступавшему с подробным докладом по ИТ-инфраструктуре кредитной фабрики Сбербанка. Его я спросил, использует ли Сбербанк технологии виртуализации в ИТ-инфраструктуре. В ответ специалист пожал плечами и ответил в том смысле, что Сбербанк использует только проверенные временем технологии, ориентируясь при этом на эксплуатационные характеристики и приемлемую стоимость владения...

ASUS | **intel**
В ПОИСКАХ НЕВЕРОЯТНОГО

ASUS рекомендует Windows 8.



ASUS VivoBook

Трансформируйте свои ожидания с помощью самого популярного ноутбука с сенсорным экраном*

Удобство отзывчивого сенсорного экрана и плавная работа новой Windows 8, элегантность тонкого металлического корпуса и мощность процессора Intel® Core™ i7 сочетаются в ASUS VivoBook, рождая совершенно новые эмоции от взаимодействия с ноутбуком.

Откройте для себя высокотехнологичные трансформации на сайте www.asus.ru

* Согласно данным из отчетов Gfk и NPD за первый квартал 2013 года.

www.asus.ru
www.asusnb.ru

Всемирная гарантия 1 или 2 года
Горячая линия ASUS: 8 (495) 23-11-999, 8-800-100-2787

Реклама. Intel, логотип Intel, Intel Inside, Intel Core и Core Inside являются товарными знаками корпорации Intel на территории США и других стран.



ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НАМ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ:

V VK.COM/ASUS

f FACEBOOK.COM/ASUS.RU

T TWITTER.COM/ASUS_RUSSIA

Y YOUTUBE.COM/ASUSRU



Учредитель и издатель
ЗАО «СК ПРЕСС»

Издательский директор

Е. АДЛЕРОВ

Издатель группы ИТ

Н. ФЕДУЛОВ

Издатель

С. ДОЛЬНИКОВ

Директор по продажам

М. СИНИЛЬЩИКОВА

Генеральный директор

Л. ТЕПЛИЦКИЙ

Шеф-редактор группы ИТ

Р. ГЕРР

Редакция

Главный редактор

А. МАКСИМОВ

1-й заместитель главного редактора

И. ЛАПИНСКИЙ

Научные редакторы:

В. ВАСИЛЬЕВ,

Е. ГОРЕТКИНА, Л. ЛЕВИН,

О. ПАВЛОВА, С. СВИНАРЕВ,

П. ЧАЧИН

Обозреватели:

Д. ВОЕЙКОВ, А. ВОРОНИН,

С. ГОЛУБЕВ, С. БОБРОВСКИЙ,

А. КОЛЕСОВ

Специальный корреспондент:

В. МИТИН

Корреспонденты:

О. ЗВОНАРЕВА,

М. РАЗУМОВА, М. ФАТЕЕВА

PC Week Online:

А. ЛИВЕРОВСКИЙ

Тестовая лаборатория:

А. БАТЫРЬ

Ответственный секретарь:

Е. КАЧАЛОВА

Литературные редакторы:

Н. БОГОВЛЕНСКАЯ,

Т. НИКИТИНА, Т. ТОДЕР

Фотограф:

О. ЛЫСЕНКО

Художественный редактор:

Л. НИКОЛАЕВА

Группа компьютерной верстки:

С. АМОСОВ, А. МАНУЙЛОВ

Техническая поддержка:

К. ГУЩИН, С. РОГОНОВ

Корректор: И. МОРГУНОВСКАЯ

Тел./факс: (495) 974-2260

E-mail: editorial@pcweek.ru

Отдел рекламы

Руководитель отдела рекламы

С. ВАЙСЕРМАН

Тел./факс:

(495) 974-2260, 974-2263

E-mail: adv@pcweek.ru

Распространение

ЗАО «СК Пресс»

Отдел распространения, подписка

Тел.: +7(495) 974-2260

Факс: +7(495) 974-2263

E-mail: distribution@skpress.ru

Адрес: 109147, Москва,

ул. Марксистская, д. 34, к. 10,

3-й этаж, оф. 328

© СК Пресс, 2013

109147, Россия, Москва,

ул. Марксистская, д. 34, корп. 10,

PC WEEK/Russian Edition.

Еженедельник печатается по лицензионному соглашению с компанией

Ziff-Davis Publishing Inc.

Перепечатка материалов допускается только с разрешения редакции.

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

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

Газета зарегистрирована Комитетом РФ по печати 29 марта 1995 г.

Свидетельство о регистрации № 013458.

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

Тираж 35 000.

Цена свободная.

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

СМЭВ на пороге полного запуска: отчет Минкомсвязи

ДЕНИС ВОЕЙКОВ

Директор Департамента развития электронного правительства Минкомсвязи РФ Алексей Козырев 26 сентября дважды в течение дня доложил о текущей ситуации внедрения системы межведомственного электронного документооборота (СМЭВ) и о планах по ее доработке. Сначала его выступление прозвучало на расширенном заседании Временной комиссии Совета Федерации по развитию информационного общества, а затем на конференции "ИКТ в госсекторе: первые итоги перезагрузки".

ДОКУМЕНТООБОРОТ

По словам г-на Козырева, текущие цифры по количеству участников СМЭВ доказывают, что система развивается и функционирует. В 2011 г. к СМЭВ было подключено 53 участника, в 2012-м — 3379, в 2013-м по сделанному в августе прогнозу данный показатель достигнет 7158 участников.

Сейчас к СМЭВ подключены все 83 субъекта РФ, 71 федеральный орган исполнительной власти (ФОИВ), 1216 региональных органов власти, 5653 органа местного самоуправления. (Как заверяет чиновник, каждое такое подключение — это законченный мини-проект по интеграции информационных систем.) Запросы к федеральным органам власти от регионов в рамках функционирования СМЭВ также растут. В 2010—2011 гг. их было 0,4 млн., в 2012-м — 35,7 млн., в нынешнем году их по прогнозу будет 76,6 млн.

Количество запросов от ФОИВ (и иных организаций) к ФОИВ в этом году dorастет до 775 млн. (Рост по сравнению с прошлым годом более 60%.) И, по словам г-на Козырева, нужно понимать, что каждый такой запрос — это один "экономленный" поход гражданина к чиновникам.

Достаточно любопытным выглядит распределение межведомственных запросов по поставщикам информации. На долю пяти крупнейших поставщиков (Федеральное казначейство, Миграционную и Налоговую службы, Росреестр и МВД) приходится 81% соответствующей нагрузки на СМЭВ.

Если к этим пяти добавить еще полсотни самых активных поставщиков, то они закроют 99,9% "трафика" в рамках того объема функционала, который сейчас реально требуется. При этом всего в СМЭВ, по данным Минкомсвязи, зарегистрировано 450 сервисов, и это значит, что порядка 400 сервисов, на которые была потрачена масса усилий, приняты на себя исключительно мизерную полезную нагрузку — 1193 запроса за всю свою историю. Чиновник убежден: это еще раз доказывает тезис о том, что ценность, которую мы создаем, вкладывая одни и те же ресурсы, в разных случаях может оказаться различной. Нормативными документами предписывается переводить

в электронный вид все услуги, хотя "окупаются" они по-разному, и тратить несоизмеримые с результатом усилия никому не хочется. Выход из этой ситуации Минкомсвязи видит в поиске таких технологических решений, которые смогут снизить затраты на поддержание всей системы в актуальном состоянии.



Алексей Козырев: "На фоне ряда проектов мы увидели точки роста для СМЭВ, которые мы сейчас закладываем в план по ее доработкам"

Как сообщил г-н Козырев, на примере уже реализованных в СМЭВ проектов в Минкомсвязи поняли, что при оптимизации системы придется столкнуться с двумя категориями проблем. Первая — сложность введения в эксплуатацию новых и изменения существующих сервисов. Качество технической документации для разработки явно недостаточно. По одним и тем же методическим рекомендациям примерно одинаковые сервисы делаются по-разному, что приводит к технологической разнородности и высоким затратам при эксплуатации. Любое изменение форматов сервисов приводит к веерному отключению потребителей и необходимости создания на их стороне доработок для адаптации. При этом практически в любом изменении на стадии тестирования узким горлышком являются службы техподдержки ФОИВ.

Вторая категория проблем характеризуется жалобами от получателей сведений в СМЭВ на несоблюдение сроков взаимодействия, а зачастую и на непонятность содержания ответов. По словам г-на Козырева, это происходит из-за того, что некоторые информационные системы, подключенные к СМЭВ, не готовы к возрастающей нагрузке. При этом у чиновников нет технических средств для мониторинга соблюдения сроков реагирования на запросы, как нет и нормального механизма привлечения к ответственности за их срывы.

Чтобы решить эти проблемы, в Минкомсвязи сейчас разрабатывают проект по доработкам в СМЭВ, который сводится к нескольким основным направлениям: выработка единого формата взаимодействия, разработка эмуляторов сервисов для их безболезненного тестирования, мониторинг выполнения регламентных сроков предоставления данных, развитие системы мониторинга работоспособности сервисов с публикацией результатов в общем доступе, привязка запросов в СМЭВ к предоставлению конкретной услуги.

Samsung Galaxy Note 3 и Galaxy Gear: теперь в России

МАРИЯ РАЗУМОВА

25 сентября глава Samsung Mobile в России Алексей Дорофеев представил две ожидаемые новинки: Samsung Galaxy Note 3 и Samsung Galaxy Gear — и объявил о начале продаж этих устройств.

Впервые компания Samsung Electronics анонсировала последнее обновление линейки продуктов Galaxy Note на выставке IFA'2013 в Берлине в начале сентября. Новый смартфон с самым большим в индустрии объемом оперативной памяти (3 Гб) обладает увеличенным дисплеем Full HD Super AMOLED с диагональю 5,7 дюйма. По сравнению с предшественником, Galaxy Note 2, устройство стало тоньше и легче: 8,3 мм и 168 г соответственно. Заявленная емкость аккумулятора — 3200 мА·ч.

Новая модель обладает рядом улучшенных характеристик и функций. В числе уникальных дополнений Алексей Дорофеев назвал появившуюся для режима "Два



Алексей Дорофеев демонстрирует новинки

активных окна" возможность не просто работать в двух окнах одновременно, но и двигать их по экрану. Помимо всего прочего новый смартфон отличается особым дизайнерским решением: задняя панель гаджета стилизована под кожу.

В дополнение к Samsung Galaxy Note 3 компания выпустила "умные" часы Galaxy Gear. Это устройство расширяет возможности смартфона: оно уведомляет пользователя о входящих сообщениях, о звонках, электронных письмах и напоминаниях, позволяет принять или отклонить их. При помощи часов можно также делать фотографии, а при необходимости — найти смартфон.



В Samsung Galaxy Note 3 реализовано особое дизайнерское решение: его задняя панель стилизована под кожу

С 25 сентября Samsung Galaxy Note 3 с объемом памяти 32 Гб и дополнительным разъемом для карт памяти microSD стал доступен российским потребителям. Рекомендованная розничная цена — 34 990 руб., однако аппараты можно будет приобрести по специальной цене во всех салонах связи "МегаФон". О партнерском соглашении Samsung и "МегаФон" объявила коммерческий дирек-

тор московского офиса телекоммуникационной компании Наталья Спицына. Так, Samsung Galaxy Note 3, работающий только с SIM-картами "МегаФона" (и соответственно только в сети этого оператора), будет продаваться по 21 990 руб.

В компании Samsung пообещали, что Galaxy Gear в России появятся в продаже в начале октября. Стоимость гаджета — 14 990 руб.

"Битрикс24" ...

ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1
сервиса. С тех пор система, использующая единый внутренний механизм, предлагается в двух форматах — как облачный сервис и как коробочный продукт.

Что касается новшества в решении, представленном сейчас, то среди них нужно отметить появление полнофункциональной мобильной CRM-системы (работа через смартфоны), возможность редактирования документов онлайн, улучшенный функционал для учета задач и организации видеоконференций. Кроме того, пользователи теперь могут расширять фун-

кционал системы за счет приложений независимых разработчиков через онлайн-магазин. По мнению Сергея Рыжикова, интеграция с Google Docs и MS Office Web Apps позволяет экономить на приобретении популярных офисных программ до 10 тыс. руб. на одно рабочее место. При этом все пользователи портала смогут бесплатно создавать новые документы, просматривать и редактировать их, сохранять в облачном хранилище "Битрикс24. Диск" или скачивать на локальный компьютер, по оценкам "1С-Битрикс", этих возможностей работы с документами достаточно для 90% сотрудников, работающих с офисными программами.



NIAGARA
Российские Суперкомпьютеры



Самые передовые вычислительные решения

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

www.niagara.ru

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

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

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

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

“Социальный бизнес” ищет свое место в России

АНДРЕЙ КОЛЕСОВ

Отметив в прошлом году свое пятнадцатилетие, российская ежегодная конференция, известная до того момента под названием IBM Lotus Forum, сменила имя: в нынешнем сентябре она прошла под названием IBM Social Business Forum (форум по проблемам “социального бизнеса”). Правда, в русском переводе организаторы решили сохранить старую формулировку целевой задачи мероприятия — “Современные пути повышения эффективности коллективной работы”. В такой замене “высокок” скептики поначалу увидели простой маркетинговый ход, но уже первые презентации показали, что речь идет о серьезных изменениях содержательных аспектов конференции.

Рассказывая о глобальных изменениях в ИТ-мире, непреходящий главный спикер этого мероприятия последних лет директор по технологиям IBM Social Business & Collaboration EMEA Уффе Сорренсен отметил, что мы сейчас переживаем смену эпох развития ИТ, которая характеризуется переходом от “программируемых” систем к “интеллектуальным”. Более конкретно это выражается в коррекции модели использования ИТ: в смене ориентации с процессов на данные, в переходе при обработке данных от фиксированных их объемов к неограниченным, в решении проблем масштабирования за счет более эффективного использова-

ния внутренних ресурсов (а не простого наращивания мощностей), а также в переходе от ручного управления системами к автоматизированным методам. С точки зрения поддержки коллективной работы мы также видим принципиальную смену парадигмы, суть которой заключается в качественном ином позиционировании “человеческого капитала” компаний: если раньше сотрудники рассматривались как исполнители принятых “наверху” решений, то сейчас они становятся активными участниками выработки стратегии и тактики развития организации. Собственно, именно в этом и заключается одна из основных идей самой модели “социального бизнеса”.

Что же касается конкретных технологических направлений поддержки этой концепции, то они были вынесены в подзаголовок конференции: социализация взаимодействия, коллективные инновации и мобильность. К этому же списку нужно, конечно, добавить облачные модели применения ИТ, которые, как отметил Уффе Сорренсен, предоставляют бизнесу шанс для “изменений в игровом стиле” (game-changing).

В целом семейство социального ПО IBM сегодня состоит из двух частей — платформы и решения. В состав первой входят компоненты сетевого взаимодействия (IBM Connections, IBM Notes & Domino, IBM Sametime), аналитики (IBM Social Analytics Suite), управления контентом (IBM Enterprise Content Ma-

agement) и интеграции (IBM Websphere Portal, IBM Web Content Manager). Социальные решения, в свою очередь, состоят из групп Smart Workforce (пакеты IBM Employee Experience Suite и Kenexa Talent Management Suite) и Smarter Commerce (IBM Customer Experience Suite).

Все эти системы можно использовать как в локальном, так и в облачном вариантах (и в гибридном тоже), при этом IBM предлагает для развертывания и собственный облачный сервис IBM SmartCloud for Social Business, применение которого, как считают в корпорации, особенно эффективно в тех случаях, когда время сотрудника перестает четко делиться на работу и отпуск, будние дни и выходные, рабочее время и досуг, присутствие в офисе и ужин в ресторане, на день и ночь... Последняя версия этой платформы включает большой спектр новшеств по всем основным аспектам ее применения (облачность, мобильность, социальность, консьюмеризация). Однако, наверное, наибольшее внимание участников мероприятия привлек впервые публично представленный в России обновленный вариант популярной системы IBM Notes and Domino 9 Social Edition, в составе которой появились многие дополнительные возможности по поддержке социально-мобильных методов взаимодействия. Стоит также отметить состоявшийся незадолго до московской конференции выпуск нового продукта IBM Sametime 9.

Серьезным усилением социальной составляющей программного направления IBM стало приобретение (за 1,3 млрд. долл.) в августе прошлого года компании Kenexa, специализирующейся в области консалтинга по “разумному управлению персоналом” и разработке соответствующих программных средств. Комплекс этих услуг и ПО был впервые представлен на нынешней московской конференции, это сделал директор по решениям IBM для разумного управления персоналом Глен Дитрих, который охарактеризовал средства Kenexa как важное

расширение “социального” портфеля IBM для повышения эффективности управления кадрами: найма сотрудников, оценки их потенциала и развития талантов. С помощью данного ПО компании могут решать такие задачи, как подбор претендентов на новые вакансии, выявление лидеров в коллективе, обеспечение обратной связи между сотрудниками и руководством и многие другие важные задачи управления кадрами. По словам г-на Дитриха, эти продукты уже

используют представители международных компаний, но как раз сейчас IBM начинает их активное продвижение в России. Он сообщил, что в текущем году корпорация в три раза увеличила инвестиции в расширение этого направления в быстроразвивающихся странах, в том числе и в нашей. Идет работа и над развитием ПО — так, в частности, уже до конца этого года появится средство Smarter HR Analytics (аналитика для принятия решений отделом кадров), а затем будет представлен модуль Experience of the New Hire, который должен помочь новым сотрудникам входить в курс дела компании, быстрее знакомиться с требованиями руководства и со своими коллегами.



Уффе Сорренсен: “Социальный бизнес — это новая парадигма организации работы компании с опорой на интеллектуальный потенциал всех ее сотрудников”



Глен Дитрих: “Kenexa — разумное управление персоналом, новый этап в развитии решений для коллективной работы”

Huawei представила в России новейший массив серии Dorado

ЛЕВ ЛЕВИН

Крупнейший китайский поставщик телекоммуникационного оборудования Huawei Technologies занимается производством систем хранения данных (СХД) уже пять лет (сначала в альянсе с корпорацией Symantec, одним

из ведущих разработчиков ПО для хранения данных) и за это время не только занял третье место на рынке дисковых систем у себя на родине, но и активно работает на мировом рынке СХД. По оценкам Gartner, в первом квартале нынешнего года на долю Huawei приходился один процент от поставок внешних дисковых массивов,

и недавно это аналитическое агентство включило компанию в свой очередной отчет “Магический квадрат” о состоянии рынка дисковых СХД (правда, пока только в категорию “Нишевые игроки”).

Линейка СХД OceanStor, выпускаемых Huawei, состоит из масштабируемой до объема свыше 3 Пб системы корпоративного класса HSV8xT, системы среднего класса S6800T, массива начального уровня S2200T, системы для унифицированного хранения T Series, NAS-системы N8500, горизонтально-масштабируемой системы UDS, дисковой “приставкой” резервного копирования HDP3500E, виртуализированных систем VIS6000/6600T, виртуальной ленточной библиотеки VTL6900 и серии массивов Dorado, цели-

ком построенных на твердотельных накопителях, новейший из которых OceanStor Dorado 2100 G2 был представлен в Москве 19 сентября на партнерской конференции компании (Huawei для своих СХД поставляет ПО управления хранением OceanStor InfoControl и распределенную файловую систему OceanStor CSS, а также является производителем стоечных и лезвийных серверов стандартной архитектуры).

Как рассказал в своей презентации менеджер по продуктам и решениям московского офиса Huawei Владимир Свиначенко, выполненный в двухдюймовом форм-факторе Dorado 2100 G2 построен из стандартных компонентов и использует архитектуру двух контроллеров на базе серверов x86 с большим объемом оперативной памяти, объединенных в отказоустойчивый кластер active — active с балансировкой нагрузки. Система обеспечивает производительность ввода-вывода до 600 тыс. IOPS, что, как утверждает Huawei, эквивалентно пропускной способности подсистемы ввода-вывода традиционного массива корпоративного класса с 1500 скоростными жесткими дисками (15 тыс. об/мин), и задержку доступа к данным не более 500 мкс. При использовании твердотельных дисков SLC ее максимальная полезная емкость равна 10 Тб, а при поставке системы с более дешевыми дисками eMLC — 20 Тб. Емкость системы можно увеличить до 40 Тб, под-

ключив к ней по шестигигабитному SAS до трех внешних дисковых полок. Dorado 2100 G2 может подключаться к сети хранения по Fibre Channel 8 Гбит/с, iSCSI 10 Гбит/с или InfiniBand QDR 40 Гбит/с; она способна обслуживать до 512 хостов и поддерживает RAID уровней 0, 5 и 10, а также технологию динамического расширения емкости thin provisioning. Для защиты от аппаратных сбоев в этом продукте Huawei помимо кластеризации контроллеров применяется резервирование основных компонентов (дисков, блоков питания и вентиляторов) с возможностью их горячей замены, а также специальные механизмы для уменьшения износа ячеек твердотельных дисков и мониторинга их состояния.

Производитель позиционирует OceanStor Dorado 2100 G2 как высокопроизводительную СХД для обслуживания критически важных для бизнеса приложений OLTP/OLAP, использующих большие базы данных, например систем ERP, BI и CRM, а также для внедрения инфраструктуры виртуальных десктопов и суперкомпьютерных вычислений.

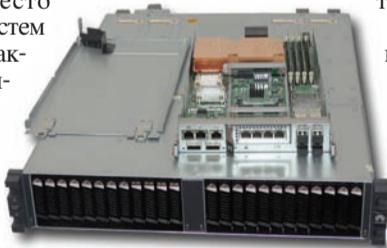
В качестве основных конкурентов Dorado 2100 G2 г-н Свиначенко рассматривает твердотельные массивы производства фирм Texas Memory System (TMS), которую недавно приобрела IBM, и Voltaire, чьи продукты одно время поставляла под своей торговой маркой Hewlett-Packard. Он считает, что продукт его компа-

нии удобнее в обслуживании, поскольку в отличие от IBM TMS и Voltaire твердотельные накопители в нем выполнены в форм-факторе стандартных 2,5-дюймовых дисков, а не PCI-карт, поэтому при необходимости их легко можно извлечь из массива и заменить в горячем режиме. Кроме того, конкуренты поддерживают RAID только пятого уровня и уступают Dorado 2100 G2 по пропускной способности, хотя время задержки у них меньше (впрочем, по мнению менеджера Huawei, при обслуживании баз данных задержка в 500 мкс не будет серьезно тормозить работу приложений OLTP/OLAP). Наконец, еще одним преимуществом Dorado 2100 G2 г-н Свиначенко считает использование в этой системе твердотельных дисков собственного производства Huawei. Стоит отметить, что китайская компания выпускает твердотельную память также и в форм-факторе плат PCI Express, и на партнерской конференции она представила полноразмерную плату Tescal ES3000 на базе памяти MLC емкостью от 800 Гб до 2,4 Тб, которая совместима с любыми серверами стандартной архитектуры и существенно повышает пропускную способность подсистемы ввода-вывода. Как утверждается в спецификации этого продукта, он обеспечивает пропускную способность до 700 тыс. IOPS при выборочном чтении блоков по 4 Кб и снижение задержек до 8 мкс.

Плата Tescal ES3000 для серверов стандартной архитектуры

Оценки Gartner, в первом квартале нынешнего года на долю Huawei приходился один процент от поставок внешних дисковых массивов,

и недавно это аналитическое агентство включило компанию в свой очередной отчет “Магический квадрат” о состоянии рынка дисковых СХД (правда, пока только в категорию “Нишевые игроки”).



OceanStor Dorado 2100 G2



Плата Tescal ES3000 для серверов стандартной архитектуры

Новинка АБВУУ позволяет редактировать PDF-файлы

ВЛАДИМИР МИТИН

Список решений, повышающих производительность труда практически всех, кто так или иначе вовлечен в персональный или корпоративный электронный документооборот, пополнился продуктом ABBYY PDF Transformer+, работающим на ПК с ОС Windows XP и выше. Он является новым членом семейства ABBYY PDF Transformer, но радикально отличается от своих предшественников Transformer 1.0 (2004 г.), Transformer 2.0 (2006 г.) и Transformer 3.0 (2009 г.) тем, что не только переводит файлы PDF (Portable Document Format) в редактируемые форматы, но и содержит множество удобных инструментов для работы с текстом, изображениями и таблицами в самом PDF-документе. При этом обрабатываемый PDF-файл может быть как однослойным (то есть содержать только изображение), так и многослойным (иметь под изображением текстовый слой).

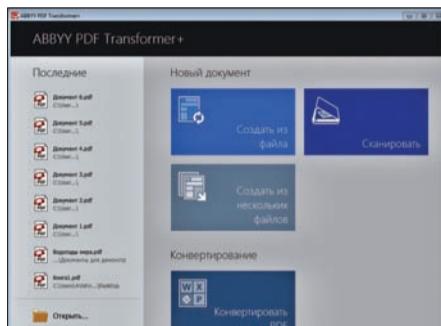
В частности, данная программа позволяет легко внести исправления в присланный в PDF-формате договор или отчет, удалить из него конфиденциальную информацию и быстро согласовать документ, вставив в него комментарии. С помощью ABBYY PDF Transformer+ можно заполнить отсканированную анкету, преобразовать таблицы из PDF-отчета в формат Excel, собрать отсканированные материалы в

единый PDF-файл и выполнить множество других операций.

“Перед разработкой обновленной версии программы мы провели исследование приблизительно среди 1500 пользователей наших продуктов, которые работают с PDF-файлами, чтобы выяснить, какие инструменты им будут полезны, — рассказал генеральный директор “ABBYY России” Григорий Липич. — При этом оказалось, что 80% респондентов имеют дело с PDF-файлами как минимум раз в неделю, 75% конвертируют PDF-файлы в редактируемые форматы для внесения изменений, 65% сталкиваются с необходимостью оставлять комментарии прямо в PDF-документе, 60% копируют текст или изображения из PDF-документов, 25% периодически сталкиваются с необходимостью защиты документов, 10% имеют потребность в конвертировании PDF в форматы электронных книг, а также в форматы OpenOffice.org”.

Рассмотрим некоторые возможности продукта ABBYY PDF Transformer+. Главное окно программы позволяет быстро открыть уже созданный PDF-документ, а также создать новый PDF-файл из одного или нескольких текстовых или графических файлов других форматов. При этом возможно создание нового PDF-файла “с нуля” путем сканирования печатных материалов. В режиме редактирования в PDF-файле можно исправить опечатки и ошибки,

добавить или удалить текстовый блок либо изображение, выделить, подчеркнуть или зачеркнуть текст. При необходимости можно также добавить, удалить или поменять местами страницы и создать из выбранных страниц новый документ.



Главное меню программы ABBYY PDF Transformer+

При согласовании PDF-документа пользователь может добавлять комментарии и оставлять пометки в любом месте PDF-файла. При этом все пометки выносятся на отдельную панель, где удобно отвечать на замечания или присваивать статус той или иной дискуссии либо мнению — например, “Принято”, “Отклонено”.

Посредством ABBYY PDF Transformer+ пользователь может удалить конфиденциальную информацию из PDF-документа. При этом программа убирает ее из всех слоев документа, заменяя выделенную часть текста полосой выбранного пользователем цвета.

При открытии однослойных PDF-файлов программа автоматически добавляет к ним текстовый слой, позволяя

копировать содержимое и вести по нему поиск на 189 языках, включая любые их комбинации.

ABBYY PDF Transformer+ позволяет преобразовывать PDF-файлы в Microsoft Word, Excel, PowerPoint, HTML, OpenOffice (ODT) и другие форматы, причём исходная структура и форматирование документа сохраняются. Программа поддерживает также форматы электронных книг ePub и .fb2, поэтому с её помощью пользователи смогут создавать из PDF-документов любительские электронные книги для чтения на планшетах и других портативных устройствах.

А ещё ABBYY PDF Transformer+ предлагает широкий набор функций для защиты PDF-документов от несанкционированного доступа и изменений. Достаточно поставить пароль на документ, чтобы другой пользователь не мог отредактировать, открыть и даже распечатать его. Также в программе имеется возможность при сохранении файла добавлять цифровую подпись — ещё одну степень защиты, которая позволяет определить, что документ не был изменен после его подписания.

ABBYY PDF Transformer+ можно будет приобрести в виде коробочной версии и версии для скачивания. Для корпоративных пользователей созданы пакеты “неименных” (на три или на пять пользователей) и “именных” (на 11—20, 21—50, 51—100, 101 и более пользователей) лицензий. Рекомендованная стоимость коробочной версии продукта составляет 2490 руб., версии для скачивания — 2240 руб. Стоимость корпоративных лицензий — от 1955 руб. за рабочее место.

ИБП Eaton 93PM
 Достижение новых высот
КПД до 97%
 в режиме двойного преобразования

Все, что важно для Вас - важно для нас

Выше уровень эффективности и масштабируемости

Ниже общая стоимость владения

ИБП Eaton 93PM задает новые стандарты производительности систем электропитания центров обработки данных.

Непревзойденное сочетание высочайшего в индустрии КПД до 97% в режиме двойного преобразования и 99% в высокоэффективном режиме работы, масштабируемой архитектуры и компактного дизайна обеспечивает снижение общей стоимости владения.

www.eaton.ru/93PM

EATON
 Powering Business Worldwide

Защита от утечек — с помощью DLP-систем и без них

На пленарном заседании состоялась в Москве конференция DLP-Russia '2013 интересы общества заказчиков представлял начальник отдела эксплуатации средств защиты информации компании "Северсталь" Алексей Волков — он оказался единственным выступающим из этой категории участников в основной части конференции.

После выступления Алексей Волков ответил на вопросы научного редактора еженедельника PC Week/RE Валерия Васильева, касающиеся практикуемых в российских компаниях подходов к обеспечению защиты корпоративных данных от утечек и роли в этом процессе промышленных DLP-систем.

PC Week: Нужна ли корпоративным ИБ-службам защита информации от утечек?

АЛЕКСЕЙ ВОЛКОВ: Безусловно нужна, хотя бы потому, что сегодня количество предотвращенных утечек данных входит в число показателей эффективности деятельности большинства корпоративных ИБ-служб.

PC Week: Но ведь утечка — это чистый ИБ-риск, который для бизнеса должен трансформироваться в бизнес-риски. Разве может бизнес-руководство компании довольствоваться только таким показателем, как количество предотвращенных утечек?

А. В.: Здесь мы вторгаемся в область общего предназначения корпоративной ИБ. Если бизнес-руководство компании не понимает специфику функций службы ИБ, с ним проще разговаривать на языке, им уже усвоенном, например, общаться в терминах безопасности экономической, физической, финансовой...

Сегодня службы физической, экономической, финансовой (и т. д.) безопасности не могут обходиться без информационных технологий. И как только выполнение ими их прямых служебных обязанностей осложняется аспектами использования ИТ (например, в хищениях продукции со склада оказывается задействован функционал ERP-системы), именно эти службы выступают инициаторами внедрения специализированных ИТ- и ИБ-инструментов, которые могут им помочь и дальше эффективно выполнять свою работу. Поэтому пересчетом количества предотвращенных утечек данных в предотвращенные прямые и косвенные бизнес-убытки занимаются те корпоративные службы, которые в свое время выступили драйвером развертывания системы предотвращения утечек.

Нужно отметить, что далеко не всякая информация, обрабатываемая в компании, может быть оценена в деньгах, даже приблизительно. Категоризация данных, оценка их стоимости — предмет для широкого (и непростого) внутрикорпоративного обсуждения.

В компании, где я работаю, основные бизнес-риски связаны с потерями вследствие мошенничества с материальными активами, зачастую сопровождаемого утечками данных. Пересчитать их в украденные или недополученные рубли бывает несложно.

Если руководство воспринимает утечки информации как угрозу для бизнеса (что для российских компаний уже не редкость), развертывание специализированной системы предотвращения утечек данных (DLP) может заметно помочь ИБ-службе обосновывать свою полезность на регулярной основе.

PC Week: Решают ли задачи защиты информации от утечек современные DLP-системы?

А. В.: На этот вопрос, на мой взгляд, нет однозначного ответа. Утечки столь разнообразны по своей природе — по используемым технологиям, по должностному положению тех, кто виновен в инциденте,



Алексей Волков

по их намерению в отношении использования последствий утечки и утекших данных... К тому же и сами технические решения, которые их разработчики позиционируют на рынке как DLP, очень сильно различаются по своим возможностям, и количество этих продуктов велико. Я, например, имею представление далеко не обо всех разработках, позиционируемых на рынке в качестве DLP-систем.

Если же говорить о тех DLP-системах, которые мне хорошо известны, то их эффективность зависит от того, насколько тесно они интегрированы с бизнес-процессами заказчика. Ведь система DLP — это только инструмент, как и все прочие ИТ- и ИБ-системы. Если у заказчика не категоризированы данные, плохо описаны ИБ-процедуры, не регламентированы действия по ИБ-инцидентам и т. д., то какой бы мощной ни была DLP-система, работать она не будет.

PC Week: Ну а если все те требования, которые вы перечислили (и имели в виду), корпоративным безопасником выполнены, можно ли в борьбе с утечками обойтись какими-то иными ИБ-средствами, кроме специально предназначенной для этого DLP-системы?

А. В.: Я считаю, что к помощи специализированной системы защиты от утечек следует прибегать только тогда, когда других вариантов для этого нет.

PC Week: Значит, все-таки в каких-то случаях DLP-система и не нужна. Можно как-то определить условия, позволяющие обойтись без нее?

А. В.: Сначала нужно определиться с тем, что в компании будет считаться утечкой. Часто утечкой считают выход информации определенной категории за пределы доверенной зоны. Возможность организовать процессы таким образом, что вся информация будет находиться только там, где ей предписано, есть всегда. Все зависит от безопасника — от того, насколько эффективны общие меры и средства обеспечения корпоративной ИБ.

Разработчики DLP-систем, например, утверждают, что их продукты эффективны в борьбе против утечек, связанных с невнимательностью, халатностью персонала по отношению к установленным ИБ-правилам, а также с избыточной строгостью самих этих правил. Но я считаю, что самыми лучшими мерами борьбы с этими причинами утечек является регулярное обучение персонала, оптимизация ИБ-требований к пользователям в целях исключения избыточных и — опять же через обучение — убеждение сотрудников в том, что ослабление некоторых жестких ИБ-требований может привести к тягелым последствиям для компании.

Если руководитель ИБ-службы не рачителен, если ему лень организовать ИБ-обучение персонала и гармонизировать ИБ-требования, то внедрение DLP-

системы может его выручить, но только в одном — в наличии "средства влияния" на сотрудников. И это самый худший вариант использования DLP.

PC Week: Реально ли сегодня защитить от утечек неструктурированные данные — статические изображения, видео и аудио (сегодня совокупность такой информации часто называют большими данными), которые преобладают в корпоративном трафике?

А. В.: Систем и внешних сервисов, которые позволяют сотрудникам работать с такими данными, сегодня много. Теоретически, внедрить в корпоративную среду, минуя ИТ- и ИБ-службы, можно любой из них, запустив на рабочем месте соответствующее клиентское программное приложение. Самым эффективным средством борьбы с ними я считаю системы предотвращения вторжений нового поколения — они в состоянии выявлять сигнатуры, характерные для подобных сервисов, и блокировать их.

PC Week: А как быть, если источником неструктурированных данных становятся системы, внедренные по распоряжению руководства, такие как видеоконференцсвязь, например?

А. В.: Для корпоративного безопасника это самая плохая ситуация. Если внедрение подобных систем инициировано сверху, он может действовать двумя путями. Первый — обратиться к руководству с официальным уведомлением о невозможности полноценного ИБ-контроля подобных систем. Это будет означать снятие с себя ответственности за вероятные ИБ-инциденты, связанные с их эксплуатацией.

И второй путь — найти подходящие инструменты контроля, в том числе и среди DLP-разработок. Однако практика показывает, что DLP-системы не в состоянии контролировать такой трафик, потому что вендоры не успевают разрабатывать необходимый для этого функционал в своих DLP-продуктах. В результате в корпоративном трафике создается огромная дыра, напроочь лишаящая использование DLP-системы всякого смысла.

Подводя итог, могу сказать, что оперирование неструктурированными данными образует брешу в корпоративной ИБ, закрыть которые можно лишь отчасти и другими методами. Мне известны примеры, когда для борьбы со злостным инсайдом компании используют полиграфы.

PC Week: Какие принципиальные сложности вы видите в защите информации от утечек при переходе на облачно-сервисную модель использования ИТ?

А. В.: Если компания решит перейти к облачно-сервисной модели, например в использовании электронной почты, она должна быть готова к тому, что провайдер вряд ли согласится на интеграцию в свою ИТ-инфраструктуру средств защиты от утечек, развернутых на стороне клиента. Но он постарается выполнить требования клиента к защите от утечек своими средствами и убедить его в том, что делает это в полном соответствии с этими требованиями.

Далеко не каждый клиент сегодня сумеет сформулировать требования к защите от утечек данных для случая облачно-сервисной модели использования электронной почты, а если и сумеет, то выполнение этих требований может поставить провайдера перед необходимостью разработки дополнительных ИБ-систем, что увеличит стоимость услуги (при условии, что провайдер все-таки согласится на доработку).

Решение в этой непростой ситуации должен принимать бизнес: что для него важнее — утечки данных по электронной почте или экономия расходов в результате перехода на электронную почту как

облачный сервис. Если бизнес сильно связан на электронную почту, я рекомендовал бы оставить ее обеспечение внутри компании. В противном случае резонно воспользоваться облачной услугой.

Вообще, проблемы защиты от утечек можно решить и при переходе к облачным услугам. Однако при этом важно исходить из специфики бизнес-процессов. Далеко не каждый из них нужно передавать в облако. Но если это все-таки делается, компания должна осознанно принять новые связанные с этим риски. Задача безопасника выявить эти риски и донести до руководства компании. А согласится с новыми рисками бизнес или нет — вопрос уже следующий.

И потом, нужно учитывать, что передача контроля ИТ-сервиса в облако лишает ИБ-службу некоторых традиционных обязанностей, что понижает ее значимость и статус в компании.

Конечно, у ИБ-службы появятся новые обязанности — контролировать не персонал предприятия, а провайдера, что потребует иной квалификации и новых навыков от ИБ-специалистов начиная с ИБ-руководителя, нужен будет иной штатный состав ИБ-службы. Не всякий руководитель на это пойдет.

PC Week: Что нужно сделать в компании, чтобы использование DLP-систем (в нынешнем их исполнении) было легитимным?

А. В.: Практика показывает, что сегодня российские компании нашли способы использовать DLP-системы, не нарушая прав сотрудников. Но поскольку законодательная база меняется в соответствии с реалиями жизни, могут возникнуть прецеденты, которые потребуют что-то поменять в условиях применения DLP-систем, с тем чтобы оно пришло в соответствие с новыми законодательными требованиями.

PC Week: А можно ли "рядовой" персонал сделать сторонником внедрения в компании DLP-системы?

А. В.: Нет, сторонниками их не сделать. Но ИБ-служба обязана организовать процесс использования DLP таким образом (через обучение, мотивацию), чтобы персонал сознательно относился к тому, что все его действия, совершаемые в информационных системах, контролируются.

PC Week: Компании весьма настороженно относятся к функционированию DLP-систем в режиме предотвращения утечек, предпочитая режим обнаружения. Компенсируется ли это возможностью использовать данные DLP на стадии расследования инцидентов, связанных с утечкой информации, в том числе и в судебных разбирательствах?

А. В.: Очень трудно настроить DLP-систему на работу в режиме предотвращения утечек, особенно если компания большая, например, как наша. Это возможно разве что в отношении документов с хорошо известной жесткой структурой. Подавляющая же часть корпоративных данных к такому не относится. Поэтому так важен функционал DLP-систем, нацеленный на поддержку расследования ИБ-инцидентов. Несмотря на недостаточную готовность следственно-судебной практики нашей страны, этот функционал становится все актуальнее не только для внутренних, но и для судебных разбирательств корпоративных ИБ-инцидентов.

PC Week: Внедрена ли DLP-система в "Северстали"?

А. В.: Неусыпно следящей за всеми без исключения DLP-системы, построенной по принципу "большого брата", у нас нет — специфика бизнеса не требует ее наличия. Но там, где необходимо, мы используем отдельные функциональные DLP-элементы.

PC Week: Благодарю за беседу.

Ubuntu 13.10: знакомство с "Дерзкой Саламандрой"

СЕРГЕЙ ГОЛУБЕВ

Согласно официальному расписанию финальный релиз Ubuntu 13.10 выйдет 17 октября. Однако чтобы познакомиться с основными новшествами системы, вовсе не обязательно ждать этой даты. Финальная бета-версия дистрибутива была опубликована 26 сентября, и за оставшиеся три недели вряд ли что-то радикально изменится — разве что будут исправлены какие-то наиболее значимые ошибки, но не более того.

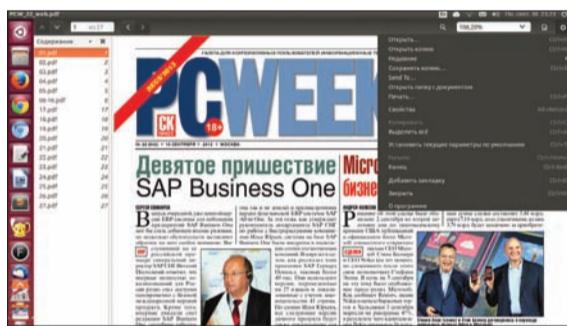


Увеличение миниатюры при переключении приложений

Таким образом, начать знакомство с системой можно уже сегодня. Ниже будут рассмотрены самые заметные новшества Ubuntu 13.10 Saucy Salamander.

Поддержка сервера Mir

Ubuntu 13.10 — первый дистрибутив, в котором дисплейный сервер Mir используется по умолчанию. Правда, для обеспечения запуска приложений он пока



Программа просмотра PDF-файлов

работает через "прослойку" XMir. Несмотря на то что разработчики заявили о незначительной потере производительности, она всё-таки ощутима — в частности, курсор на тестовой машине начал двигаться небольшими рывками.

Помимо этого XMir имеет определённые ограничения по совместимости с драйверами видеоадаптеров: поддерживаются только их свободные версии. Применение проприетарных модулей автоматически влечёт за собой включение традиционного X.Org.



Удаление поискового плагина

Ошибки в работе Xmir послужили причиной пересмотра компанией Canonical своего решения использовать это приложение в качестве основной видеоподсистемы в Ubuntu 13.10 — сообщение об этом появилось в рассылке разработчиков буквально через несколько дней после выхода бета-версии. Желающие принять участие в тестировании должны установить его из репозитория.

Теперь выход следующей LTS-версии, запланированный на апрель будущего года, связан с определённой интригой. По замыслу разработчиков дистрибутив Ubuntu 13.10 должен был обеспечить масштабное тестирование новой графической системы. Теперь эти намерения фактически сорвались, и непонятно, будет ли использован XMir в Ubuntu 14.04.

Поиск Smart Scores

Благодаря Smart Scores главное меню Dash стало мощной поисковой системой, позволяющей находить требуемую информацию не только на локальном диске, но и в Интернете. Этот элемент должен был войти ещё в предыдущую версию дистрибутива, но разработчики не успели довести его до ума.

Принцип работы Smart Scores заключается в том, что любые поисковые запросы сначала обрабатываются на сервере Canonical и только потом направляются на сайты, которые лучше всего отвечают пользовательским задачам. Разработчики компании утверждают, что работа системы построена на самообучающихся алгоритмах, поэтому со временем количество бесполезных ответов будет сведено к минимуму.

По умолчанию все поисковые плагины активны, и их число весьма велико — я насчитал 70 штук. Однако заведомо ненужные пользователь может отключить самостоятельно.

Если называть вещи своими словами, то Smart Scores — это суперпоисковик, который переводит проблему пользовательской приватности в разряд бессмысленных. Если применение традиционных поисковых систем позволяет хотя бы сузить круг собираемой информации, оперируя различными сайтами для нахождения сведений различного типа, то "умный поиск" Ubuntu не оставляет никаких шансов даже на это.

Справедливости ради следует заметить, что пока Smart Scores — не конкурент традиционным поисковым машинам. Он ищет не информацию в бытовом понимании этого слова, а объекты, так или иначе связанные с поисковым запросом. То есть быстро получить ответ на конкретный вопрос при помощи этой системы вряд ли получится.

Разумеется, поиск в Интернете при помощи Smart Scores можно отключить в настройках системы. Хотя данный тезис лучше сформулировать более осторожно: пока можно.

Разумеется, поиск в Интернете при помощи Smart Scores можно отключить в настройках системы. Хотя данный тезис лучше сформулировать более осторожно: пока можно.

Хранилище Ubuntu One

В этой версии подключить систему к облачному хранилищу Ubuntu One можно уже на этапе инсталляции. Правда, пока в этом нет никакого особого смысла — ту же самую процедуру можно провести и потом, причём без какого-либо видимого ущерба. Тем не менее если предположить, что компании ничего не делают просто так, то появляется причина для упражнений в футурологии.

Не исключено, что в будущих версиях через сервис Ubuntu One будет реализован механизм кастомизации системы. Например, на сервере будут храниться какие-то сведения о предпочтениях конкретного пользователя, и от них будет зависеть перечень устанавливаемого ПО или оформление системы.

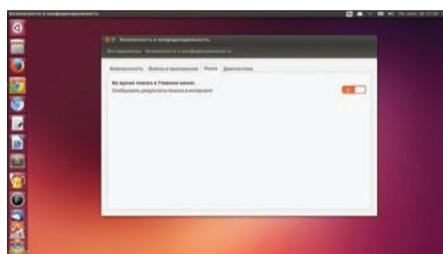
Элементы оформления

Традиционно повышенное внимание компания Canonical уделяет обоям рабочего стола. Ещё летом был объявлен соответствующий конкурс, и в новой версии пользователи ждут 18 новых фотографий. Но, разумеется, в качестве изображения по умолчанию по-прежнему используется некая фиолетовая абстракция.

Индикатор текущей раскладки стал более броским. Правда, раскрашивать его в цвета флагов дизайнеры не решились, но всё равно он теперь заметно выделяется на верхней панели.

Переключение раскладок

А вот само переключение раскладок значительно потеряло в удобстве. В представленной бета-версии пользователя лишили возможности назначить для этой цели произвольную клавишу, хотя инструкция в соответствующем



Запрет поиска в Интернете

окне говорит о противоположном. Возможно, имеет место досадная ошибка, которая в ближайшее время будет исправлена.

Резонно предположить, что метод переключения раскладок Unity унаследовала от GNOME 3, на котором она и основана. Однако разработчики GNOME уже вняли разумным доводам пользователей и решили не лишать их права выбора наиболее привычного им способа.

Переключение между запущенными приложениями

Некоторые косметические изменения коснулись способа переключения между



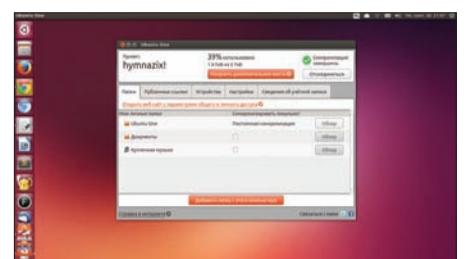
Поисковая система с расширенными возможностями

запущенными приложениями по комбинации Alt-Tab. Если удерживать клавишу Alt, то выбрать нужную программу можно при помощи курсора. А при нажатии на правую кнопку тачпада миниатюра выбранного окна увеличивается в несколько раз.

Таким образом, найти нужное окно становится значительно проще. Да и выглядит всё это весьма эффектно.

Firefox — браузер по умолчанию

Предложение выбрать Chromium в качестве браузера по умолчанию пока не принято. Хотя аргументация инициаторов была вполне разумной: в Ubuntu



Интерфейс управления облачным хранилищем Ubuntu One

сущности. Однако в настольной системе эту роль сейчас по-прежнему играет Firefox.

Довод противников перемен можно считать не менее резонным: Chromium слишком часто обновляется, и разработчикам Ubuntu будет непросто отслеживать все изменения в программе. Тем не менее вопрос не закрыт, и не исключено, что в ближайших версиях системы произойдёт смена браузера по умолчанию.

Хотя по большому счёту вопрос носит исключительно статусный характер. Из репозитариев были и будут доступны обе



Ранняя версия оболочки Unity8

программы, поэтому выбирать всё равно будет сам пользователь.

Прикладное ПО

Некоторые изменения затронули и включённое в систему прикладное ПО. В частности, улучшен интерфейс программ Evince Rhythmbox, GNOME Disks и Transmission. Правда, функционально всё осталось по-прежнему, разве что работать с ними стало немного удобнее.

Но есть и недостатки. К примеру, так и не решена проблема крайне неудобного способа отображения списка писем в программе Thunderbird при выборе вертикального вида разбивки окна — информация "втискивается" в одну строчку. К сожалению, исправлять эту оплошность не спешат ни разработчики Thunderbird,



Новый набор обоев рабочего стола

ни программисты из компаний, включающих решение в свои дистрибутивы.

Бонус — Unity8

Пользователям Ubuntu 13.10 предоставляется возможность познакомиться с оболочкой Unity8. В состав системы по умолчанию она не входит, поэтому для установки следует воспользоваться командой: `sudo apt-get install unity8 unity8-fake-env unity8-private`.

Оболочка запускается, как обычное приложение, командой `unity8`. Она пока очень сырая, о чём и предупреждает надпись в открывшемся окне. Впрочем, отслеживать ход работы с её помощью можно, а на большее пока и рассчитывать не следует.



Поиск при помощи Smart Scores

Phone будет использоваться браузер на том же самом движке, поэтому незачем плодить

Виртуализация в контексте развития ИТ-инфраструктуры стабильного банка

Банковский бизнес в плане применения ИТ традиционно один из самых высокотехнологичных — и в мире, и в России. СДМ-Банк входит в первую сотню российских банков по прибыльности, агентство Fitch Ratings в 2013 г. повысило его рейтинг с “B” до “B+” (стабильный). Банк располагает большой отделенческой сетью в Москве и филиальной — по стране, у него более двухсот банкоматов и более семисот терминалов самообслуживания, что позволяет предоставлять широкий набор услуг как юридическим, так и физическим лицам. Все это требует ИТ-инфраструктуры соответствующего уровня, постоянного внимания к ее развитию. В настоящее время в банке на финальной стадии находится проект построения виртуальной инфраструктуры на базе собственного резервного ЦОДа. Мы воспользовались данным проектом как поводом для разговора о том, что представляет собой ИТ-инфраструктура современного территориально-распределенного банка, предлагающего клиентам разнообразные услуги и продукты. **Олег Илюхин**, директор департамента информационных технологий СДМ-Банка, поделился с обозревателем PC Week/RE **Алексеем Ворониным** своим видением современных ИТ-подходов и решений в банковской сфере.

ИНТЕРВЬЮ



Олег Илюхин

PC Week: Какой была ИТ-инфраструктура СДМ-Банка вчера и что она представляет собой сегодня?

ОЛЕГ ИЛЮХИН: В прошлом, когда банк рос, открывал филиалы, в каждом из них была собственная инсталляция автоматизированной банковской системы (АБС), система “клиент — банк”. Мы потратили немало усилий, чтобы всё это сосредоточить в одном месте, и на сегодня нами создана централизованная ИТ-инфраструктура. В результате мы получили снижение затрат на управление ИТ (не надо в каждом филиале держать ИТ-команду), большую степень информационной безопасности (в том числе за счет большего профессионализма ИТ-специалистов головного офиса), возможность и гарантию предоставления клиентам единого продуктового ряда в масштабах всего банка (один раз настроили тарифы — и они действуют по всей отделенческой и филиальной сети). В головном офисе банка сосредоточены АБС для юридических и физических лиц (“Диасофт” и RBS соответственно), карточный процессинг (на основе OpenWay), решения для дистанционного банковского обслуживания (“клиент — банк” от BSS для юридических лиц, интернет-банк от “Степ Ап” и мобильный клиент Intergalve — для физических). В головном офисе работают две серверные площадки — основной и резервный ЦОДы (разнесенные в разные концы здания), скоро запустим третью — удаленный ЦОД. На резервных площадках зарезервированы все бизнес-критичные системы и связь с сетью банка.

PC Week: В связи с чем возникла потребность в удаленном ЦОДе?

О. И.: В первую очередь в связи с рисками расположения основного и резервного ЦОДов в одном здании (веерные отключения электричества, катастрофы). Дополнительный вероятный риск — возможные проблемы в связи с грядущей реконструкцией Волоколамского шоссе, где находится головной офис банка.

PC Week: Удаленный ЦОД — собственность банка, или банк арендует мощности чужого?

О. И.: Собственный.

PC Week: Почему был сделан выбор в пользу строительства собственного ЦОДа?

О. И.: Это решение продиктовано политикой информационной безопасности нашего банка. К тому же около двух лет назад, когда принималось решение о строительстве собственного удаленного ЦОДа, были выполнены соответствующие расчеты и оказалось, что уже за первые два-три года аренды мы переплатили бы ИТ-подрядчикам. Так что иметь собственный ЦОД на тот момент было даже дешевле, чем арендовать чужой.

PC Week: Расскажите о новом ЦОДе — как далеко удален от головного офиса, кто строил, в какой стадии сегодня находится работы по его запуску?

О. И.: ЦОД располагается в Москве в 20 км от головного офиса, строила его компания КРОК, наполнение оборудованием осуществляла компания Fujitsu. ЦОД уже построен, в нем установлено оборудование, которое частично уже запущено в эксплуатацию, поэтому некоторые критически важные для работы банка ИТ-системы зарезервированы. Полностью ЦОД будет запущен примерно через месяц.

PC Week: Почему выбор был остановлен на Fujitsu? Рассматривалось ли в качестве альтернативы оборудование других производителей?

О. И.: Конечно, рассматривалось. Мы получили предложения практически от всех ключевых игроков рынка. Fujitsu, во-первых, предоставила пятилетнюю гарантию на свое оборудование, что для банка важно — за сервис мы готовы платить (другие поставщики остановились на трех годах). Во-вторых, несмотря на бытующее на рынке мнение, будто оборудование Fujitsu дорогое, ценовую войну с конкурентами компания тоже выиграла. Кроме того, виртуальная ИТ-инфраструктура была спроектирована специалистами Fujitsu еще на этапе проведения тендера. Отправляясь на тендер, я уже понимал, какие сервисы и на каких серверах будут находиться, сколько под них будет отведено процессоров, памяти — по всем этим важным моментам уже сложилось представление. И, кстати говоря, сейчас, после окончания монтажа оборудования в новом ЦОДе и частичного его запуска, оказалось, что мы довольно точно попали с расчетами. Я не ожидал столь хорошего результата.

PC Week: Каков состав установленного в удаленном ЦОДе оборудования?

О. И.: Мы разместили 49 серверов головного офиса на одной стойке с восемью серверными лезвиями Fujitsu PУ ВХ900 S2, на которых развернуты 32 виртуальные машины; там же размещен один дисковый массив ЕТ DX440 S2.

PC Week: Как реализована связь между основным и удаленным ЦОДами?

О. И.: Мы проложили кабель с пропускной способностью 2 Гбит/с. На данный момент он не зарезервирован, этот вопрос мы будем решать в будущем.

PC Week: А как развивалась ИТ-инфраструктура в головном офисе?

О. И.: Впервые необходимость масштабной замены серверного оборудования перед банком возникла в 2005 г. На тот момент к порогу производительности подошли обе упомянутые мною АБС, к тому же в стадии внедрения находилось хранилище данных SAP BW. Именно тогда началось сотрудничество с компанией Fujitsu, у которой мы приобрели три комплекта серверов.

PC Week: За прошедшее время нагрузки на аппаратную часть наверняка серьезно выросли, справляются ли с ними серверы, приобретенные и установленные в 2007 г.?

О. И.: Серверы покупались “с запасом”, т. е. были укомплектованы процессорами, памятью, дисками не полностью, а настолько, насколько нам требовалось в тот период. Таким образом, банк оставил себе свободу маневра, чтобы по мере возрастания объемов бизнеса сотрудники ИТ-службы могли дооснащать серверы необходимыми агрегатами и банк мог продолжать нормальную работу. В итоге в прошлом году мы полностью “добили” сервер с АБС “Диасофт”, а в нынешнем заменили его на новый (тоже Fujitsu). Что касается АБС для физических лиц и хранилища SAP BW, то эти системы также приближаются к порогу производительности, поэтому аналогичные действия по замене серверов мы планируем на следующий год.

PC Week: Как вы оцениваете эффективность использования оборудования?

О. И.: Я считаю, что в современных условиях работа сервера в течение семи-восьми лет — это достойный показатель.

PC Week: Давайте поговорим о виртуальной составляющей ИТ-инфраструктуры банка. Когда появилось понимание реальной пользы виртуализации?

О. И.: Исторически мы жили в такой парадигме: под каждую новую задачу, ИТ-решение — новый сервер или даже несколько физических серверов. Если внедряем, например, систему “банк — клиент”, значит, нужен сервер для базы данных, несколько серверов под приложения и сервер для доступа клиентов. К этому надо добавить, что затормаживающим фактором в плане использования виртуальных серверов были еще и производители ПО, многие из которых изначально не проектировали свои продукты для работы в виртуальной инфраструктуре и даже не проводили тестирования в ней. По крайней мере, до недавнего времени никто об этом не задумывался. В итоге в банке накопилось очень большое количество оборудования. ЦОД в головном офисе забит оборудованием практически под завязку, и мы всерьез задумались о виртуализации. Удаленный резервный ЦОД, который мы сейчас готовим к запуску, по сути — “проба пера”. Когда мы проводили тендер по оборудованию, рассматривались два варианта резервирования — традиционным способом, т. е. с помощью физических серверов, и на базе виртуальной инфраструктуры. Был составлен список систем, которые необходимо зарезервировать, по каждой из них определены параметры качества (через какое время система должна заработать в случае катастрофы). В итоге

ге победил виртуальный вариант, потому что, во-первых, он оказался дешевле, а во-вторых, хотелось идти в ногу со временем. Сейчас мы эту “квартиру” обживаем.

PC Week: Какие платформы для виртуализации рассматривались и на чем в итоге остановились?

О. И.: Мы выбирали между платформами VMware и Microsoft. В итоге сделали выбор в пользу технологий VMware, которые намного больше устроили нас с точки зрения функциональности.

PC Week: Есть ли у банка планы двигаться дальше по пути виртуализации ИТ-инфраструктуры?

О. И.: Есть. Вкусив прелестей виртуализации, мы всерьез думаем о том, чтобы отказать от второго (резервного) ЦОДа в здании головного офиса — не сразу, конечно, а в течение нескольких лет. Ведь виртуализация дает возможность легко перекидывать сервисы из одного ЦОДа в другой, причем при минимальном участии ИТ-подразделения.

PC Week: С какими специфическими проблемами столкнулся банк при виртуализации серверов?

О. И.: Проблем, в которые бы мы “уперлись” и не могли решить, не было. Пожалуй, определенной ментальной проблемой для специалистов ИТ-подразделения стало создание резервных стэндов. По сложившейся в ИТ традиции основной и резервный стэнды должны быть одинаковыми. Это позволяет без дополнительных настроек и переключений перейти на резервную площадку, сократив тем самым время перехода. Теперь ситуация другая: основной стэнд — в традиционной ИТ-инфраструктуре, резервный — в виртуальной. В этом контексте в будущем могут возникнуть проблемы, но пока мы с ними не сталкивались.

PC Week: Каковы результаты проекта построения удаленной виртуальной площадки в экономическом плане?

О. И.: Экономия денег на серверном оборудовании, по нашим оценкам, составила 20%, экономия места в ЦОДе — порядка 60%.

PC Week: СДМ-Банк уже предоставляет своим клиентам дистанционный доступ к своим услугам на базе мобильных приложений. Но с ростом мобильной коммерции растет и заинтересованность мошенников в этом сегменте бизнеса. Как банк обеспечивает информационную безопасность мобильных услуг — технологически, организационно?

О. И.: Если говорить об обеспечении безопасности, подключиться к мобильному клиенту можно только через интернет-банк, пройдя соответствующую процедуру верификации. Интернет-банк у нас защищен в соответствии с лучшими практиками, мы полностью выполняем требования, которые ЦБ РФ выдвигает к банкам — операторам национальной платежной системы. В организационном плане, у нас утверждены лимиты операций, совершаемых при помощи мобильного банка (причем они более жесткие, чем для интернет-банка); существуют также ограничения по сумме одной операции, по сумме операций в день и в месяц. В технологическом плане мобильный банк защищен паролем, логином — это стандартный подход. Но ввод пароля требуется и для выполнения всех операций. Также стоит сказать, что из соображений безопасности нам приходится ограничивать функционал мобильных приложений, несмотря на требования бизнес-заказчика, который хочет, чтобы функциональность систем интернет-банка и мобильного банка была одинаковой.

PC Week: Как обеспечивается безопасность транзакций в рамках традиционных систем “банк — клиент”?

О. И.: Здесь следует сказать, что в силу нормативных требований несколько разными путями пошла безопасность в сегменте ДБО для юридических и физических лиц. Для юрлиц, как известно, требуется ▶

► сертифицированная криптозащита, для физических лиц такого требования нет. В системе ДБО для юридических лиц помимо создания криптоключей шифрования при помощи сертифицированной ФСБ системы “Крипто Про” мы используем генераторы одноразовых ключей, которыми клиент по желанию может дополнительно шифровать платежные поручения. В системе для удаленного обслуживания физических лиц помимо логина и пароля каждая операция подтверждается разовым паролем, отправляемым на телефон при помощи SMS, т. е. задействована классическая двухфакторная аутентификация.

PC Week: Юридические лица пользуются дополнительными ключами?

О. И.: Пользуются, но не все. Мы со своей стороны инструктируем каждого клиента, приходящего в банк, как работать безопасно, предоставляем возможность безопасной работы, но выбор в итоге делает он сам, используя либо подписи либо ключ на обычном носителе, либо e-token, либо ключ с генератором одноразовых паролей.

PC Week: Банк создал широкую сеть терминалов самообслуживания “Платформа” — более семисот в разных городах. Каким образом терминалы интегрированы в ИС банка?

О. И.: Терминалы интегрированы с обеими АБС. В систему “Диасофта” выгружаются практически все операции просто потому, что именно там ведется главная книга, выполняются все расчеты, а в систему RBS выгружаются, в частности, операции пополнения банковских карт. Кстати, с прошлого года клиентам через терминалы доступна инновационная услуга — инкассация выручки для юридических лиц с зачислением денежных средств на расчетный счет почти в режиме онлайн (задержка составляет не более двух часов).

PC Week: Сколько сотрудников работает в ИТ-департаменте банка над столь широким спектром проблем и задач? Практикует ли банк аутсорсинг?

О. И.: В настоящий момент наш штат — 37 человек. Если говорить о текущей деятельности, то на аутсорсинг практически ничего не передается. Время от времени возникает идея использовать аутсорсинг для решения некоторых задач, и каждый раз мы оцениваем ее экономическую целесообразность. В подавляющем большинстве случаев оказывается, что дешевле сделать работу своими силами. Если же говорить о проектной деятельности, то в этом случае внедрение практически всех ИТ-систем выполняется с помощью партнера.

PC Week: И в заключение — ваш прогноз на ближайшие год-два: какие проблемы и направления в плане развития ИТ-инфраструктуры банковского бизнеса будут самыми актуальными, потребуют наибольшего внимания со стороны ИТ-руководителя?

О. И.: Во-первых, это виртуализация серверов. Второе направление — виртуализация рабочих станций, что повысит информационную безопасность, а также снизит трудозатраты ИТ-подразделения на поддержку. Еще одна очень важная задача — повысить качество обеспечения непрерывности бизнеса. Сейчас внутреннее SLA, заключенное в нашем банке с бизнес-подразделением, в среднем предусматривает восстановление после аварии в течение часа. Однако при нынешних объемах бизнеса от ИТ-подразделения уже требуется более быстрая реакция, что предполагает в первую очередь исключение человеческого фактора. Если говорить о развитии банковских АБС, то на этом направлении перед нами стоит задача создания фронт-офиса операционного обслуживания.

PC Week: Спасибо за беседу.

QIWI модернизирует свою СХД

ЛЕВ ЛЕВИН

На форуме IBM по системам хранения Edge 2013, который прошел в Москве в конце сентября, был представлен недавний проект модернизации дисковых массивов в компании QIWI, предоставляющей сервисы моментальных платежей. Как рассказал

ИНФРАСТРУКТУРА

заместитель ИТ-директора QIWI Алексей Архипов, в течение нескольких лет в качестве СХД процессинговой системы сервисов использовался дисковый массив старшего класса IBM DS8000, однако к началу нынешнего года он устарел, и поэтому компания решила провести модернизацию своей инфраструктуры хранения данных. Сейчас платежная сеть QIWI включает более 100 тыс. терминалов оплаты, многие из которых работают в круглосуточном режиме, и каждый день через нее проходит более 1 млрд. руб. платежей. Кроме того, сервисы QIWI обслуживают более 14 млн. виртуальных кошельков, так что при выборе новых СХД основными критериями были максимальная надежность и производительность (не менее 200 тыс. IOPS), а также возможность масштабирования емкости и сохранения доступности к данным процессинговой системы в случае крупной аварии.

Выбор решения занял около шести месяцев, в течение которых тщательно тестировались дисковые массивы разных производителей как старшего, так и среднего класса, и в итоге QIWI снова

выбрала систему high-end разработки IBM — дисковый массив DS8870, который, по словам Алексея Архипова, в нагрузочных тестах показал результаты не хуже, чем лидер сегмента дисковых массивов старшего класса — система VMAX корпорации EMC. Разумеется, выбор СХД был predetermined и тем, что раньше в компании успешно использовался дисковый массив той же серии предыдущего поколения, и это упростило перенос данных процессинговой системы на новый массив.

Компания закупила у IBM два DS8870 с 750 и 900 дисками физической емкостью 480 и 562 Тб соответственно, которые установлены в арендуемых ею территориально распределенных ЦОДах, расположенных за пределами Московской области. Для организации “растянутых” на оба массива логических томов, а также

переноса данных со старого DS8000 в обоих ЦОДах были смонтированы приставки виртуализации хранения данных IBM SVC. Сама процессинговая система работает на виртуализированных с помощью решений VMware серверах HP ProLiant, также распределенных по двум ЦОДах, причем для онлайн-миграции виртуальных машин между ними и обеспечения высокой доступности сервисов используется технология VMware VMotion. Для объединения серверов и СХД в обоих ЦОДах используется сеть хранения, построенная на базе коммутаторов Fibre Channel.



Алексей Архипов ожидает существенного улучшения производительности DS8870 за счет использования SSD

же переноса данных со старого DS8000 в обоих ЦОДах были смонтированы приставки виртуализации хранения данных IBM SVC. Сама процессинговая система работает на виртуализированных с помощью решений VMware серверах HP ProLiant, также распределенных по двум ЦОДах, причем для онлайн-миграции виртуальных машин между ними и обеспечения высокой доступности сервисов используется технология VMware VMotion. Для объединения серверов и СХД в обоих ЦОДах используется сеть хранения, построенная на базе коммутаторов Fibre Channel.

НАШИ САМЫЕ ЭКОЛОГИЧНЫЕ
И САМЫЕ ЭКОНОМИЧНЫЕ
ПРИНТЕРЫ

Наши самые экологичные и самые экономичные принтеры.

Наши новые высокопроизводительные принтеры серии FS-4300DN, созданные на базе технологии ECOSYS, позволяют добиться исключительной экономии и чрезвычайно низкого воздействия на окружающую среду. Благодаря нашим долговечным технологиям мы можем гарантировать, что ресурса барабана хватит на почти невероятные полмиллиона страниц. Это означает, что в течение срока службы устройства единственным расходным материалом будет, как правило, только тонер, что сокращает затраты и уменьшает количество отходов. Линейка имеет самые низкие показатели энергопотребления* в своем классе. Среди характеристик можно также упомянуть скорость печати до 60 страниц в минуту, более совершенные показатели безопасности и гибкие возможности обработки документов.

Таким образом, эта линейка мощных, экономичных и экологичных принтеров повысит эффективность работы любого предприятия.

* Типичное потребление энергии

Для получения более подробной информации посетите веб-сайт www.kyocera-ecosys.eu/ru

KYOCERA Document Solutions Russia – Телефон: +7 (495) 741 0004 – www.kyoceradocumentsolutions.ru
KYOCERA Document Solutions Inc. – www.kyoceradocumentsolutions.com



KYOCERA
Document Solutions

ФНС строит новую систему информационной безопасности

Федеральная налоговая служба России готовится к переходу на новую отраслевую автоматизированную информационную систему — АИС «Налог-3». Одновременно строится система обеспечения ее информационной безопасности — СОБИ АИС «Налог-3».

ИНТЕРВЬЮ О том, какие требования новая АИС предъявляет к корпоративной системе информационной безопасности ФНС и какие пути и средства выполнения этих требований выбирают ИБ-специалисты этой государственной структуры, представляющей одного из крупнейших в стране корпоративных пользователей информационных технологий, научному редактору PC Week/RE **Валерию Васильеву** рассказывает начальник отдела системного проектирования Центра безопасности информации ФГУП ГНИВЦ ФНС России **Андрей Щеверов**.



Андрей Щеверов

PC Week: Что стало побудительным мотивом строительства СОБИ АИС «Налог-3»?

АНДРЕЙ ЩЕВЕРОВ: Структура автоматизированной информационной системы налогового администрирования страны, которой оперирует ФНС России при выполнении своих основных задач, возложенных на нее государством, сейчас перестраивается, превращаясь из децентрализованной в строго централизованную. ФНС переходит с трехуровневой архитектуры АИС (главный ЦОД — региональные управления — инспекции и территориально обособленные рабочие места) на одноуровневую. Если ранее консолидация налоговых данных производилась на региональном уровне, то теперь вся информация будет сразу консолидироваться в единой точке — главном ЦОДе ФНС. Соответственно и доступ к ЦОДу будет у всех сотрудников налоговой службы со всех объектов ФНС России. Предполагается поэтапное внедрение АИС «Налог-3» с переходом на технологию VDI и созданием федеральных ЦОДов промышленного масштаба.

PC Week: Какие компоненты СОБИ АИС «Налог-3» вы относите к типовым, обязательным, но «вчерашним», а какие из них появились вследствие новых ИБ-угроз и новых требований регуляторов?

А. Щ: Централизация АИС ФНС привела к возникновению новых рисков и предъявила новые, более жесткие, требования к ее информационной безопасности. Изменившиеся задачи обеспечения ИБ АИС как раз и призвана решить система СОБИ АИС «Налог-3», которую мы сейчас строим.

Уже позади разработка концепции СОБИ, ее системного проекта, технических проектов ряда ее компонентов. В нынешнем году мы приступили к построению первой очереди системы.

Выполнение такого большого объема работ в сжатые сроки и с высоким качеством было бы невозможно без привлечения субподрядчиков — ведущих интеграторов по информационной безопасности. Например, специалисты ОАО «ЭЛВИС-ПЛЮС» не первый год успешно выполняют существенный объем работ по проектированию и внедрению СОБИ АИС «Налог-3».

Нужно отметить, что работать приходится в очень жестких бюджетных рамках. Выстраивание информационной безопасности для системы такого масштаба (120 тыс. пользователей и около 2500 объектов), какой является АИС «Налог-3», — непростая задача. В первую очередь нужно строить защиту от наиболее опасных ИБ-угроз. Поскольку в нашем ЦОДе серверная часть виртуализована, одной из первоочередных задач, по мнению наших ИБ-специалистов, является создание системы защиты виртуальной ИТ-среды ЦОДа. Это укладывается и в требования

приказа ФСТЭК России №17 за 2013 г., где впервые в российской практике были выдвинуты требования к защите среды виртуализации. Опробованы продукты Trend Micro Deep Security, VGate компании «Код безопасности» и Kaspersky Security для виртуальных сред.

Для обеспечения ИБ на уровне рабочих мест, как и прежде, в СОБИ используются средства защиты от несанкционированного доступа «Блокхост сеть К» компании «Газинформсервис». Кроме того, на рабочих станциях (и серверах) используется антивирус «Лаборатории Касперского». В качестве системы управления идентификационной информацией и электронными ключами в рамках СОБИ был выбран программный комплекс Avanpost российской компании «Аванпост». Изначально для управления электронными ключами (eToken) предполагалось использовать продукт SafeNet Authentication Manager, а для управления идентификационной информацией Oracle Identity Management.

Решение Oracle Identity Management, выбранное еще до начала создания СОБИ АИС «Налог-3», вполне удовлетворяло нас по своим функциональным возможностям. Однако оно весьма дорогое, а главное, очень сложное в развертывании, кастомизации и сопровождении. Мне, в частности, известны примеры российских внедрений, в которых процессы развертывания и кастомизации длятся годами. Поэтому с самого начала построения СОБИ АИС «Налог-3» у нас было принято решение искать альтернативы.

Замечу, что поиск подходящей замены не был простым. Поскольку ФНС во многом ориентирована на продукты корпорации Microsoft, в частности, единый системный каталог ФНС построен на Microsoft Active Directory, мы сначала рассмотрели как возможный вариант Forefront Identity Manager. Однако и он оказался в кастомизации не намного проще, чем Oracle Identity Management.

На рассмотрение третьего варианта — программного комплекса Avanpost — изначально нас подвигла его вполне приемлемая (особенно при нашем стесненном бюджете) цена. Кроме того, функционал продукта закрывал наши потребности не только в централизованном управлении идентификационной информацией, но еще и в управлении электронными ключами доступа, что позволило отказаться и от SafeNet Authentication Manager. Фактически мы получили двойную экономию.

Продукт «Аванпоста» позволяет нам реализовать комплексный подход ко всем задачам, связанным с идентификацией пользователей и управлением ключами.

Расположение разработчиков комплекса Avanpost в Москве позволяет оперативно реализовывать все наши пожелания в части кастомизации, которая, как я могу констатировать, у разработчика хорошо отлажена. Нужно отметить, что мы со своими требованиями стали для «Аванпоста» хорошей испытательной площадкой, и их продукт, по моим ощущениям, за время нашей совместной работы получил существенное развитие.

Единственным источником идентификационной информации для ПК Avanpost в рамках СОИБ АИС «Налог-3» является наша система кадрового учета, в которой отслеживаются все изменения служебного положения сотрудников. Все другие информационные системы будут получать идентификационную информацию только от IDM Avanpost. Это минимизирует количество ошибок в организации доступа к корпоративным ресурсам. Кроме этого Avanpost поддерживает практически все типы электронных ключей eToken, ruToken, MSKey...

В борьбе с утечками данных (в первую очередь через электронную почту и съемные носители) нам должен помочь закупаемый нами Traffic Monitor компании InfoWatch. С этим продуктом также связаны наши планы организации апостериорной информационной безопасности, суть которой заключается в расследовании произошедших ИБ-инцидентов.

PC Week: С чем конкретно связано появление в СОБИ АИС «Налог-3» DLP-системы — с непреднамеренными утечками корпоративной информации за периметр, с нежелательным ее растеканием внутри периметра или с угрозами злонамеренного инсайда?

А. Щ: Не секрет, что сегодня ИБ-специалисты высоко оценивают надежность современной периметровой защиты, чего пока они не могут сказать о защите от угроз, исходящих из самой компании. Этим угрозам теперь уделяют повышенное внимание, в том числе и в ФНС России.

Кроме того, как считают наши ИБ-специалисты, российским компаниям пора готовить базу для организации апостериорной ИБ. Пусть пока законодательная база и судебная практика в нашей стране не вполне готовы к расследованию преступлений, связанных с использованием инфотелекоммуникационных технологий, технологически мы делаем все возможное для того, чтобы в дальнейшем можно было без проблем формировать доказательную базу как для внутренних, так и для внешних расследований ИБ-инцидентов. Мы надеемся, что эти закладываемые в СОБИ возможности (в силу специфики нашей госструктуры) будут востребованы.

PC Week: Одним из показателей зрелости ИБ-службы является ее направленность на решение бизнес-задач той бизнес-структуры, в которую она входит. Для этого руководство этих служб использует показатели эффективности работы своих подразделений. Насколько ваша новая ИБ-система будет эффективнее ныне действующей? Предусмотрены ли в СОБИ АИС «Налог-3» возможности, которые позволяют ИБ-службе ФНС на постоянной основе оценивать эффективность новой ИБ-системы?

А. Щ: Мы запланировали разработку методик оценки эффективности новой СОБИ на будущий год. Ранее это у нас не получалось. После того как мы решим первоочередные задачи защиты от наиболее актуальных угроз, мы намерены в рамках отведенного бюджета построить корпоративный центр управления ИБ, а затем перейти и к оценкам эффективности функционирования СОБИ.

Базой централизованного управления ИБ ФНС России станет продукт класса SIEM HP ArcSight. В настоящее время он уже развернут в нашем ЦОДе и действу-

ет как система регистрации, накопления данных о событиях ИБ и формирования отчетности по этим событиям. Со временем она также будет выдавать коррелированную метаинформацию о событиях ИБ, правила для формирования которой сейчас находятся в стадии разработки. А в дальнейшем она может стать базовым компонентом ситуационного центра для мониторинга состояния ИБ всей ФНС России, который, как мы планируем, будет располагать также средствами анализа ИБ-рисков и расследования ИБ-инцидентов.

Уже сегодня бизнес-подразделения обращаются к нам за отчетностью, которую мы можем для них формировать на основе информации, собираемой с прикладных подсистем АИС «Налог-3». На этапе перехода на АИС «Налог-3» бизнес в первую очередь интересуется карта нагрузок прикладных систем. Это помогает руководителям бизнес-подразделений выявлять реальную картину состояния рабочих процессов.

Мы в нашем ЦОДе опробовали недавно появившийся на рынке продукт компании Skybox Security, предназначенный для мониторинга и контроля настроек активного сетевого оборудования и межсетевых экранов и агрегирования полученных с них данных с данными со сканеров уязвимостей. На основе этой информации Skybox строит карту сети с существующими уязвимостями, что позволяет проводить анализ рисков, связанных с сетевой ИБ, с одновременным учетом уязвимостей операционных систем, а также строить векторы возможных атак на сеть.

Пилотное использование Skybox позволило выявить значительное число комбинаций настроек в сетевом оборудовании, сочетания которых потенциально могут привести к образованию серьезных брешей в периметровой защите. Полученная информация поможет ИБ-службе ФНС следить за безопасностью сетевых настроек, что особенно важно в период активных изменений в них, производимых в связи с развертыванием АИС «Налог-3».

Возможности продукта Skybox хорошо вписываются в нашу концепцию будущей системы управления ИБ-рисками ФНС. Мы считаем, что в нее также войдут продукты ArcSight, Avanpost, Skybox и InfoWatch Traffic Monitor Enterprise.

PC Week: Насколько конкурентоспособными выглядели российские разработки ИБ-средств по сравнению с зарубежными в тендерах, связанных с построением СОБИ АИС «Налог-3»?

А. Щ: Есть направления, где российские ИБ-разработчики традиционно сильны. Например, в антивирусной защите, шифровании, межсетевом экранировании, в защите от утечек...

Однако в ИБ есть и такие сегменты, где российские компании вовсе не представлены. К ним, например, относятся все более востребованные «тяжелые» ИБ-продукты, такие как средства сбора и корреляции данных о событиях ИБ, инструменты аналитики и принятия решений в области ИБ. Увы, но таким инструментам, как ArcSight или Skybox (которые соответственно относятся к классу SIEM и классу систем управления ИБ-рисками в сетевой инфраструктуре), альтернатив среди российских разработок пока нет.

В заключение хочу отметить, что построение СОБИ АИС «Налог-3» происходит с учетом новейших тенденций в области ИБ и на принципах комплексности, взаимосвязанности и масштабируемости решений. Мы внимательно изучаем все новые решения, появляющиеся на рынке.

PC Week: Благодарю за беседу.

Развитие программы информатизации российского здравоохранения

ОЛЬГА ПАВЛОВА

Сегодня ни у кого не вызывает сомнения тот факт, что с того момента, как началась реализация программы информатизации российского здравоохранения, достигнуто многое: медицинские учреждения по всей стране оснащены компьютерной техникой, каналами связи, доступом в Интернет и общесистемным ПО. То есть совершен большой шаг в развитии ИТ-инфраструктуры лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ). Тем не менее накал страстей вокруг вопроса, касающегося доработки концепции единой государственной информационной системы в сфере здравоохранения (ЕГИСЗ) и определения программы конкретных действий по ее реализации, не утихает. Со стороны медицинского сообщества, а также Совета Федерации по развитию информационного общества в лице сенатора Руслана Гаттарова звучат упреки, что до сих пор нет ни одного нормально работающего федерального сервиса, хотя ЕГИСЗ внедряется уже два года и на нее потрачено около 30 млрд. руб.

Прокомментировать текущие результаты информатизации здравоохранения и перспективы реализации намеченных планов, основные проблемы в этой сфере и возможные пути их преодоления мы попросили наших экспертов — представителей медицинских учреждений, разработчиков медицинских информационных систем (МИС) и специализированных решений для системы здравоохранения, руководителей работающих в этой области интеграторских компаний.

Страсти вокруг ЦОДов

В июне завершилась длившаяся полтора месяца эпопея с созданием федерального ЦОДа. Напомним, что 30 апреля 2013-го Минздрав РФ объявил электронный аукцион по выбору подрядчика, который сдаст ему в аренду ЦОД и каналы связи для обеспечения работы ЕГИСЗ до 1 января 2014 г. (на вопрос о том, что будет после этой даты, представители Минздрава отвечают, что прорабатываются разные варианты, в том числе предложения Минкомсвязи с “государственным облаком”). В результате, несмотря на претензии Минкомсвязи и сенатора Руслана Гаттарова, аукцион все же состоялся, а победу в нем одержала компания МТС, в ходе торгов снизившая начальную стоимость контракта более чем в три раза — с 1,74 млрд. до 565 млн. руб. В ЦОДе, который арендует Минздрав, размещаются федеральные прикладные компоненты ЕГИСЗ: сервисы “Интегрированная электронная медицинская карта”, агрегирующая данные из ЭМК со всей страны, и “Электронная регистратура”, система управленческого учета административно-хозяйственной деятельности медицинских организаций, реестр нормативно-справочной информации, сервис идентификации и аналитическая система.

Ряд опрошенных нами экспертов счел критику Минздрава в данной ситуации обоснованной. Так, по словам Андрея Столбова, заместителя начальника Управления информатизации и связи со средствами массовой информации РАМН, государственные информационные ресурсы и системы, особенно обрабатывающие информацию ограниченного доступа, не могут размещаться на базе негосударственных, коммерческих ЦОДов, особенно на такой короткий период. Свою точку зрения он объясняет сложностями решения нормативно-правовых проблем, связанных с обработкой персональных

данных, и высокими затратами на развертывание и сворачивание системы в том случае, если конкурс на очередной период выигрывает другой провайдер.

Что же касается стоимости аренды, то нужна обоснованная, утвержденная, “публичная” методика расчета “справедливой” цены для услуг ЦОДов и иных провайдеров ИКТ-сервисов, а также утвержденные и сертифицированные стандартные средства, позволяющие измерять уровень предоставления ИКТ-услуг (объем и скорость трафика и т. п.), считает г-н Столбов.

Сходную в целом позицию занимает Алексей Сабанов, заместитель генерального директора компании “Аладдин Р.Д.”, по мнению которого сейчас уже не так важно, кто победил по итогам тендера, а важно понимать, что будет потом, после окончания арендного срока. “В действительности основные риски связаны с тем, что созданное облако начнут наполнять актуальной информацией, в том числе медицинскими данными пациентов, — пояснил он. — Куда денутся данные, как и куда их можно будет перенести без потерь? На мой взгляд, есть всего лишь два варианта развития событий: либо Минздрав продолжит сотрудничество с МТС, либо придется продумывать иные пути решения проблемы. Основная сложность заключается в том, что несмотря на наличие технологий и решений защиты данных, хранимых в облаке, в Минздраве их применяют редко, можно сказать, практически не используют, а отсутствие необходимых методик создает дополнительные риски”.

Его поддерживает Сергей Купцов, генеральный директор компании РИНТЕХ, отмечая, что аукционы готовятся из расчета среднерыночных цен. Заказчик волен назвать цену, а претенденты на исполнение вправе дать предложения исходя из своей стратегии. При этом у кого-то может возникнуть желание за свой счет купить перспективный сегмент рынка, заказчик же не сможет ему отказать потратить свои деньги, полагает г-н Купцов: “В случае аренды ЦОДа Минздравом была очень жесткая борьба за право заключить госконтракт, и конечная стоимость упала намного ниже рыночной. По нашим оценкам, это должен быть убыточный проект как для МТС, победившей в торгах, так и для Ростелекома, у которого МТС будет вынуждена арендовать каналы связи, чтобы выполнить условия госконтракта. Если это стратегия МТС по захвату рынка — понять можно, а если просчет отдельного менеджера, который привел компанию в проект... нужно делать оргвыводы. В любом случае Минздрав в выигрыше”.

Совет Федерации vs. Минздрав РФ

Эксперты комиссии Совета Федерации по развитию информационного общества подготовили свой план приоритетных действий по информатизации здравоохранения, и в мае сенатор Руслан Гаттаров представил его главе Минздрава Веронике Скворцовой. Через месяц в ответ было получено письмо, подписанное замминистра и содержащее лишь приглашение на очередное заседание Экспертного совета 10 июля. Никаких содержательных комментариев, касающихся представленного плана, в письме не было, что разочаровало медицинское сообщество.

Исходя из этого мы задались вопросом, поможет ли активность сенаторов решить проблемы, накопленные в ходе реализации концепции ЕГИСЗ. Или это только

усложнит и без того непростую ситуацию с информатизацией системы здравоохранения? Опрошенные нами эксперты в большинстве своем пришли к выводу, что активность сенаторов должна способствовать решению любых проблем, в том числе и этой. “Мне кажется, не стоит этот экспрессивный диалог рассматривать как конфликт, — сказал Сергей Купцов. — Думаю, что любая конструктивная критика идет на пользу, и с этим, по моим сведениям, согласны в Минздраве”.

“На наш взгляд, проблема не в активности, а в понимании происходящего и в возможности повлиять на ситуацию”, — продолжает Владимир Коголенок, руководитель проекта САМСОН в одноименной компании. С ним солидарен и Эдуард Лысенко, директор Департамента информатизации и связи Ярославской области: “Важно конструктив. Когда возникает потребность что-то изменить, нужно уметь остановиться и объективно оценить ситуацию с позиции, что сделано”. По его мнению, скорее всего, станет очевидным, что результатами достигнутого уже пользуются специалисты, граждане, если речь идет о здравоохранении. Поэтому не надо перечеркивать начатое и менять правила игры, а если необходимо что-то построить или изменить, всегда можно найти способ сделать это в рамках развития ситуации, текущих правил игры.

Аналогичного мнения придерживается Алексей Щучкин, главный специалист отдела ИБ и технических средств защиты в Центральной клинической больнице гражданской авиации. Он обращает внимание на то, что все вопросы, которые представлены в плане приоритетных действий, подготовленном экспертами комиссии Совета Федерации, актуальны и своевременны. Однако чтобы предложения сенаторов могли быть осуществлены на практике, необходимо их широкое обсуждение и создание экспертной группы из ведущих разработчиков ЭМК, представителей ИТ-служб, непосредственно эксплуатирующих данные системы, и сотрудников ИБ-служб, отвечающих за безопасность персональных данных.

А вот Андрей Столбов уверен, что данная “непростая ситуация” была изначально predetermined. Уже в августе 2010 г., когда Минздравсоцразвития на Всероссийском совещании декларировал планы по информатизации и созданию единой отраслевой информационной системы, было понятно, что приоритеты и акценты расставлены не совсем верно, а сроки реализации плана по созданию ЕГИСЗ нереальны. Причину он видит в организационной и методической непроработанности и неготовности нормативной базы, о чем в то время много говорили на конференциях и совещаниях, обсуждали в СМИ и научных журналах, обращались с письмами в министерство. “К сожалению, доказать руководству министерства, что декларированные методология и сроки создания системы не адекватны реалиям, тогда не удалось, — подчеркнул г-н Столбов. — Сейчас надо исправлять допущенные управленческие ошибки. Хочется надеяться, что сенаторы сумеют убедить в этом Минздрав, тем более что их поддерживают и многие авторитетные члены Экспертного совета. В любом случае, думаю, хуже не будет”.

Экспертный совет Минздрава: есть ли реальные результаты?

В начале года приступил к работе Экспертный совет Минздрава РФ по вопросам использования ИКТ в системе здраво-

Наши эксперты



ЭДУАРД ДОЛГАЛЕВ,
руководитель направления
IBM Websphere, IBM
в России и СНГ



ВЛАДИМИР КОГАЛЁНОК,
генеральный директор,
“САМСОН Групп”
(руководитель проекта
САМСОН)



СЕРГЕЙ КУПЦОВ,
генеральный директор,
компания РИНТЕХ
(ГК “АйТи”)



ЭДУАРД ЛЫСЕНКО,
директор Департамента
информатизации и связи
Ярославской области



ВЛАДИМИР ОСТРОВСКИЙ,
руководитель проектов
по внедрению МИС,
InterSystems в России,
странах СНГ и Балтии



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



АНДРЕЙ СТОЛБОВ,
заместитель начальника
Управления
информатизации и связи
со средствами массовой
информации, РАМН



ИГОРЬ ШУСТЕРМАН,
начальник отдела АСУ,
Республиканская
клиническая больница
им. Г. Г. Куватова
(Башкортостан)



АЛЕКСЕЙ ЩУЧКИН,
главный специалист
отдела ИБ и технических
средств защиты, ФБУ
“Центральная клиническая
больница гражданской
авиации”

охранения. В состав совета вошли самые разные специалисты, что, как считают в министерстве, должно способствовать консолидации мнения профессионального сообщества, которое учитывалось бы при выработке политики в области ИТ для медицины.

Создание совета наглядно продемонстрировало начавшийся еще осенью 2012-го процесс сближения Минздрава и медицинского сообщества. Прошло девять месяцев, но можно ли говорить о реальном переходе от разговоров к конкретным решениям? Как оказалось, в самом министерстве не вполне удовлетворены полученными результатами. Так, по мнению заместителя директора Департамента информационных технологий и связи Минздрава Романа Сафро-

“Мы ждём от Минздрава решительности в информатизации здравоохранения”

В 2012 г. завершился первый этап внедрения единой государственной информационной системы в сфере здравоохранения (ЕГИСЗ), в ходе которого была существенно модернизирована материально-техническая база лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ) и создана инфраструктура для реализации региональных и федеральных сервисов ЕГИСЗ. Главными результатами этой масштабной работы стали запуск услуги онлайн-записи к врачу — этим сервисом на середину года уже воспользовалось свыше 10 млн. человек (по данным медучреждений, работающих в рамках ЕГИСЗ) — и введение электронной медицинской карты (ЭМК), которая к настоящему времени в том или ином виде имеется практически во всех субъектах РФ. О том, с какими сложностями приходится сталкиваться компаниям — разработчикам медицинских информационных систем (МИС) при подключении своего специализированного ПО к сервисам ЕГИСЗ, рассказал генеральный директор ООО “САМСОН Групп” (руководитель проекта “САМСОН”) Владимир Когалёнок.



Владимир Когалёнок

лаке” электронной регистратуры. Следовательно, при отсутствии связи с “облаком” регистратура ЛПУ работать не сможет, так как не будет получать “облачного” подтверждения синхронизации изменений. Возникает вопрос, что важнее: работа ЛПУ, где ведётся прием пациентов, или возможность удаленной записи пациентов на прием к врачам этого ЛПУ.

Каковы, на ваш взгляд, возможные пути их преодоления?

Наиболее правильным решением является пересмотр идеологии. “Облако” должно обеспечивать возможность удаленной записи путем обращения к МИС за необходимой информацией в момент, когда в этом возникает необходимость.

В этом случае МИС в ЛПУ сможет функционировать даже при “плохой погоде”, то есть и в том

случае, если связь с централизованным облаком по каким-либо причинам отсутствует. (Хочется верить, что мы решаем задачи интеграции, а не занимаемся дезинтеграцией.)

Нужно реализовать региональную электронную регистратуру таким образом, чтобы интеграция с федеральным уровнем выполнялась в рамках регионального фрагмента и не требовала внесения существенных изменений в МИС. То есть чтобы региональный фрагмент получал данные из МИС по существующим региональным протоколам и синхронизировал эти данные с федеральным фрагментом.

Знаете ли вы успешные примеры интеграции с электронной регистратурой? Как это было реализовано?

В Санкт-Петербурге региональный фрагмент реализован именно таким образом, что МИС никак не зависят от внешних систем федерального и регионального уровней.

Для этого на уровне региона был реализован простой с технической точки зрения протокол обмена данными о расписании и очереди. Протокол поддержали все разработчики МИС. В результате через региональный фрагмент можно выполнить запись в любое ЛПУ как из МИС, так и из федерального фрагмента. При этом никому не мешает. Безусловно, в этом случае разработчик регионального фрагмента взял на себя всю тяжесть решения интеграционных вопросов. За что ему честь и хвала.

Как вы оцениваете перспективы перехода ЛПУ на ведение ЭМК? Что тормозит этот процесс?

Перспектива одна: придется переходить. Наиболее прозорливые руководители ЛПУ озадачились этим вопросом уже сейчас. При этом они столкнулись с целым рядом проблем, обусловленных тем, что врачи государственных медучреждений практически никак не мотивированы на ведение ЭМК. Заметно лучше ситуация в коммерческих ЛПУ — там вопрос мотивации задействованного в лечебном процессе персонала к переходу на ЭМК решается довольно просто на административном уровне: если врач хочет работать в этом ЛПУ, он работает с ЭМК, в противном случае ему придется искать другое место работы.

Однако помимо низкой мотивации персонала есть сложности и с формализацией протоколов осмотров и исследований, так как в настоящее время каждое ЛПУ выполняет эту работу самостоятельно, исходя из своего опыта.

Каким образом можно мотивировать ЛПУ к ведению ЭМК? Кто, по-вашему, должен возглавить эту работу?

Мотивировать врачей к ведению ЭМК можно и нужно на федеральном и региональном уровнях. На федеральном уровне должны появиться четкие требования к ведению ЭМК, а регион должен решить вопросы с надлежащим обучением врачей, не оставляя их один на один с проблемой. На уровне региона этим вопро-

сом должны заниматься комитет по здравоохранению и комитет по информатизации и связи. Они должны согласовать с разработчиками МИС требования к ведению ЭМК, а затем провести массовое обучение медицинского персонала. Это серьезная работа, но ее нужно делать.

Каким вы видите решение проблемы формализации протоколов осмотров и исследований?

Вопрос непростой. Очевидно, что работы по формализации протоколов (основа структуры и содержания ЭМК) должны проводиться с привлечением ведущих специалистов в области медицинской информатики, организации здравоохранения и разработчиков МИС. Ответственным за решение этого вопроса является Министерство здравоохранения РФ.

На мой взгляд, министерству не хватает решительности в реализации намеченных планов, так как имеющиеся документы в большинстве своем носят рекомендательный или общий характер. И это понятно, ведь трудно требовать того, что с высокой долей вероятности не будет исполнено. Процесс решения имеющихся проблем нужно сделать максимально открытым и предоставить возможность принять участие в нём всем заинтересованным сторонам. Такой подход обеспечит проработку вопроса на разных уровнях: федеральном, региональном и первичном, — что позволит получить сбалансированное и работоспособное решение.

СПЕЦПРОЕКТ КОМПАНИИ “САМСОН”

В чём вы видите основные сложности в реализации идеи электронной регистратуры?

Основная сложность заключается в идеологии построения электронной регистратуры. Эта идеология исходит из того, что данные о расписании и предварительной записи пациентов хранятся не в МИС на стороне ЛПУ, а в “об-

Развитие...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 15

нова, которым он поделился в интервью порталу “ИТ в здравоохранении”, большинство экспертов оказалось не готово к такой свободе, а документы, которые можно вынести на общественное обсуждение, пока не разработаны.

За комментариями по этому вопросу мы обратились к нашим респондентам, которые в основном поддержали позицию министерства. С точки зрения Сергея Купцова, большинство экспертов устало от пустых разговоров. “Реальных результатов пока не видно”, — считает и Владимир Когалёнок. Компания САМСОН как разработчик МИС с настороженностью ожидает очередных вводных данных по поддержке новых сервисов, так как обычно не располагает никакой технической значимой информацией, которая позволяла бы провести предварительное проектирование, и уж тем более не имеет возможности высказать свои критические замечания таким образом, чтобы они были использованы при разработке новых сервисов. Поэтому было бы хорошо предоставить всем заинтересованным разработчикам возможность принимать участие в обсуждении, говорит г-н Когалёнок. Для этого можно было бы открыть специализированный форум, курируемый ответственными федеральными чиновниками.

Со своей стороны Андрей Столбов обращает внимание на то, что следует понимать под результатами. По его представлению, основная задача Экспертного совета — читать и рецензировать проекты нормативно-методических документов, а также формулировать предложения в план работы Минздрава в сфере развития и применения ИТ. Разрабатывать же собственно документы “на об-

щественных началах” силами членов Экспертного совета и созданных при нем рабочих групп практически невозможно, за исключением отдельных редких случаев. “К сожалению, не все ожидания оправдались, — подчеркнул г-н Столбов. — Но положительная динамика всё же есть. Минздрав стал более открытым, профессиональное сообщество теперь может высказывать свою позицию, точнее, множество различных позиций. Кроме того, появилась некоторая возможность и общественного контроля. В общем, жить стало интересней, жить стало веселее”.

Аналогичного мнения придерживается Алексей Сабанов, который вместе с тем даёт положительную оценку деятельности Экспертного совета. Компания “Аладдин Р.Д.” состоит в рабочей группе Экспертного совета, инициировала план её действий и разработала первоначальные проекты необходимых документов. “На мой взгляд, работа эксперта должна сводиться к экспертизе, а не к разработке документов. В случае с Минздравом рабочий процесс потребовал существенных временных затрат, в связи с чем наша работа в других экспертных советах стала менее эффективной. Идеи и проделанная работа важны, но все будет гораздо эффективнее при адекватной реакции самого министерства”, — пояснил г-н Сабанов.

Нужен ли россиянам “Личный кабинет пациента”?

В рамках развития ЕГИСЗ Минздрав РФ планирует к концу 2013-го запустить на едином портале госуслуг новый электронный сервис “Личный кабинет пациента”, созданный на базе уже существующих МИС медучреждений, федеральной системы онлайн-записи на прием к врачу и ЭМК. В своём личном кабинете пациент сможет записаться к врачу,

узнать результаты пройденных анализов, ознакомиться с графиком работы специалистов, заказать выписки и другие медицинские документы из своей карты, а также вести “Дневник пациента”, заноса в него данные о состоянии своего здоровья (давление, температура, вес) и контролируя прием лекарств. Здесь же будут храниться все полученные пациентом направления и больничные, которые при необходимости можно распечатать. Более того, как заявил директор Департамента информационных технологий и связи Минздрава Роман Ивакин в одном из своих интервью, этот сервис позволит пациенту контролировать, кто и когда получал доступ к его медицинской информации.

О том, будет ли “Личный кабинет” пользоваться спросом у граждан и насколько вероятна его реализация, мы поинтересовались у наших экспертов. Большинство из них убеждено в востребованности данного сервиса. “Это как календарь, помогающий управлять временем, которого так не хватает, — считает Эдуард Лысенко. — Сегодня ты наполняешь календарь рабочими совещаниями, а завтра добавляешь туда тренировку, родительское собрание в детском саду и прочее”. Таким образом, он рассматривает “Личный кабинет пациента” как объективную возможность управлять здоровьем, а “Дневник пациента” — как средство, помогающее привить культуру заботы о здоровье. Большую пользу, например, может принести расписание приема лекарств пожилых родителей, когда один раз создается такое расписание, выбирается функция напоминания, а затем идет лишь контроль исполнения.

“Мне кажется, реализация практически любого проекта зависит не только от высококвалифицированных специалистов, они-то как раз есть, но и от того, какое

отношение формируется в информационном пространстве при запуске этого проекта, — подчеркнул г-н Лысенко. — Давайте говорить людям о возможностях и как ими пользоваться, и они откликнутся”.

Эту точку зрения поддерживает и Игорь Шустерман, начальник отдела АСУ Республиканской клинической больницы им. Г. Г. Куватова в Башкортостане, отмечая, что все мы давно привыкли пользоваться социальными сетями, мобильным банкингом, интернет-магазинами и прочими сетевыми сервисами. Поэтому “Личный кабинет пациента”, по его убеждению, займет своё место в ряду интернет-служб, а при наличии внедренных региональных медицинских систем данный сервис вполне реализуем. Причем разработать и внедрить его с обеспечением защиты персональных данных можно разными способами, например, интегрировав с федеральным сервисом электронных государственных услуг.

Создание единого идентификатора пациента — очень грамотный и необходимый шаг для развития современной системы здравоохранения, считает также Алексей Щучкин. По его словам, это позволит значительно упростить трудоемкую процедуру ввода данных при регистрации и занесении информации в базу данных и соответственно увеличить время, выделяемое врачом на лечение пациента.

Вместе с тем г-н Щучкин обращает внимание на то, что прежде чем перейти к массовому внедрению “Личного кабинета пациента”, необходима экспертиза существующей ситуации с привлечением специалистов, работающих в данной области. Там, как известно, до сих пор есть множество нерешенных вопросов. Во-первых, организационные: какова будет процедура выдачи учетных данных для

Протокол IPv6 открывает возможности и таит риски

СЭМИОЛ ГРИНГАРД

Многие годы обитатели Интернета рассматривали протокол IPv6 как способ ускорения сетевого трафика и решения надвигающейся проблемы исчерпания пула сетевых адресов. Однако хотя многие ИТ-менеджеры контролировали развитие данной технологии, а некоторые организации успели уже перейти на этот стандарт, есть еще немало предприятий, которые не готовы решать новые проблемы безопасности, возникающие вследствие такого перехода, отмечает Скотт Беренс, директор исследовательского центра Neohapsis Labs. “Мы видим множество компаний, стремящихся к переходу на IPv6, — говорит он. — Более того, каждый современный хост-сервер под управлением Windows поставляется с включенной поддержкой этого протокола”. В то же время большинство ИТ-департаментов еще не выработали стратегию и не подготовили свои системы к адекватной реакции на возможные проблемы. Многие до сих пор используют системы мониторинга и обеспечения безопасности на основе IPv4. Это позволяет

злоумышленникам установить фальшивый IPv6-адрес поверх существующей IPv4-сети и заставить клиентов посылать информацию в сетевой туннель IPv6.

В прошлом такой метод атаки, известный как Stateless Address Auto Configuration (SLAAC), был скорее теорией, чем реальностью. “Однако по мере широкого распространения Windows 8 это становится проблемой, которая непременно должна быть решена: угроза очень и очень реальна”, — предупреждает Беренс.

Новая угроза основывается на так называемой атаке Man-in-the-Middle. “Недовольные сотрудники могут использовать эту схему, чтобы перехватывать Web-трафик и отслеживать действия других работников компании, — пояснил он. — В более фатальном сценарии они могут изменять или подделывать сайты для организации атаки”. Фактически злоумышленник может добиться своей цели, располагая только оболочкой сайта.

Предположительно угроза может исходить из-за пределов корпоративной сети. Например, пользователь подключается к Web-сайту или входит в социальную

сеть из общедоступной точки Wi-Fi-соединения. В такой ситуации человек с враждебными намерениями может перенаправить трафик с запрашиваемого сайта на свою систему.

Целью таких действий могут быть фишинговая атака, атака на клиентов и другие способы получения регистрационных данных пользователя, а также персональных данных, включая номера кредитных карт. “В результате предприятие может обнаружить, что постороннее лицо имеет доступ к крайне чувствительной корпоративной информации”, — считает Беренс.

Наиболее радикальный способ полностью устранить риск и ликвидировать любую возможность атаки состоит в полном отключении IPv6, указывает Беренс. К сожалению, некоторым организациям это может помешать переходу на желаемую технологию.

Более реалистичный подход для большинства предприятий, по словам Беренса, заключается в комплексе защитных мер, рекомендуемых Internet Engineering Task Force. Например, угрозу можно свести к минимуму за счет сегментирования

и логического разделения внутренних сетей. “Такой подход может ограничить риск в пределах организации, — поясняет он. — Если я не имею доступ к определенным сегментам сети, то уже не в состоянии буду предпринять атаку против этих сегментов”.

Кроме того, некоторые наиболее производительные коммутаторы Cisco сейчас стали включать поддержку технологии RA Guard. Если эта технология активирована и корректно сконфигурирована, указанный метод атаки не будет работать. Минусами такого подхода являются его относительная новизна и высокая цена коммутаторов, полагает Беренс.

Хотя до сих пор не было задокументировано ни одного случая SLAAC-атаки, Беренс и другие исследователи проблем компьютерной безопасности уверены, что реализация таких атак — только вопрос времени. В долгосрочной перспективе предприятиям придется строить и конфигурировать сети, поддерживающие протокол IPv6. “Атаки не имеют успеха в хорошо продуманной инфраструктуре, — заключает он. — Проблема может возникнуть в такой среде, где используются сети с включенным, но не сконфигурированным протоколом IPv6”.

доступа в личный кабинет? Во-вторых, вопросы безопасности: каким образом и на каких носителях будет осуществляться доставка данных? Здесь же возникают вопросы взлома, утери, компрометации персональных данных. Как будет реализована защита данных? В-третьих, финансовые вопросы — на кого лягут расходы? В-четвертых, вопросы совместимости — до сих пор не определено содержание информации по каждому пользователю, формат представления данных. Большинство ЭМК работает с базами данных разных форматов, поэтому необходимо сначала утвердить единую структуру ЭМК для всех медицинских учреждений, а уж потом приступать к внедрению системы повсеместно. В-пятых, юридические вопросы — какой правовой статус будут иметь данные и каким образом это будет отражено в законодательстве?

О необходимости проведения специальных социологических исследований говорит и Андрей Столбов. По его сведениям, во Франции только 5% населения дали согласие на ведение их ЭМК (хотя это не совсем “Личный кабинет”). В США, по данным одних исследователей, около 40% граждан хотят иметь доступ к своей ЭМК, по данным других — только 15%. И это несмотря на то, что уже почти десять лет в стране существуют специальные уполномоченные организации, предоставляющие услугу “Персональный электронный банкинг медицинских данных”.

Однако проблема здесь не только и не столько в обеспечении конфиденциальности в Интернете, считает г-н Столбов. С введением универсальной электронной карты и в перспективе — электронного паспорта все технические вопросы решаются довольно просто. Проблема заключается в нашем менталитете и в том, какие именно сведения с точки зрения врачебной этики и интересов самого пациента можно и нужно давать в “Личный кабинет”. Non nocere! (“Не навреди!”) и Festina lente! (“Поспешай медленно!”) — вот главные врачебные девизы. Так что, по словам Андрея Столбова, следует подождать результатов электронного опроса, инициированного Минздравом: “Понятно, что эти результаты по определению не могут быть научно достоверными и репрезентативными. Замечу также, что “Личный кабинет” — это сегодня не самая приоритетная задача. Надо всё-таки сначала довести до завершения проблемы со стандартами обмена данными, с едиными классификаторами и справочниками, с системой аутентифи-

кации и управления доступом. Нельзя, не решив базовых, “обязательных” задач создания ЕГИСЗ, начинать новые”.

Его поддерживает Алексей Сабанов, по мнению которого создание “личных кабинетов” стало новым популярным трендом, уже встречающимся во многих отраслях. Но зачастую делается это, строго говоря, только для галочки, поскольку личный кабинет эффективен только в том случае, когда развиты электронные сервисы. В медицине же развитых электронных сервисов для пациентов сегодня практически нет. “Создание электронной очереди в медицинских учреждениях представляется полезным и важным достижением, но хотелось бы видеть появление и распространение сервисов, предназначенных для процесса лечения и выздоровления пациентов, — подчеркнул г-н Сабанов. — И только лишь в таком случае внедрение “Личного кабинета пациента” было бы оправданно. На текущем этапе вопросы безопасного доступа к этому сервису не проработаны и не утверждены. А ведь речь идет о личной тайне, требующей самой серьезной защиты”.

Еще более жесткую оценку дал Владимир Островский, руководитель проектов по внедрению МИС компании InterSystems в России, странах СНГ и Балтии, заметив, что основной вопрос здесь заключается в том, как этот сервис будет реализован и какая информация будет в нём доступна. Очень важно, по его словам, чтобы пациент мог получать доступ ко всему объему своей медицинской информации — консультациям, результатам исследований, выписным эпикризам. Также важно понимать, какие функции будут реализованы в сервисе, будет ли у пациента возможность самостоятельно загружать свои медицинские данные из других источников, давать доступ к данным своему врачу, как в этом случае будет организована защита персональных данных. Если таких функций не будет, “Личный кабинет пациента” превратится всего лишь в инструмент перегрузки пациентом своих данных в какой-либо внешний портал хранения медицинской информации с удобным пользовательским интерфейсом и развитыми возможностями.

При этом г-н Островский полагает, что на первых порах востребованность сервиса будет высокой: “Вообще же наши пациенты еще не привыкли пользоваться своей медицинской информацией. В России пока нет понимания, что именно пациент является владельцем своих медицинских данных, но постепенно интерес к такому роду сервисов будет расти”.

Мобильные технологии в здравоохранении — дело далёкого или близкого будущего?

Мобильная медицина (m-Health), предполагающая использование мобильных технологий для оказания медицинских услуг и обмена информацией в области здравоохранения, уже завоевала прочные позиции в развитых странах, и сегодня она активно распространяется в странах с развивающейся экономикой. Считается, что мобильная медицина способствует улучшению качества жизни пациентов, особенно страдающих хроническими заболеваниями или находящимися в преклонном возрасте, и повышает эффективность использования ресурсов. О том, какие шансы имеют мобильные технологии в российском здравоохранении, мы поинтересовались у наших экспертов.

В целом они сошлись во мнении, что в наши дни это уже реальность. Как рассказал Сергей Купцов, компания РИНТЕХ использует и разрабатывает сервисы для мобильного здравоохранения. Сегодня это удаленный мониторинг показателей здоровья человека, который применяется как стационарозамещающая технология, в том числе для мобильных центров здоровья. “Мы уверены, что за мобильной телемедициной будущее здравоохранения во всем мире”, — подчеркнул он.

Рассматривая вопрос использования мобильных технологий локально в рамках конкретного медучреждения, Эдуард Долгалев, руководитель направления IBM Websphere компании IBM в России и СНГ, отметил, что мировой опыт шагнул далеко вперед. У IBM есть примеры реализованных проектов, когда, скажем, пациент носит датчики контроля состояния здоровья и наблюдающее за ним медицинское учреждение может моментально реагировать на аномальные отклонения. Накопленная статистика помогает врачу выработать долгосрочную стратегию лечения и в режиме реального времени ее корректировать. Первые подобные проекты были реализованы уже более десяти лет тому назад.

Другой пример, приведенный г-ном Долгалевым, — организация оперативной работы медицинского персонала в учреждениях. По его сведениям, на сегодняшний день в России передовые платные клиники максимум, что сделали, — это создали громкую связь оповещения врачей. В то же время клиенты IBM за пределами России для этих целей уже активно взяли на вооружение мобильные технологии с возможностью

учета георасположения медицинского персонала, планирования работы медицинских бригад на основе их загрузки и т. д. Помимо оповещения врач получает всю необходимую информацию по экстренному вызову и может оперативно отдать необходимые распоряжения, пока идет в операционную.

По мнению Эдуарда Долгалева, электронная запись и централизация систем ведения медицинских карт — огромный шаг навстречу пациентам, и чтобы мобилизовать эти системы, необходимо предпринять небольшое усилие. Мобильное приложение — это всего лишь дополнительный интерфейс к существующим данным и системам. Причем поставщиком таких систем могут быть не только сами медицинские учреждения, но и их партнеры, например экстренные службы. Для этого требуется управление публичным API к системам, что позволит партнерам включать опубликованные вызовы в свои мобильные приложения. Таким образом, появление новых мобильных приложений для медучреждений уже не за горами, считает он.

Продолжая приводить примеры использования мобильных технологий, Игорь Шустерман рассказал, что на данный момент в России развивается мобильная диагностика, основанная на так называемых “мобильных диагностических комплексах”. В частности, в Республике Башкортостан в 2013 г. приобретены и введены в эксплуатацию 11 таких комплексов, с помощью которых в течение года планируется провести диспансеризацию 540 тыс. жителей республики. “Естественно, такой большой объем данных по результатам обследований должен поступить в МИС оперативно, — отметил он. — Для обеспечения работы этих комплексов как раз и понадобятся мобильные технологии”.

В то же время наши эксперты выделили ряд моментов, сдерживающих распространение мобильных технологий в российском здравоохранении. Так, Владимир Когалёнок полагает, что рост мобильной медицины сдерживается экономическими факторами, хотя тенденция к росту однозначно положительная.

Его поддерживает Андрей Столбов, который рассматривает индивидуальные медицинские приборы и различного рода датчики, сигналы с которых могут передаваться по беспроводным каналам связи, и соответствующее ПО как одно из наиболее бурно развивающихся се-

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 21 ▶

О переменных на ИТ-рынке и не только

ЕЛЕНА ГОРЕТКИНА

Сегодня ситуация в экономике не вызывает особого оптимизма. Что в таком случае должны делать компании с точки зрения надежности, оптимизации бизнеса, внедрения новых технологий? Какие перемены происходят в бизнесе ИТ? Куда движется ИТ-отрасль? Эти и другие вопросы обсуждались во время дискуссии на конференции «Fujitsu IT Future: через преобразование ИТ к развитию бизнеса».

ИТ-БИЗНЕС

ИТ — помощник или тормоз?

Хотя кризис еще не наступил, «тучные времена» закончились. Как ни странно, это подстегивает спрос на ИТ, потому что предприятия ищут способ снижения издержек и инструмент выживания в трудных условиях. «Чем лучше идут дела у компании, тем меньше ей нужны ИТ для оптимизации затрат. А в кризис некоторые об этом все-таки задумываются, хотя всё зависит от менталитета высшего руководства», — констатировал Шамиль Шакиров, президент компании «Ай-Теко».

С ним согласен Борис Бобровников, генеральный директор компании «Крок», который отметил, что в кризис появляется немало предприятий, которые ищут спасения за счет оптимизации бизнес-процессов, и в качестве примера он привел опыт своей компании: «У нас в 2009-м количество проектов на стадии пресейла выросло в 2,5 раза по сравнению с 2008-м. В то же время объем ИТ-рынка упал на 40%. Это говорит о том, что заказчики искали новые решения». По его мнению, в кризис лучше продвигать краткосрочные проекты, т. е. те, которые быстро показывают результаты, поэтому крупные проекты следует дробить.

Одной из компаний, усматривающих в ИТ источник новых возможностей, является «ВымпелКом». По словам Дмитрия Устюжанина, руководителя департамента ИТ-безопасности «ВымпелКома», сейчас идет масштабная программа повышения внутренней эффективности.

Но, возможно, стимул к этому дало то положение, которое сложилось на рынке телекома, на что обратил внимание Сергей Мацоцкий, председатель правления компании IBS: «На этом рынке одна из главных проблем заключается в том, что не появляется столько новых клиентов, как раньше. Поэтому нашим трем грандам остается только отбирать клиентов друг у друга. Единственный шанс справиться с этим — выходить на новые рынки и получать доход от других направлений». В качестве примера он привел компанию Apple, которая захватила рынки, весьма далекие от ИТ, в частности рынок онлайн-музыки.

Что касается ИТ и кризиса, Сергей Мацоцкий подчеркнул, что нынешняя ситуация отличается от той, которая была в 1998-м: «Тот кризис очень благотворно повлиял на нашу экономику и на ИТ-отрасль. Так, последующий бум внедрения ERP-систем был прямым отзвуком проблем с управлением компаниями, выявленных в 1990-е. К сожалению, сейчас кризис развивается по-другому. Огосударствление экономики привело к тому, что у нас образовались два полюса. На одном ресурсные компании, которые ничего не делают и очень хорошо живут, на другом — предприятия, вынужденные

на всем экономить, например металлургические. Им сейчас даже не на что оптимизировать бизнес, они просто режут все расходы».

Борис Бобровников тоже сегодняшнее состояние дел считает непросто: «Формально кризис не наступил, не исключено, что и не наступит, но сейчас имеет место стагнация, которая может продлиться еще много лет, а это самое сложное время для бизнеса. Все умеют делать бизнес на росте и уже научились это делать на падении. Но никто не умеет делать бизнес, когда рынок вялый, т. е. растет на 2—3%. Появляются нездоровые тенденции демпинга, возникают конфликты между компаниями».

По его мнению, в этой ситуации единственный выход — повышение эффективности работы: «Предположим, расходы компании ежегодно растут на 5—8%, что нормально и неизбежно. Но когда бизнес при этом растет на 1—2%, в какой-то момент компания может стать нерентабельной. Единственный выход — повысить эффективность хотя бы на 5%, что, в общем, вполне реальная задача. И тут могут помочь ИТ. Не надо ждать, пока все грохнет, надо оптимизировать расходы».

Это мнение разделяет Юрий Зеленков, ИТ-директор НПО «Сатурн»: «Наше предприятие относится к машиностроительной отрасли, которая из кризиса никогда не выходила, так что для нас это нормальное состояние. Мы рассматриваем ИТ не как издержки, на которых надо экономить, а как инструмент, от которого очень сильно зависит наша компетенция. Чтобы конкурировать с грандами машиностроения на мировом рынке, нужны новые технологии и новые материалы. А здесь большую роль играют инженерный анализ и расчеты, а также научные исследования в области вычислительной механики, гидродинамики и т. д.».

Аутсорсить или не аутсорсить?

Участники дискуссии согласились с тем, что для повышения эффективности работы недостаточно только внедрить ИТ. Нужно менять всю схему организации труда, реорганизовывать бизнес-процессы. Как показывает мировая практика, одним из главных способов снижения издержек является аутсорсинг.

Некоторые российские компании применяют такой подход. «Мы управляем большим количеством ИТ-оборудования и ради повышения эффективности многие техпроцессы передали на аутсорсинг», — сообщил Дмитрий Устюжанин.

Но в машиностроении, судя по словам Юрия Зеленкова, с этим у нас большие проблемы: «Зарубежные компании из нашей отрасли основную часть деталей передают на аутсорсинг. Мы так сделать не можем, потому что просто некому передавать, а отдавать за границу — дорого и не всегда возможно по соображениям безопасности. В результате мы стали проводить реструктуризацию. Вместо множества цехов у нас появляются как бы маленькие заводы, которые сами отвечают за свою работу. Правда, для них для всех применяется одинаковая модель управления».

Сергей Мацоцкий тоже поделился опытом в области аутсорсинга: «Мы когда-то ездили в «Боинг», и меня больше всего поразило, какое внимание там уделяют кооперации поставщиков, считая это своим самым большим активом. Они эту цепочку строили много лет. А что у нас? В большинстве случаев к подрядчику относится как к одноразовому ресурсу — купить подешевле и выжать, словно лимон. Впрочем, и у подрядчика отношение к своему заказчику точно такое же. Мы живем краткосрочными целями. Мне кажется, это очень всему вредит».

Юрий Зеленков полностью с этим согласился, указав на то, что согласно теории самое важное в управлении производством сложных инновационных изделий — это выстраивание цепочки надежных поставщиков. Более того, сейчас уже говорят, что нужно одновременно проектировать три составляющих: сам продукт, процесс его изготовления и сеть кооперации, которая должна быть мобильной и гибкой. Но в нашей стране это пока не получается. «Когда мы делали двигатель для самолета Superjet, предполагалось, что появится серьезная сеть российских поставщиков, но организовать ее не удалось, и поэтому продукт пока что убыточный», — сказал г-н Зеленков. По его мнению, создание такой сети могло бы стать стимулом к внедрению ИТ, потому что без автоматизации кооперацию организовать невозможно.

На Западе аутсорсинг развивается буквально во всех отраслях, в том числе и в системной интеграции. По словам Бориса Бобровникова, там зачастую ИТ-услуги поступают не от одного, а от нескольких поставщиков: «Все большее распространение получает мультисорсинг, то есть фактически кооперация поставщиков ИТ-услуг. Это самоорганизующееся сообщество, в котором в результате конкуренции складывается естественное разделение труда, каждый участник на чем-то специализируется, и все заинтересованы в сохранении статус-кво, потому что это дает им работу». Но по словам Сергея Мацоцкого, у нас это невозможно из-за системы организации конкурсов.

Тем не менее Борис Бобровников считает, что очень скоро Россию ждет революционное развитие аутсорсинга: «Уже есть все предпосылки, но, с одной стороны, не хватает ментальности, а с другой — отсутствия денег. Если денег станет меньше, люди начнут менять ментальность. Вместо того чтобы создавать у себя системного интегратора, перейдут к аутсорсингу. Какой смысл заниматься непрофильной деятельностью, если можно нанять профессионалов?»

Пока что аутсорсинг почти не растет, но потихонечку количество перейдет в качество, и будет взрывной рост. Осталось два-три года. Надеюсь, мы окажемся к этому готовы».

Тогда на ИТ-рынке произойдут большие перемены, уверен Шамиль Шакиров: «Мы станем заказчиками вендоров, а ведь раньше не было такого, чтобы интегратор покупал технику себе, а не клиенту». Впрочем, Виталий Фридлянд, генеральный директор Fujitsu в России и СНГ, считает, что перемены уже нача-

лись и интеграторы потихонечку покупают технику для себя.

Изменение роли ИТ-директора

Перемены на рынке ИТ влияют на функции ИТ-директоров. Если раньше они занимались только технологиями, то сейчас круг их обязанностей расширился. «Роль толмача по ИТ при гендиректоре уже в прошлом, — сказал Сергей Мацоцкий. — Сегодня техническая экспертиза уходит в второй план. Любой грамотный руководитель обладает достаточными навыками, чтобы ориентироваться в ИТ. Кроме того, в мире, да и в России тоже, многие люди из консалтинга и ИТ-компаний перешли в реальный сектор. Это разрушило барьер между ИТ и бизнесом. Любой руководитель может быть заказчиком ИТ-проекта, и любой ИТ-директор может возглавить и другие подразделения. Думаю, эта тенденция будет усиливаться».

«По моему опыту, все больше руководителей предприятий хотят видеть на посту ИТ-директора человека, которого они называют бизнес-партнером, — отметил Шамиль Шакиров. — Поэтому айтишники должны отойти от роли специалистов по инфраструктуре, вычислительным системам и т. д. и стать ближе к бизнесу своей компании. Традиционные ИТ-задачи можно передавать на аутсорсинг, а вот как привнести в бизнес такие технологии, которые повысят его успешность, это уже задача для ИТ-директора. Руководству и собственникам могут понравиться такие идеи, и ИТ-директор вырастет в их глазах».

ERP уходит?

Динамика ИТ-рынка настолько высока, что технологии очень быстро устаревают. Кажется, еще совсем недавно ERP-системы считались самыми передовыми средствами управления предприятием. А сейчас они стали чуть ли не тормозом. Так, по словам Юрия Зеленкова, ERP-система несет за собой лучшие бизнес-практики, но потом появляются новые задачи, новые процессы, и ERP зачастую просто мешает переменам.

Борис Бобровников привел пример компании «Крок»: «У нас крупнейшая в Европе, а может, и в мире инсталляция Navision. Но, к сожалению, система получилась неповоротливой. Некоторое время назад мы внедрили систему BRMS, что значительно ускорило расчеты. Бухгалтер может сам менять правила без привлечения ИТ-специалистов, а ERP все больше используется для хранения данных. По-моему, ERP-системы в своем нынешнем виде отмирают, потому что их вытесняют более гибкие и дешевые продукты».

Про СМБ и облака

В последнее время ИТ-отрасль возлагает огромные надежды на облачные технологии, полагая, что они подстегнут спрос и привлекут новых клиентов из сегмента среднего и малого бизнеса (СМБ). По мнению участников дискуссии, эта тенденция уже проявляется.

Например, у «Ай-Теко», как рассказал Шамиль Шакиров, появился целый пласт новых клиентов: «При росте оборота на 20—30% в год размер среднего контракта у нас уменьшился в три раза, т. е. количество заказчиков выросло, а размер счета сократился. По-моему, небольшие компании гораздо разумнее крупных корпораций, так как для них ИТ — это вопрос не моды, а выживания. Им нужны конкретные бизнес-кейсы.»



Борис Бобровников: «Сейчас у нас стагнация, а это самое сложное время для бизнеса»



Юрий Зеленков: «Мы рассматриваем ИТ не как издержки, а как инструмент, от которого очень сильно зависит наша компетенция»



Сергей Мацоцкий: «Со временем мы будем обильными интеграторами»



Дмитрий Устюжанин: «Ради повышения эффективности мы многие техпроцессы передали на аутсорсинг»



Шамиль Шакиров: «Чем лучше идут дела у компании, тем меньше ей нужны ИТ для оптимизации затрат»

“Не все клиенты спят и видят, чтобы перейти на облачные технологии”

На ИТ-рынке происходят революционные перемены, которые затрагивают всех его участников. Меняются не только технологии, но и приемы ведения бизнеса, подход к взаимодействию между игроками, партнерские отношения. О том, как происходят эти изменения, научному редактору PC Week/RE **Елене Гореткиной** рассказывает главный менеджер по продуктовому маркетингу компании **Fujitsu Гернот Фельс**.

PC Week: Какие тенденции сейчас оказывают наибольшее влияние на ИТ-рынок, на его рост или спад?

ГЕРНОТ ФЕЛЬС: Это облачные вычисления, большие данные, мобильность. И если наши клиенты будут должным образом ими пользоваться, они смогут обеспечить дальнейший рост своего бизнеса.

PC Week: А для вендоров это что означает?

Г. Ф.: Вендорам приходится менять свою стратегию, и мы тоже это сделали. Первоначально компания Fujitsu фокусировалась на разработке и производстве продуктов, а потом перешла к решениям и услугам. Когда облачные вычисления еще только замячили на горизонте, мы стали одной из первых компаний, взявших курс на развитие и в качестве провайдера облачных услуг.

PC Week: То есть, с одной стороны, вы продаете оборудование сервис-провайдерам, а с другой — сами продвигаете облачные сервисы. Нет ли здесь противоречия?

Г. Ф.: Это нормальная практика. Нередко компании являются партнерами по одним направлениям бизнеса и конкурируют по другим. У разных клиентов разные потребности, поэтому им могут пригодиться разные поставщики услуг.

PC Week: Утверждается, что главное преимущество облачных технологий в том, что они сокращают расходы клиентов. Но ведь расходы клиентов — это доходы вендоров. Не получится ли, что если клиенты будут меньше тратить, то вендоры станут меньше зарабатывать?

► К тому же в условиях рыночной неопределенности у них появляется необходимость перевести свои капитальные затраты в операционные и пропадает желание строить для себя серверную инфраструктуру”.

Сергей Маюцкий, однако, выразил опасения, что для российских ИТ-компаний момент уже упущен: “Российский СМБ уже в DropBox и на Amazon, и там он и останется, если мы не предложим свою альтернативу, потому что национальных барьеров уже не существует”.

Вместе с тем он подчеркнул, что на ИТ-рынке есть разные сегменты: корпоративный, СМБ и потребительский, и их нельзя смешивать: “Поэтому компании, представленные здесь сидящими, с СМБ не работают и работать не будут. Малым предприятиям нужны простые стандартные продукты почти без кастомизации, а любой корпоративный клиент требует кастомизации в огромном объеме. Это и есть наше будущее. Со временем мы станем облачными интеграторами. Собственно, мы этим уже занимаемся”.

Данную ситуацию хорошо иллюстрируют и слова Бориса Бобровникова: “За последние три года мы сделали 250 пилотных проектов на облаках для корпоративных заказчиков. Среди них нет двух похожих или одинаковых, а кастомизация достигает 70%”.



Гернот Фельс

Г. Ф.: В какой-то мере вы, конечно, правы, но ведь нельзя забывать и об экономии за счет масштабов. Когда клиент сам отвечает за функционирование своих вычислительных систем, он несет все расходы на их эксплуатацию и поддержку. А когда речь идет об облачных услугах или об управляемых услугах вообще, то один оператор обеспечивает работу множества систем для многих компаний. За счет этого и достигается экономия. Поэтому провайдеру важно иметь много клиентов.

PC Week: Облачные технологии влияют на бизнес всех участников ИТ-рынка: партнеров, системных интеграторов, дистрибьюторов. Как это отражается на взаимодействии между вендорами и партнерами?

Г. Ф.: Партнеры бывают разные. Одни говорят, что хотят заниматься продвижением продуктов, так как это традиционно их основная деятельность и больше ничем заниматься они не желают. Другие уже давно поняли, что надо браться за новые решения, становятся интеграторами и за счет этого используют дополнительные возможности. Но есть еще и такие, кто начинает осознавать, что если клиент, который у них десятилетиями покупал продукты, теперь перейдет к облачным услугам и технологиям, то такого клиента они могут потерять. И поэтому начинают потихоньку отходить от традиционных партнерских отношений по продвижению продукции к отношениям на основе облачных технологий. Они подписывают контракт на предоставление облачных услуг и становятся не просто посредниками между нами и клиентами, а еще и консультантами, так как у клиентов, переходящих на облачные технологии, возникает потребность в консалтинговых услугах — например, они хотят знать, в каких случаях лучше использовать частное облако, а в каких публичное, и т. п.

PC Week: Значит, появились новые виды партнеров?

Г. Ф.: Совершенно верно. Если рынок меняется, то меняются и виды партнерских отношений, и сам подход партнеров к определенным аспектам своей деятельности.

PC Week: Как эти изменения на рынке отражаются на конкуренции?

Г. Ф.: Что касается нашей повседневной деятельности, то мы не видим такого уж большого количества конкурентов, т. е. они те же самые, что были и раньше. Но все чаще происходит так, что поставщики традиционных продуктов становятся

провайдерами облачных услуг. В разных странах таких сильных облачных провайдеров может быть один или два.

Возьмем к примеру компанию T-Systems в Германии. Она начинала в качестве поставщика ИТ-продуктов для немецкого телекома, а потом стала предлагать облачные услуги другим заказчикам и очень быстро превратилась в крупного облачного провайдера в Германии. В результате теперь T-Systems конкурирует с Fujitsu, но в то же время остается и нашим заказчиком, так как использует наши продукты, и, кроме того, является партнером, выступая в качестве системного интегратора. Этот пример показывает, что ИТ-бизнес сильно меняется и компании не могут все время оставаться на какой-нибудь одной стороне.

PC Week: Но ведь первые места на облачном рынке занимают компании, которые никогда не были ИТ-вендорами, например Amazon и Google. Вы не ощущаете конкуренцию с их стороны?

Г. Ф.: В повседневной деятельности нам с ними не приходится сталкиваться. Наверное, в основном это связано с тем, что мы сконцентрировали свое внимание на странах, которые лежат за пределами Америки. Сейчас люди по разным причинам, включая законодательные, уже не очень рвутся за облачными услугами в США. Например, немецкое законодательство и законодательство Евросоюза в целом очень жестко подходит к вопросу о защите данных.

По нашему опыту, когда клиенты собираются переходить на облачные технологии, первый вопрос, который они задают, — где будут храниться их данные? А мы в ответ спрашиваем: а где вы хотели бы их хранить? Потому что можем предложить разные варианты.

PC Week: Вы имеете в виду возможность хранить данные в той же стране, где находится заказчик, либо за ее пределами?

Г. Ф.: Совершенно верно. У нас есть шесть-семь крупных центров, на которых основывается наше глобальное облако. И плюс к этому — порядка сотни дополнительных ЦОДов, т. е. почти в каждой стране.

PC Week: А как насчет России — здесь у вас есть центры обработки данных?

Г. Ф.: Я точно не знаю, сколько ЦОДов в России, возможно, даже несколько. Но могу сказать наверняка только о нескольких проектах по организации хостинга SAP проектов совместно с локальными интеграторами на базе нашего решения Flex Frame для SAP, как минимум в одном из них Fujitsu выступает интегратором всего решения и предоставляет услуги по принципу “платформа/приложение как услуга” (P/SaaS).

PC Week: Что затрудняет переход предприятий на облачные услуги?

Г. Ф.: Что касается частных облаков, то тут никаких препятствий нет, потому что они дают возможность обеспечить гибкость в будущем. Ведь если вы выбираете частное облако, то потом можно очень быстро перейти на аутсорсинг инфраструктуры, софта и так далее.

Когда речь заходит об общедоступных облаках, то у некоторых клиентов могут возникнуть причины, чтобы их не использовать. Во-первых, это соображения безопасности, требования регуляторов и т. д. Например, хотя наше публичное облако является абсолютно безопасным, оно может не соответствовать требованиям какого-нибудь клиента. Во-вторых,

большие корпорации зачастую хотят, чтобы у них были персонализированы конфигурации облачных услуг, при этом они сильно отличаются от стандартных. Обычно клиенты могут решить эти проблемы, используя сочетание обоих подходов. Если они, например, не могут полностью перейти на публичное облако, то для каких-то задач используют частное, а какие-то передают на аутсорсинг. Тогда получается так называемое гибридное облако.

Еще хотелось бы добавить, что не все клиенты спят и видят, чтобы перейти на облачные технологии, потому что некоторых устраивает и нынешняя ситуация. Но в будущем и им тоже, возможно, придется задуматься о таком переходе. В качестве доказательства могу сказать, что пока основная часть бизнеса Fujitsu — это традиционные виды деятельности.

Но облачный сегмент, конечно, растет быстрее.

PC Week: По вашему мнению, на каком уровне зрелости сейчас находится облачный рынок?

Г. Ф.: С моей точки зрения, все необходимые составляющие этого рынка уже есть, но не все используются оптимально. Поэтому его пока нельзя назвать зрелым.

PC Week: Какие составляющие вы имеете в виду?

Г. Ф.: У облачных технологий несколько обязательных составляющих: во-первых, сам продукт, во-вторых, средства виртуализации, в-третьих, средства координации, так называемая оркестровка. Например, одна японская компания, наш клиент, хотела создать себе частное облако, но при этом стремилась максимально сократить затраты на его администрирование. Эта компания внедрила несколько продуктов для виртуализации, но без средств координации ничего не получилось бы, потому что основная цель облака заключается в том, чтобы динамично распределять пул ресурсов (инфраструктурных, программных и т. д.) между клиентами в зависимости от их потребностей.

Другими словами, вы, например, можете установить набор программ на базе одной технологии и отдельно другой стек на базе другой технологии, но тогда вам придется управлять ими по отдельности, т. е. дважды делать одно и то же. А для упрощения используются средства координации, с помощью которых можно оптимизировать весь процесс и не делать двойную работу.

PC Week: Вы говорите, что не все рвутся в облака. Но многие об этом задумываются. Что вы могли бы им посоветовать?

Г. Ф.: Относительно облачных услуг я считаю, что в итоге все туда придут. Но у разных клиентов разные потребности. Поэтому, мне кажется, сначала им необходимо получить консультации у такой компании, которая не подталкивает их в каком-либо определенном направлении, а пытается выработать для каждого конкретного случая наиболее оптимальное решение, которое может быть и комбинацией разных концепций. Именно в этом заключается стратегия нашей компании.

PC Week: Вы хотите сказать, что Fujitsu готова взять на себя любые задачи заказчика независимо от их специфики?

Г. Ф.: У нас есть безопасное общедоступное облако, которое разнесено по нашим ЦОДам, и с его помощью мы предоставляем клиентам услуги типа “инфраструктура как сервис”, “ПО как сервис” и т. д. Мы можем также помочь клиентам построить частное облако, которое будет основано на наших продуктах. А уж как они будут управлять этим облаком — самостоятельно или поручат это нам, решать им.

PC Week: Спасибо за беседу

RECS '2013: кому в России нужны электронные документы?

АЛЕКСЕЙ ВОРОНИН

В законе 210-ФЗ “Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг” (ст. 7, ч. б) перечислено 19 документов, на которые действие закона (ст. 7, ч. 1, п. 2) не распространяется, т. е. они по-прежнему должны существовать (и предоставляться по требованию государственных органов) в бумажном виде. Вероятно, в перспективе перечень разнообразных бумаг и бумажек на руках населения будет сокращаться, а электронный документооборот — осваивать все новые сферы и территории, выходя с уровня компаний, корпораций, министерств и ведомств на национальный масштаб: такова логика технического прогресса и, думается, вполне реальный сценарий развития событий в том числе и для России как цивилизованного и развитого государства. Состоявшийся 12 сентября в Москве Russian Enterprise Content Summit (RECS '2013, www.pcweek.ru/ecm/recs/) вполне убедительно подтвердил эту тенденцию.

На саммите обсуждались проекты, реализованные как на корпоративном, так и на региональном уровне, методика реализации подобных проектов, проблематика управления контентом в техническом, правовом и организационном аспектах, а также конкретные ЕСМ-платформы и решения, представленные на отечественном рынке и популярные у российского заказчика. В данной публикации мы расскажем о некоторых интересных докладах, прозвучавших на секции “Решения для управления документами”.

Как перестать платить проприетариям: рецепты от Alfresco

Лидерами рынка систем по управлению контентом, согласно магическому квадранту Gartner, являются крупнейшие поставщики проприетарного ПО. Но и компания Alfresco, создатель одной из самых популярных открытых платформ для ЕСМ-систем, имеет заметную долю на этом рынке, обладая статусом визионера. Выступление Джона Пауэлла, одного из основателей компании Alfresco, прозвучало на упомянутой секции первым.

Джон Пауэлл подчеркнул, что пользователи хотят иметь такие системы управления документами, которые понимают их потребности и откликаются на них, но при этом находятся под их полным контролем. Он, в частности, рассказал об Alfresco Work Desk — решении, в свое время разработанном немецкой компанией WeWebU Software AG, приобретенной Alfresco в январе 2013 г. В чем отличие новой компоненты от давно входящего в состав платформы решения Alfresco Share? Как объяснил Джон Пауэлл, Alfresco Share ориентировано в первую очередь на коллективную работу (collaboration-centric), в то время как архитектура Alfresco Work Desk — процессно-ориентированное (process-centric) решение. По его характеристике, это делает ЕСМ-систему легко конфигурируемой, настраиваемой на уникальные бизнес-процессы любой компании. В системе реализовано управление информацией на основе бизнес-ролей

пользователей, что позволяет показывать пользователям не всю информацию, циркулирующую в СЭД, а только ту, которая соответствует роли и функциям сотрудника. Менеджеру по продажам, например, будет доступна информация только по подчиненным ему продавцам, начальнику департамента продаж на определенном направлении бизнеса — лишь сведения по продажам данного направления и так далее. При этом вся информация, имеющая отношение к бизнесу компании, хранится в общем массиве, но пользователи получают доступ в зависимости от его роли, пояснил спикер. Доступ к приложениям Alfresco Work Desk сотрудники могут получить из любой точки, в том числе при помощи мобильных устройств, а при работе через Сеть не требуется установка на устройство пользователя никакой клиентской части. На базе данного решения уже реализовано множество проектов, отметил Джон Пауэлл, в том числе в банковской и страховой сферах. В завершение доклада он предложил слушателям свое

видение “мягкой миграции” с проприетарного ПО на свободное: для начала разработать для пользователя новый, более комфортный интерфейс, затем подключить его к новому хранилищу на базе Alfresco, осуществить перезагрузку данных из старого хранилища в новое, после чего наконец перестать платить проприетариям.

Выступая потом на дискуссионной части секции, Джон Пауэлл отметил, что в России реализуется множество проектов по управлению контентом, при этом наблюдается движение “в сторону от закупки крупных систем” на фоне ожидания пользователей, что бы система “была так же проста, как facebook”. Крупные проекты, по образному выражению основателя Alfresco, “всю жизнь высасывают из организаций”. Напомнив об “огромном количестве провалов крупных ИТ-проектов”, Джон Пауэлл предложил выбирать технологии и не бояться экспериментировать.

Кому нужны бизнес-процессы, если есть документ

Сообщалось на секции и о конкретных проектах внедрения СЭД. Так, Олег Бейлезон, главный ЕСМ-архитектор компании “Логика Бизнеса 2.0”, выступивший вслед за представителем Alfresco, рассказал в своем докладе о ЕСМ-решении “Логика ЕСМ. Бизнес-Платформа”, которое его компания разработала на базе Alfresco. Выбор данного инструментария докладчик обосновал тем, что, по его мнению, Alfresco — одна из наиболее перспективных платформ для построения клиент-ориентированных решений, которая сочетает в себе открытую, зрелую архитектуру и богатый функционал, охватывающий область управления документами и бизнес-процессами, средства совместной работы и управления социальным контентом, включая работу с мобильными устройствами. Среди задач, которые приходилось решать при создании нового продукта, по словам докладчика, была реализация механизма обработки документов по определенным правилам.

В Alfresco существует механизм бизнес-процессов, пояснил Олег Бейлезон, но в чистом виде этот механизм не всегда отвечает задачам российских организаций, от которых порой приходилось слышать открытым текстом, что, мол, “ваши бизнес-процессы нам не нужны”. Была создана модель жизненного цикла документа, имеющая статусный характер: любой документ, прежде чем лечь в архив, проходит множество стадий обработки, на каждой из них ему присваивается определенный статус, он-то и определяет в числе прочего права доступа к нему пользователей. Могут быть запущены и бизнес-процессы, от которых, подчеркнул г-н Бейлезон, в рамках решения “мы ни в коем случае не отказываемся”.

Первым внедрением продукта “Логика ЕСМ. Бизнес-Платформа” стал проект, реализованный при создании закрытой экспертной сети EXPINET, о чем и поведал руководитель сети Кирилл Еремин. Основная трудность организации того или иного экспертного сообщества, отметил г-н Еремин, состоит в том, чтобы не только собрать экспертов, но и удержать их вместе, организовав коллективную работу. В данном случае — с целью предоставления на платной основе услуг по экспертизе разнообразного ПО, технической документации, оценки соответствующих материалов клиента на предмет соответствия отраслевым стандартам и нормативам и ряда других услуг экспертного характера.

Для реализации проекта выбрали решение “Бизнес-Платформа” компании “Логика Бизнеса 2.0”, которое и было внедрено в июле нынешнего года. В результате на базе внедренной ЕСМ-системы создано закрытое управляемое сообщество, отметил докладчик. Система позволила организовать управляемый процесс с поддержкой жизненного цикла документа, регламента совместной работы экспертов сети и ведением личного рейтинга каждого из них.

Олег Балихин, директор по ИТ компании “Межрегиональный ТранзитТелеком” (МТТ), реализовал проект, в рамках которого было внедрено решение “Логика ЕСМ.СЭД” (бывшая “БОСС-Референт”) компании “Логика Бизнеса 2.0”, заменившее старую СЭД, что позволило, по его словам, перейти на практически полностью безбумажный документооборот. Основной причиной отказа от прежней СЭД (решение “КО-РУС Консалтинг” на платформе EMC Documentum, внедренное в 2004 г.) стала неудовлетворенность заказчика: система морально устарела, “перестала покрывать все хотелки” пользователей и не справлялась с большим потоком документов. Что не удивительно, заметим со своей стороны, — ведь система, как выяснилось, с момента внедрения не обновлялась. На вопрос, почему бы вместо внедрения новой системы не обновить старую, докладчик ответил, что немаловажным фактором в принятии решения о замене СЭД стал скромный бюджет проекта. Тем не менее была проведена работа по обследованию рынка ЕСМ-систем (включая обновленную версию EMC Documentum), и выбор остановился на решении “Логика ЕСМ.СЭД”.

Уложиться в бюджет удалось за счет уменьшения количества пользователей системы на начальном этапе (сто вместо прежних шестисот), снижения затрат на

обучение и консультирование (обучение проходили только ключевые пользователи), а также расходов подрядчика на подготовку данных для начального наполнения системы, сокращения трудозатрат на спецификацию интерфейсов СЭД для последующей интеграции с ERP-системой Microsoft Dynamics AX. Немаловажным положительным фактором в плане экономии было решение внедрять коробочную версию, максимально снизив требования к доработкам СЭД и адаптировав свои бизнес-процессы под алгоритмы, заложенные в покупаемом продукте. Выигрышными, по оценке представителя МТТ, стали и использование тонкого клиента в качестве рабочего места, а также замена серверной операционной системы (Linux вместо Windows).

В качестве основных результатов проекта по замене СЭД в МТТ Олег Балихин назвал полный отказ от бумажного документооборота (система вышла на уровень 400 пользователей), сокращение времени согласования документов до трех-пяти дней, контроль сроков исполнения распоряжений, большие возможности быстрого ввода маршрута прохождения (более 500 маршрутов исполнения распорядительных документов, жестко прописанных в системе). Принципиально важным качественным итогом стало создание единого пространства документооборота в рамках “МТТ Групп”, включая филиалы и дочерние компании, что, в свою очередь, позволило поднять эффективность управленческих решений.

Дмитрий Капралов, начальник информационно-аналитического управления компании “Учетно-финансовый сервис”, руководил созданием СЭД в рамках энергетического холдинга “Комплексные энергетические системы” (“КЭС-Холдинг”). Поскольку одной из двух базовых учетных систем холдинга является продукт “1С” (вторая — продукт SAP — работает в энергодобывающих компаниях холдинга), в качестве инструмента было выбрано решение “1С: Документация 8”. В рамках проекта реализована система потокового ввода и распознавания документов на базе ABBYY Flexi Capture 10, внедрена система штрихкодирования, на основе которой осуществлена интеграция СЭД с учетной системой (с возможностью для пользователя учетной системы просмотреть pdf-копию первичного документа).

Требуется базовый ЕСМ-функционал, а не “бантики-фантики”

Завершила работу секция дискуссия на тему “недоиспользования” зарубежного ЕСМ-опыта в российских условиях, в результате которой удалось выяснить некоторые особенности российского ЕСМ-рынка. Специалисты, принявшие участие в обсуждении, отметили, что зачастую российские компании используют только базовый функционал решения, а на такие серьезные опции, как, например, бизнес-аналитика, обращают внимание только при покупке, да и то лишь как на “бантики-фантики”. В качестве российской особенности было также названо желание отечественных заказчиков получить решение “под ключ”, не особо вникая в суть процессов и обезопасив себя сервисным договором, в то время как заказчики на западных рынках более компетентны.



Джон Пауэлл знает, какими должны быть ЕСМ-решения, а главное — как российским компаниям перестать платить поставщикам проприетарного ПО, “высасывающим из организаций самую жизнь”



Олег Бейлезон рассказал о подходах российских заказчиков к организации бизнес-процессов



Кирилл Еремин сплотил ИТ-экспертов для совместной работы на основе ЕСМ



Олег Балихин заменил в своей организации СЭД, сумев организовать единое пространство безбумажного документооборота



Дмитрий Капралов интегрировал СЭД и учетную систему

RECS '2013: переход на ЮЗЭД в условиях межкорпоративного обмена документами

ОЛГА ЗВОНАРЕВА

Несмотря на терминологический хаос и отсутствие нормативной базы в области юридически значимого электронного документооборота (ЮЗЭД), организацией его внедрения начинают интересоваться все больше компаний. Вопросы и “серых пятен” в данной теме достаточно. И не всегда они связаны с правовым регулированием или сложностями технического характера. Разнящаяся трактовка понятий, в том числе связанных с темой ЮЗЭД, непонимание языка, на котором сегодня говорит мир ИТ, может явиться препятствием к внедрению программных решений в организациях, которые хотели бы и могли бы в полной мере приступить к использованию функционала информационных систем, стать участниками межкорпоративного обмена документами. Проблема заключается в том, что у непрофессионалов, соприкоснувшихся с областью электронного управления информацией, а зачастую и у специалистов нет единого понимания значений терминов ИТ-индустрии и, следовательно, понимания их корректного и уместного использования в разных контекстах. Недостаточно знают они специфику работы в области управления документами. Практически нет ресурсов, где можно было бы оперативно найти полную информацию.

Однако стремительное развитие новых технологий не только порождает многочисленные вопросы, но и способствует проявлению интереса представителей различных сфер деятельности к поиску ответов и формированию новых знаний. А обмениваться ими, вести диалог, вовлекая в него профессионалов, позволяют различные открытые мероприятия, ориентированные на широкий круг участников, в том числе и состоявшийся 12 сентября Russian Enterprise Content Summit '2013 (RECS '2013, www.pcweek.ru/ecm/recs/).

В мае прошлого года произошло важное событие: на законодательном уровне было разрешено обмениваться электронными счетами-фактурами. Этот факт вписал важную страницу в развитие электронного документооборота в стране и для многих стал отправной точкой в организации обмена электронными документами на межкорпоративном уровне. Построение такой информационной среды стало актуальным вопросом, которому было уделено внимание в рамках секции о ЮЗЭД на RECS '2013.

Как рассказал Иван Агапов, руководитель группы аналитики и внедрения Synerdocs, на сегодняшний день порядка 105 тыс. организаций заявили о готовности обмениваться электронными счетами-фактурами. “Это 2% от общего числа компаний, которые регулярно сдают отчетность. Вроде бы немного, но и не мало. Электронные счета-фактуры существуют чуть больше года, и, на мой взгляд, 2% — это вполне приличная цифра. Но есть важный момент: многие компании, которые переходят на электронный документооборот, пробуют отправлять документ через веб-клиент или любую другую операторскую систему. Фактически это обычная электронная корреспонденция с добавлением электронной подписи. Но эффективность использования данного ресурса ограничивается сроками передачи документов. Чтобы добиться существ-

венного эффекта, нужно рассматривать возможность интеграции внешнего электронного документооборота с внутренними процессами компании и прежде всего использовать те корпоративные системы, которые уже есть”.

Максим Еременко, руководитель направления “Обмен электронными документами” фирмы “1С”, рассказал, что в ряде пилотных проектов и промышленных внедрений, когда была получена обратная связь с бизнесом, стало очевидным, что использование единой учетной системы удобно для компаний и дает большие преимущества при работе с электронными документами, обмене юридически значимыми документами между компаниями.

В целом на сегодняшний день сомнений в необходимости внедрения систем электронного документооборота и управления информацией ни у кого не возникает. Эксперты не устают отмечать их преимущества перед традиционным бумажным аналогом, упоминая при этом сложности, которые решаются посредством СЭД.

“Я бы выделил две проблемы бумажного документооборота: передача и доставка документов в удаленно расположенные филиалы или контрагентам. Здесь имеется в виду не только скорость. Все знают о возможных задержках с доставкой бумажной почты. Но нередко вызывает вопросы и надежность этой доставки: корреспонденция регулярно теряется. И второй важный момент: частая необходимость ввода данных с полученного бумажного документа. По опыту компаний, которые используют учетную систему предприятия, отмечается 30%-ное снижение нагрузки на бухгалтеров и операторов, которые занимаются вводом информации с полученных бумажных документов”, — констатировал г-н Еременко.

По его словам, технология учетной системы позволяет работать в едином пространстве, не переключаясь на иные программные решения, осуществлять при этом быстрый поиск и автоматическое создание документов. Не возникает проблем, связанных с дублированием настроек прав доступа. Кроме того, повышается прозрачность бизнес-процессов за счет интеграции внешнего и внутреннего документооборота.

Говоря о сложностях, с которыми зачастую сталкивается корпоративный сектор — крупные, обладающие конкурентным преимуществом компании, именуемые не иначе как “генератор трафика”, Максим Еременко выделил следующие.

Отсутствие контролирующего лица. “Бич большинства неуспешных ИТ-проектов — это отсутствие бизнес-заказчика, когда никто не подгоняет и не контролирует ход решения задач и проект длится бесконечно. Данный факт фиксируется на каждом втором проекте”.

Неготовность контрагента перейти на межкорпоративный обмен информацией и документами.

Проблема роуминга — построения единого информационного пространства.

“Что касается роуминга, если говорить о нем в масштабах страны, то его, на мой взгляд, сегодня не существует. Всех волнует, что им делать в этих условиях. Есть разные варианты решения вопроса, скажем, некоммерческое партнерство, когда операторы электронного документооборота договариваются между собой,

как передавать документы. На текущий момент есть один удачный вариант взаимодействия между операторами. То есть сами игроки рынка осуществляют роуминг и его развивают. Есть другие возможности, когда, например, представители корпоративной системы решают эту задачу за оператора”, — рассказал Иван Агапов.

Но в любом случае переход на межкорпоративный документооборот без подключения к нему контрагентов, по мнению г-на Агапова, невозможен. “Без них это не имеет смысла. Крупные компании могут влиять на своих контрагентов и должны мотивировать их. Например, наглядно показывая экономическую выгоду. Мотивация зависит и от заказчика, и от оператора электронного документооборота. И здесь важно действовать, объединяя усилия. Оператор часто берет на себя задачу подключения ваших контрагентов, он в этом прямо заинтересован. Задача компании заключается в том, чтобы предложить ту мотивацию, которая должна сработать”.

Неполное представление о точках затрат также является распространенной практикой. “Если компания не понимает, где она теряет деньги при ведении бумажного документооборота, то и быстро внедрить электронный документооборот сложно из-за слабой экономической мотивации”, — полагает Максим Еременко.

Проблему представляют также сложности интеграции. По словам г-на Еременко, дело в том, что информационные системы у большинства крупных компаний достаточно кастомизированы, и в этом тоже есть свои сложности: “Реинжиниринг осуществляется по принципу “работай — не трогай”. То есть далеко не всегда компании готовы к значительным изменениям бизнес-процессов, что может потребоваться при переходе на юридически значимый электронный документооборот”.

Распространенной проблемой являются задержки первичных документов от поставщиков, контрагентов. В данном случае сложность заключается в том, что электронный документ невозможно выставить задним числом.

Немало вопросов вызывает организация хранения электронных документов. И ключевой из них — обеспечение юридической силы. “Здесь много открытых вопросов. Однако уже сегодня многие из них решены теми же операторами. Хранение можно организовать локально или в облаке. Обычно облачный сервис больше подходит для малых компаний, вариант локального хранения — для крупных организаций”, — считает Иван Агапов.

“Подытоживая сказанное, хочу обозначить некоторую статистику. По огромному количеству проектов, которые мы либо вели сами, либо курировали, на принятие решения о начале пилотного проекта зачастую уходит до полугода, а иногда и до года. Сейчас мы отмечаем всплеск внедрений, а компании, которые год назад консультировались у нас, получали всю необходимую информацию, только сейчас подходят к пониманию, что подобные программные решения надо внедрять”, — прокомментировал Максим Еременко.

Опыт внедрений, который предполагал обмен ЮЗЭД, по его словам, показывает, что и пользователи, и операторы электронного документооборота отме-

чают дополнительные преимущества: лучшую управляемость, предсказуемость процесса.

“Во-первых, внедрение некоего функционала в учетную или управленческую систему — это типовой бизнес-процесс для интеграторов, они знают, как доработать вашу учетную систему. Во-вторых, интеграция более комфортна для ИТ-служб компаний, поскольку не возникает так называемого “зоопарка решений”, нет необходимости нанимать других специалистов. И, в-третьих, интеграция способствует более быстрому принятию решений на уровне руководства, потому что включение нового функционала в имеющуюся систему обосновать значительно проще, нежели внедрение новой, дополнительной системы. Все эти проблемы и преимущества, о которых я рассказал, относятся не только к вам как потенциальным участникам юридически значимого

электронного документооборота, но и к вашим контрагентам”, — резюмировал г-н Еременко.



Максим Еременко



Иван Агапов

Развитие...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 17

годня направлений медицинской техники. На рынке уже появились приборы для профессионального использования, прошедшие установленные процедуры государственной регистрации. При этом основным сдерживающим фактором, по его мнению, является отсутствие необходимых нормативно-методических документов, регламентирующих порядок использования таких приборов в практическом здравоохранении и оплаты через систему ОМС.

Алексей Сабанов также согласился, что вопросы применения мобильных технологий на сегодняшний день весьма актуальны. В то время как на Западе наблюдается взрывной рост использования мобильных технологий в процессах диагностики и лечения пациентов, в России проблема безопасности использования беспроводных средств связи в медицине является более сложной и сопряжена с разработкой необходимых стандартов и требований, поскольку только западных рекомендаций явно недостаточно. “Необходимы прикладные медицинские системы и программы, позволяющие эффективно использовать мобильные технологии”, — пояснил он. — При этом вопрос обеспечения информационной безопасности выходит едва ли не на первый план”.

А вот Алексей Щучкин, напротив, убежден, что в настоящее время возможность использования мобильных технологий в здравоохранении крайне затруднена. По его словам, в соответствии с требованиями 152-ФЗ “О персональных данных” сведения медицинского характера относятся к специальной категории и должны быть особо защищены. “Всякая передача данных за пределы обрабатывающей их системы без оформления специальных документов и применения специальных средств защиты категорически запрещена. Фактически полностью выполнить требования законодательства при использовании мобильных средств передачи данных невозможно”, — констатировал г-н Щучкин.

PC WEEK RUSSIAN EDITION

КОРПОРАТИВНАЯ ПОДПИСКА

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

Название организации: _____
 Почтовый адрес организации:
 Индекс: _____ Область: _____
 Город: _____
 Улица: _____ Дом: _____
 Фамилия, имя, отчество: _____
 Подразделение / отдел: _____
 Должность: _____
 Телефон: _____ Факс: _____
 E-mail: _____ WWW: _____

(Заполните анкету печатными буквами!)

1. К какой отрасли относится Ваше предприятие?

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

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

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

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

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

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

- 1. Дирекция
- 2. Информационно-аналитический отдел
- 3. Техническая поддержка
- 4. Служба АСУ/ИТ
- 5. ВЦ
- 6. Инженерно-конструкторский отдел (САПР)
- 7. Отдел рекламы и маркетинга
- 8. Бухгалтерия/Финансы
- 9. Производственное подразделение
- 10. Научно-исследовательское подразделение
- 11. Учебное подразделение
- 12. Отдел продаж
- 13. Отдел закупок/логистики
- 14. Иное (что именно) _____

5. Ваш должностной статус (отметьте только один пункт)

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

6. Ваш возраст

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

7. Численность сотрудников в Вашей организации

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

8. Численность компьютерного парка Вашей организации

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

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

10. Коммуникационные возможности компьютеров Вашей организации

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

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

- Да Нет

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

- Да Нет

13. Сколько серверов в сети Вашей организации?

- _____

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

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

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

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

16. Какое прикладное ПО используется в Вашей организации?

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

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

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

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

- Да Нет

Уважаемые читатели!

Только полностью заполненная анкета, рассчитанная на руководителей, отвечающих за автоматизацию предприятий; специалистов по аппаратному и программному обеспечению, телекоммуникациям, сетевым и информационным технологиям из организаций, имеющих **более 10 компьютеров**, дает право на **бесплатную** подписку на газету PC Week/RE в течение года с момента получения анкеты. Вы также можете заполнить анкету на сайте: www.pcweek.ru/subscribe_print/.

Примечание. На домашний адрес еженедельник по бесплатной корпоративной подписке не высылается. Данная форма подписки распространяется только на территорию РФ.

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

- Да Нет

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

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

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

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

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

- Системы**
- 1. Мэйнфреймы
 - 2. Миникомпьютеры
 - 3. Серверы
 - 4. Рабочие станции
 - 5. ПК
 - 6. Тонкие клиенты
 - 7. Ноутбуки
 - 8. Карманные ПК
 - 9. Сети
 - 10. Концентраторы
 - 11. Коммутаторы
 - 12. Шлюзы
 - 13. Маршрутизаторы
 - 14. Сетевые адаптеры
 - 15. Беспроводные сети
 - 16. Глобальные сети
 - 17. Локальные сети
 - 18. Телекоммуникации
 - 19. Лазерные принтеры
 - 20. Струйные принтеры
 - 21. Мониторы

- 22. Сканеры
- 23. Модемы
- 24. ИБП (UPS)

- Память**
- 25. Жесткие диски
 - 26. CD-ROM
 - 27. Системы архивирования
 - 28. RAID
 - 29. Системы хранения данных

Программное обеспечение

- 30. Электронная почта
- 31. Групповое ПО
- 32. СУБД
- 33. Сетевое ПО
- 34. Хранилища данных
- 35. Электронная коммерция
- 36. ПО для Web-дизайна
- 37. ПО для Интернета
- 38. Java
- 39. Операционные системы
- 40. Мультимедийные приложения

- 41. Средства разработки программ
- 42. CASE-системы
- 43. САПР (CAD/CAM)
- 44. Системы управления проектами
- 45. ПО для архивирования

Внешние сервисы

- 46. _____
- 47. _____

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

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

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

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

Дата заполнения _____
 Отдайте заполненную анкету представителям PC Week/RE либо пришлите ее по адресу: **109147, Москва, ул. Марксистская, д. 34, корп. 10, PC Week/RE.**
 Анкету можно отправить на e-mail: info@pcweek.ru

Обновление...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

HP Sure Start, предотвращающая вредоносные атаки с повреждением BIOS. Как утверждают в HP, в случае обнаружения поврежденных блоков технология позволяет восстановить BIOS в исходном состоянии всего за 30 секунд. Другая технология — HP Trust Circles — гарантирует, что важная для бизнеса информация будет доступна только узкому кругу доверенных лиц. Компьютер с такой технологией подерживает до пяти отдельных кругов пользователей и до пяти пользователей в каждом кругу, при этом переданные по почте или иным способом документы из защищенных с помощью Trust Circles папок могут быть прочитаны только включенным в доверенный круг пользователем и никем иным.

Новинки из серии HP ProBook 600 (модели 640 G1, 645 G1, 650 G1, 655 G1) предоставляют заказчикам наиболее широкие возможности по конфигурированию систем, удовлетворяя их специфические нужды. Здесь можно выбрать модель с 14- или 15,6-дюймовым экраном, с процессором Intel Core четвертого поколения либо процессором (или APU) AMD, со встроенной или дискретной графикой.

Обновление серии ProBook 400 представлено двумя моделями: 450 G1 и 470 G1, — оснащенными процессорами Intel Core четвертого поколения и опционально поставляемыми с новыми 500-Гб гибридными дисками и различными адаптерами широкополосной связи.

Не обошла HP вниманием и столь популярное ныне направление мобильных устройств с разделяемыми экраном и клавиатурой, которые по желанию можно использовать как ноутбук или как планшет. В этом классе представлено устройство HP Spectre x2 Pro. Базирующееся на новейших процессорах Intel Core i3 или i5, оно выполнено в алюминиевом корпусе и работает под управлением Windows 8.

Надо отметить, что хотя большинство представленных HP новинок в разных сериях заказчик может приобрести как с Windows 8, так и с Windows 7, Энрике Лорес, старший вице-президент HP по направлению бизнес-ПК, отвечая на вопрос о политике компании в отношении продвигаемых версий Windows, пояснил, что в настоящее время HP, поддерживая обе последние версии, будет рекомендовать заказчику Windows 7: “Это обусловлено разными причинами. В частности, тем, что Microsoft предназначает Windows 8 прежде всего для потребительского рынка, а корпоративный сегмент довольно консервативен и медленнее воспринимает новые технологии. Кроме того, Windows 8 целесообразно использовать в моделях с сенсорными экранами, а такие модели дороже, что также тормозит их распространение в корпоративном сегменте”.

Среди новинок, которые HP предложит своим клиентам, анонсирован также специальный аксессуар HP Security Jacket, выполненный в виде защитного кожуха и дополняющий планшет HP ElitePad функциями одно- или многофакторной аутентификации пользователя

с помощью встроенных считывателя смарт-карт и сканера отпечатков пальцев (предлагается опционально). Jacket снабжен портами USB 3.0 и HDMI, расширяющими коммуникационные возможности планшета.

Многих мобильных пользователей, часто выезжающих в европейские страны, очевидно, заинтересует и новый предлагаемый сервис HP Mobile Connect, возможность воспользоваться которым появится уже в скором времени. Сервис будет доступен владельцам ряда бизнес-ноутбуков и планшетов HP со встроенными адаптерами мобильной связи 3G и 4G и благодаря сотрудничеству HP с компанией Cubic Telecom обеспечит их защищенным широкополосным доступом в Интернет без необходимости заключать дополнительный договор с оператором. В числе стран, где будет предоставляться такой сервис, на данный момент упоминаются Бельгия, Великобритания, Германия, Ирландия, Испания, Люксембург, Нидерланды, Польша и Франция. Уровень цен (по данным, опубликованным на сайте HP) — от 1,25 евро за 3 часа доступа и 75 Мб трафика в конкретной стране до 49 евро за 30 дней доступа и 2 Гб трафика при включенном международном роуминге.

Что касается цен на новые бизнес-ноутбуки HP, то на модели EliteBook 800 и ProBook 400, уже доступные в регионе EMEA, они начинаются от 699 и 299 евро соответственно.

Модели ProBook 600 появятся на рынке в середине ноября по цене от 499 евро. Тогда же начнутся продажи HP Spectre x2 Pro (от 999 евро) и HP Security Jacket (279 или 499 евро в зависимости от комплектации). В России, очевидно, цены будут несколько выше.



HP Spectre x2 Pro с разделяемыми клавиатурой и экраном можно использовать и как ноутбук, и как планшет

Рынок DLP...

◀ ПРОДОЛЖЕНИЕ СО С. 1

положившейся на третьем месте компании Zecurion (с долей рынка в 18%) — “всего” 50—150 тыс. долл.

Что касается расстановки вендоров в списке лидеров, то она не изменилась по сравнению с 2011 г. Важно отметить увеличение доли лидера, компании InfoWatch, с 33% в 2011 г. до 40% в 2012-м, произошедшее в основном за счет долей ближайших конкурентов, компаний “Инфосистемы Джет” и Zecurion, уменьшившихся на 3 и 2% соответственно.

Генеральный директор группы компаний InfoWatch Наталья Касперская, комментируя несомненные достижения InfoWatch в 2012 г., рассказала о некоторых изменениях, проведенных в организации бизнеса возглавляемой ею структуры. Так, в целях повышения эффективности DLP-проектов были сокращены сроки пилотных проектов строго до одного месяца (против нескольких месяцев, что практиковалось до этого). Это позволило значительно увеличить количество пилотных проектов (из которых, согласно корпоративной статистике, немногим менее полови-

ны перерастает в полноценные внедрения).

Отказов от продукта по результатам внедрений в прошлом году, по словам Натальи Касперской, в ГК InfoWatch зарегистрировано не было, хотя, по наблюдениям Ильи Шабанова, случаются переходы заказчиков с DLP-системы одного вендора на решение другого после некоторого периода эксплуатации.

Менее чем на 1% уменьшились также доли компаний Websense, Symantec и McAfee. Илья Шабанов считает, что эти зарубежные вендоры недоиспользуют потенциал своих продуктов, и объясняет это тем, что ресурсов, которые выделяются их российским представительством, недостаточно для обеспечения роста, опережающего среднерыночный рост в 45—50% (для сравнения: лидер InfoWatch продемонстрировал в 2012 г. рост объема продаж на 94%).

Информационно-аналитический центр Anti-Malware.ru отметил успех на российском DLP-рынке вендора из США — компании GTV Technologies.

Благодаря нескольким успешным проектам его рыночная доля составила 1%.

Перспективы и логику развития DLP-систем г-жа Касперская видит в их тесном встраивании

в корпоративную информационную безопасность, будущее которой ей представляется в использовании больших данных — кладезя информации, на основе которой можно существенно повысить эффективность корпоративных ИБ-систем. Она предлагает двигаться по пути агрегирования данных, поступающих от ИБ-средств, использовать комплексный анализ ИБ-рисков с обязательным ретроспективным разбором ИБ-инцидентов, что позволит понимать причины их возникновения, отслеживать историю их развития, прогнозировать ИБ-риски, при необходимости нивелировать их последствия и предотвращать ИБ-инциденты. При этом она оговаривается, что совсем не уверена в скорой реализации систем с подобными свойствами.

К тому же спрос на такие системы, по ее мнению, пока совершенно не сформирован.



Илья Шабанов: “Рынок DLP-систем в России теперь охватывает разно-масштабных по размеру бизнеса заказчиков”

РАСПРОСТРАНЕНИЕ PC WEEK/RUSSIAN EDITION

Подписку можно оформить в любом почтовом отделении по каталогу:

• “Пресса России.

Объединенный каталог” (индекс 44098) ОАО “АРЗИ”
Альтернативная подписка в агентствах:

• **ООО “Интер-Почта-2003”** — осуществляет подписку во всех регионах РФ и странах СНГ.

Тел./факс (495) 580-9-580; 500-00-60;

e-mail: interpochta@interpochta.ru; www.interpochta.ru

• **ООО “Агентство Артос-ГАЛ”** — осуществляет подписку всех государственных библиотек, юридических лиц в Москве, Московской области и крупных регионах РФ.

Тел./факс (495) 788-39-88; e-mail: shop@setbook.ru; www.setbook.ru

• **ООО “Урал-Пресс”** г. Екатеринбург — осуществляет подписку крупнейших российских предприятий в более чем 60 своих филиалах и представительствах.

Тел./факс (343) 26-26-543

ВНИМАНИЕ! Для оформления бесплатной корпоративной подписки на PC Week/RE можно обратиться в отдел распространения по тел. (495) 974-2260 или E-mail: podpiska@skpress.ru, preferenzii@skpress.ru

Если у Вас возникли проблемы с получением номеров PC Week/RE по корпоративной подписке, пожалуйста, сообщите об этом в редакцию PC Week/RE по адресу: editorial@pcweek.ru или по телефону: (495) 974-2260.

Редакция

(многоканальный); (343) 26-26-135; e-mail: info@ural-press.ru; www.ural-press.ru

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ

ООО “УРАЛ-ПРЕСС”

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

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

ООО “УРАЛ-ПРЕСС”

Тел./факс (812) 962-91-89

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В КАЗАХСТАНЕ

ООО “УРАЛ-ПРЕСС”

тел./факс 8(3152) 47-42-41; e-mail: kazakhstan@ural-press.ru

• **ЗАО “МК-Периодика”** — осуществляет подписку физических и юридических лиц в РФ, ближнем и дальнем зарубежье.

Факс (495) 306-37-57; тел. (495) 672-71-93, 672-70-89; e-mail: catalog@periodicals.ru; info@periodicals.ru; www.periodicals.ru

• **Подписное Агентство KSS** — осуществляет подписку в Украине.

Тел./факс: 8-1038- (044)585-8080
www.kss.kiev.ua,
e-mail: kss@kss.kiev.ua

PCWEEK RUSSIAN EDITION

№ 25-26 (845-846)

БЕСПЛАТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОТ ФИРМ!

ПОЖАЛУЙСТА, ЗАПОЛНИТЕ ПЕЧАТНЫМИ БУКВАМИ:

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

1C **1**
 НИАГАРА **7**
 ASUS **5**
 EATON **9**
 KYOCERA **13**

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

ВЫБЕРИ

ЧЕВИДНОЕ!



ПОДПИШИСЬ

НА 2013 ГОД

Я подписываюсь

на 6 месяцев и плачу за 17 журналов 1020 рублей (в т. ч. НДС 10%)
 на 12 месяцев и плачу за 35 журналов 2100 рублей (в т. ч. НДС 10%)

Ф.И.О. _____
 _____ дата рождения _____ индекс _____
 обл./край _____ р-н _____
 город _____ улица _____
 дом _____ корп. _____ этаж _____ кв. _____ домофон _____
 код _____ тел. _____

Копия квитанции об оплате от _____ с отметкой банка прилагается



Стоимость подписки:

На 6 месяцев (17 журналов) — 1020 рублей (в т. ч. НДС 10%)
 На 12 месяцев (35 журналов) — 2100 рублей (в т. ч. НДС 10%)
 Данное предложение на подписку и указанные цены действительны до 30.06.2013

Чтобы оформить подписку Вам необходимо:

- Заполнить прилагаемый купон-заявку и платежное поручение.
- Перевести деньги (стоимость подписного комплекта) на указанный р/с в любом отделении Сбербанка.
- Отправить заполненный купон-заявку и копию квитанции о переводе денег по адресу:
 109147, г. Москва, ул. Марксистская, 34, корп.10,
 3 этаж, оф. 328 (отдел распространения, подписка),
 или по факсу: (495) 974-2263. Тел. (495) 974-2260,
 отдел распространения, менеджеру по подписке.

Журнал высылается заказной бандеролью.

Цена подписки включает в себя стоимость доставки в пределах РФ.

Если мы получили Вашу заявку до 10-го числа текущего месяца и деньги поступили на р/с ООО «СК Пресс», подписка начинается со следующего месяца. Не забудьте, пожалуйста, указать в квитанции Ваши фамилию и инициалы, а также Ваш точный адрес с почтовым индексом.

Внимание! Отдел подписки не несет ответственность, если подписка оформлена через другие фирмы.

Редакционная подписка осуществляется только в пределах РФ.

Деньги за принятую подписку не возвращаются.

Условия подписки:

- * Минимальный период подписки — 3 месяца.
 - ** Начало доставки — следующий месяц за месяцем, в котором оплачена подписка.
 - *** Оформляя подписку, подписчик соглашается, что его персональные данные могут быть предоставлены третьим лицам для выполнения доставки издания.
- Справки по телефону: +7 (495) 974-2260, доб. 1736; e-mail: podpiska@skpress.ru.
 В случае если Вам не доставляют издания по подписке, сообщите об этом по e-mail: pretenzii@skpress.ru.

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