

מערכות בארגון, יש מי שיהיו תמיד עסוקים בחיפוש אחר הג'וב הבא בארגון ויקדישו זמן לא מעט כדי שלא רק הם יחשבו כך. לכן, כאשר פרופ' בורוביץ' מדבר על הצורך שהמנמ"ד ידבר את שפת ההנהלה כדי שיוכל להתקדם, הוא חייב להציג בפניו גם את הצד האחר של המטבע: לא מספיק לדבר בשפת המנכ"ל ולהבין אותו טוב יותר מכל אחד אחר; יש לנקוט פעולות נוספות, כמו יחסי-ציבור ובניית מערכות יחסים אישיות, כדי שהסביבה שלך תפנים שאתה הוא המועמד האידיאלי להחלפת המנכ"ל כאשר זה יסיים את הקדנציה שלו.

ל-C-Level, הזרקים בארגון תמיד יופנו אל המנכ"ל או אל מי מסגנון שהצליחו ליצור לעצמם תדמית של בעלי כוח והשפעה - כאלו שייצרו סביבת תדמית שבלעדיהם שום דבר יז. בפועל, כולנו יודעים שהטכנולוגיה הפכה להיות חלק בלתי נפרד מהפעילות העסקית הקריטית של כל ארגון. אך פרויקטי IT הם כבר אינם נחלתו הבלעדית של המנמ"ד, אלא מהווים תוצאה של החלטות שמתקבלות בפורומים הבכירים ביותר בראשות המנכ"ל - גם בגלל חשיבותם לארגון וגם בשל היקפם הכספי. בשעה שהמנמ"ד וצוותי העבודה שלו שקועים עמוק בפתרון בעיה שגרמה לעצירת

האם הענן משתלם? לא בכל מחיר

ספקים רבים, המשכנעים ארגונים להעביר את התשתיות שלהם לענן, מנצלים את העובדה, כי קשה לערוך השוואה בין העלויות של התשתיות השונות ♦ אם להוסיף לכך את העובדה שמחירי האחסון והחומרה יורדים בהתמדה, הרי שהשאלה שצריכה להישאל היא האם המהלך מוצדק כלכלית

של התשתיות השונות. שירותי ענן מבוססים על תשלום לפי שעות, לא לפי נפח אחסון, ולכן קשה לבדוק האם כאשר הספקים מחייבים את המנמ"דים בעלות שעה, הם מגלמים בכך את המחיר האמיתי שהם משלמים עבור התשתיות, או שמא מדובר במרווחים גדולים מדי. מנגד, ברור לכל שגם תמחור אמין של עלויות אחזקת תשתיות בתוך הבית מהווה עבודה לא פשוטה למנמ"דים, שלא תמיד מסוגלים לקבל תשובה מהימנה. בתוך הספקטרום האפור הזה, מתקיים שוק שהולך וגדל, לא מעט בזכות העובדה ששני הצדדים - המנמ"ד והספק, מגיעים לרמת מחירים שמספקת את שני הצדדים.

השאלה האם זה מוצדק או כלכלי היא החשובה לדיון, אך נדמה שהיא לא תמיד מעסיקה ארגונים גדולים, שם תקציבי התפעול והמיחשוב גדולים מאוד. אם להודות על האמת, הרי שרוב חברי הנהלת הארגון, מלבד המנמ"ד, לא ממש מבינים בזה. ספקי שירותי ענן מכירים את הקשיים של המנמ"ד, ולכן הם גם יודעים לייצר חבילות שירותים אטרקטיביות, שמאפשרות לאחרון להציג את היכולות שלו ככלי לחיסכון כספי עבור הארגון. העצה הטובה ביותר, שנכונה לכל צרכן - בין אם הוא קונה קוטג' או דאטה-סנטר, היא לבדוק, להשוות, לדרוש מספרים ונתונים, וכמובן להתייעץ ולא להחליט בחופזה. אין שום דחיפות קריטית במעבר לתשתיות ענן. שכן כפי שכבר נאמר, ה-ROI הוא לטווח הארוך. והעיקר, שלא יעבדו עליכם...

ענן הציבורי מעניק יתרונות רבים למשתמשים בו, כגון תשלום עבור שימוש נטו, או שימוש נוח ביותר במשאבי אחסון שנמצאים בענן, דוגמת המודלים של אמזון, מיקרוסופט ואחרים. סקר עדכני של InformationWeek מראה, כי אחד מכל ארבעה מנמ"דים גלובליים ברה"ב המשתמש בענן ציבורי, מכיר מקרוב מודלים אלו או מודלים אחרים של SaaS. אולם בענן בסביבת התשתיות הקריטיות של הארגון המציאות

היא שונה. אלו הם מצבים שבהם ארגונים שיש להם תשתיות, משאבי אחסון, כוח עיבוד ועוד, שוקלים לסגור אותם לטובת הענן. הסיבה קשורה במציאות השוק. שכן במשך השנים תעריפי האחסון לפי ג'יגה יורדים בהתמדה, וכך גם מחירי החומרה שיעלה בנויים התשתיות - כפי שקורה בכל טכנולוגיה שנכנסת לשוק, כשם שקרה, למשל, למחירי ה-PC. על פי הסקר, שנערך בקרב ספקי הפתרונות לענן, עולה כי אלו מתעלמים מהמציאות הקיימת. זאת ועוד, כאשר הספקים משכנעים ארגונים להעביר גם את התשתיות שלהם לענן, הם אינם מחזירים להם את ההזלות והמחירים הנמוכים שהארגון היה משלם אילו התשתיות היו נשארות אצלו. כך, ספקי השירות בענן משלמים פחות על כל יחידת אחסון, אבל כלל לא בטוח שהדבר מתבטא בהצעות המחיר שהם נותנים למנמ"דים. הספקים מנצלים את העובדה, כי קשה לערוך השוואה בין העלויות



CISO
The people FORUMS

מפגש 4 31.7.2012 יום ב', מלון שרתון תל אביב, רח' הירקון 115 ת"א

ה-SOC וה-CERT

See
See Security Technologies Ltd
מסלול למבנה ביתי ולתחנת שידור

שתי"פ עסקי מוביל
GSECTRA
Elite Security Team

אנשים ומחשבים

לפרטים נוספים וקבלת טופס הצטרפות פנו אל: 03-7330773
<http://ciso-forum.events.co.il/save-the-date>
לחסויות/תצוגות/שתי"פ פנו לנטלי טל 03-7330770