



КЛЮЧЕВЫЕ ИТ-ПРОЕКТЫ КАЗНАЧЕЙСТВА

№ 74 16+

CNews

КИБЕРУЧЕНИЯ

МОЖНО ЛИ ОТРЕЗАТЬ РОССИЮ ОТ ИНТЕРНЕТА



ИТОГИ
CNEWS FORUM
2014



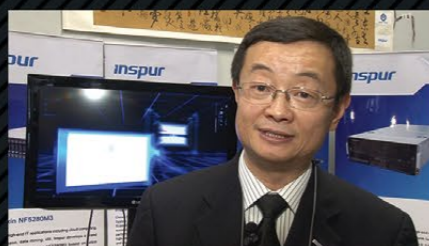
FORUM

CNews TV

телеканал об ИТ

Первый российский телеканал
о высоких технологиях
существует с 2008 года.

CNewsTV — телевидение нового поколения,
где соединены традиционные приемы
эфирного вещания и преимущества
интерактивности, стало основным
видеогидом по российским ИТ.



Популярное видео:

ИТ-директор Минздрава о планах
развития ЕГИСЗ

Битва технологий: 3LCD против DLP

Экзафлопная Россия: кто творит будущее

СОДЕРЖАНИЕ

- 6** **ГЛАВНОЕ**
Люди года 2014
- 14** **ГЛОБАЛЬНАЯ СЕТЬ**
Киберучения. Можно ли отрезать Россию от интернета
- 28** **ЧЕЛОВЕК НОМЕРА**
Интервью с зам. руководителя Федерального казначейства
- 34** **СОБЫТИЕ**
Итоги CNews FORUM 2014 – крупнейшей ИТ-конференции России
- 44** **CNEWS AWARDS 2013**
Вручение отраслевой премии лучшим ИТ-проектам года.
- 54** **РОССИЙСКИЕ ИТ-КОМПАНИИ**
«Открытые технологии»: 20 лет на максимальной скорости
- 60** **ТЕМА НОМЕРА**
Российские «облака» не размениваются по мелочам
- 66** **РЕЙТИНГ**
Крупнейшие поставщики SaaS 2014
- 70** **ОБЗОР**
Информатизация банков: время быстрых проектов



14



28



60



88



44



34

- 72** **РЕЙТИНГ**
Крупнейшие поставщики ИТ для банков 2014
- 76** **ИТ В БАНКАХ**
Электронные офисы банков в 24 раза эффективнее обычных
- 82** **ОБЗОР**
Российский рынок ИБ замер в ожидании роста
- 84** **РЕЙТИНГ**
Крупнейшие поставщики ИБ-решений 2014
- 88** **СДЕЛАНО В РОССИИ**
YotaPhone 2: анатомия российского смартфона
- 100** **ZOOM.CNEWS**
Топ-5 умных часов
- 104** **ART DIGITAL**
Свет рождает декорации



100

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
Максим Казак

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА
Александр Левашов

ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР
Павел Притула

АРТ-ДИРЕКТОР
Денис Дубровин

CNEWS ANALYTICS
Мария Попова
Наталья Анищук
Наталья Рудычева
Павел Лебедев
Александра Кирьянова

ОБОЗРЕВАТЕЛИ
Станислав Макаров
Павел Соломатин

ИНФОРМАЦИОННАЯ СЛУЖБА
Денис Воейков
Игорь Королёв
Владислав Мещеряков
Сергей Попсулин

ZOOM.CNEWS
Денис Поповкин

ФОТОГРАФ
Роман Бернард



ДИРЕКТОР
Эдуард Эркола

МАРКЕТИНГ
Дмитрий Гайдаш

При подготовке блоков новостей использованы материалы «РосБизнесКонсалтинг».

Тираж: 25000 экз.
Отпечатано в типографии:
ОАО Полиграфический комплекс «Пушкинская площадь»
109548, г. Москва, ул. Шоссейная, д. 4д.

Контакты отдела подписки:
(495) 363-11-11, subscribe@cnews.ru
Распространяется бесплатно.

Телефоны отдела рекламы
(495) 363-11-11 (доб. 3434),
факс: (495) 363-11-11 (доб. 3464)

Адрес редакции
117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78

Телефон редакции
(495) 363-11-11 (доб. 3131)
news@cnews.ru

Учредитель и издатель журнала: ООО «Синьюс.ру».
Адрес: 117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78.
© CNews, 2004-2014

Редакция не несет ответственности за достоверность информации, размещенной в рекламных объявлениях и сообщениях информационных агентств. Перепечатка материалов журнала CNews и использование их в любой форме и любым способом возможны только с письменного разрешения редакции.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций.
Свидетельство о регистрации: ПИ № ФС77-35771 от 25 марта 2009 года.

Порядковый номер журнала: № 74 2014 год.
Номер подписан в печать: 22.12.2014

16+ Журнал CNews предназначен для лиц старше 16 лет

НА 40%

СОКРАТИТСЯ ФИНАНСИРОВАНИЕ СЛУЖБЫ СПАСЕНИЯ «СИСТЕМА 112» – С 40,4 МЛРД РУБ. ДО 24,6 МЛРД РУБ. ДО 2017 ГОДА.



115,8

МЛН ₹

ДОПОЛНИТЕЛЬНО ПОЛУЧИТ «ФИЗТЕХПАРК» ПРИ МФТИ ЗА СЧЕТ ДЕНЕГ, СЭКОНОМЛЕННЫХ В ДРУГИХ РЕГИОНАХ.

60 МЛРД ₹

ИНВЕСТИЦИЙ ХОТЯТ ПРИВЛЕЧЬ ТАТАРСТАН И МГТУ НА СОЗДАНИЕ КОМПЛЕКСА ИНЖИНИРИНГОВОГО ПО.

НА 20%

ПОДРОЖАЕТ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ПРОДУКТОВ «1С» В 2015 ГОДУ.

НА 62%

ВЗЛЕТЕЛИ ПРОДАЖИ ERP-РЕШЕНИЙ «1С» БЛАГОДАРЯ ВЫПУСКУ «1С:ERP» ЗА 10 МЕСЯЦЕВ 2014 ГОДА ПО СРАВНЕНИЮ С ЯНВАРЕМ-ОКТАБРЕМ 2013 ГОДА.

ГОСКОНТРАКТ НА 84 МЛН ₹

ПО МОДЕРНИЗАЦИИ СЕРВИСОВ ЭЛЕКТРОННОЙ МЕДКАРТЫ И ЭЛЕКТРОННОЙ РЕГИСТРАТУРЫ МИНЗДРАВА ВЗЯЛСЯ ВЫПОЛНИТЬ «РОСТЕХ» ЗА СРОК МЕНЕЕ МЕСЯЦА ПЕРЕД НОВЫМ ГОДОМ.

-1%

ПОКАЗАТЕЛЬ ВЫРУЧКИ НР ПО ИТОГАМ 2014 ФИН. ГОДА (\$111,5 МЛРД), ПРИБЫЛЬ: -2% (\$5 МЛРД).

\$1 МЛН

ОТСУДИЛА ЕРАМ У ЭСТОНСКОЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ФИРМЫ IDEAV ЗА СВОЙ НЕДОСТРОЕННЫЙ ОФИС В МИНСКОМ ТЕХНОПАРКЕ.

НА 29,3%

РУХНУЛ РЫНОК ПК В РОССИИ В III КВ. 2014 ГОДА ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ 2013 ГОДА ПРОДАНО 800 ТЫС. КОМПЬЮТЕРОВ (ПРС).



 **астерос**

СОЗДАВАЯ БУДУЩЕЕ

Инжиниринг

ИТ-инфраструктура

Комплексная
безопасность

Консалтинг
и сервис

Группа «Астерос» — многопрофильный высокотехнологичный холдинг, лидер российского рынка в области создания комплексной инфраструктуры и систем безопасности зданий и сооружений*

*По данным исследования CNews Analytics

www.asteros.ru

2014

CNews определил людей, оставивших наиболее заметные следы в отрасли информационных технологий и телекоммуникаций в 2014 году. Читатели путем голосования на сайте www.cnews.ru поддержали выбранных персон и определили человека года.

ЛЮДИ ГОДА

В ОТРАСЛИ ИКТ

Всего проголосовали

20 525
человек

Читатели могли выбирать несколько кандидатур, поэтому сумма голосов больше 100%.

ЧЕЛОВЕК ГОДА

44%

Михаил Слободин

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ВЫМПЕЛКОМ» (БРЕНД «БИЛАЙН»).
ЗА ДОСТИЖЕНИЯ В БОРЬБЕ С МОБИЛЬНЫМ МОШЕННИЧЕСТВОМ.

Возглавив «ВымпелКом» в 2013 году, Слободин переживал, что, будучи выходцем из ТЭК, он плохо разбирается в телекоммуникационной отрасли. Он стал лично пользоваться услугами «Билайна», и вместе с другими топ-менеджерами работал за прилавком. Главное, что обнаружил Слободин, — это нечестные приемы, применяемые сотовыми операторами для увеличения выручки с абонента. Пользователям активно подключают платные услуги без их явного запроса. Зачастую такие услуги предоставляются сторонними провайдерами, что привело к рождению целой серой сферы — мобильного мошенничества. Слободин объявил решительную войну данному явлению, обеспечив абонентам прозрачную систему информирования о подключении платных подписок, четкую детализацию и бесплатный мобильный антивирус.



15%

Артём Ермолаев

ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ МОСКВЫ.
ЗА РАЗВИТИЕ И ПОПУЛЯРИЗАЦИЮ ЭЛЕКТРОННОЙ ДЕМОКРАТИИ.

Разработанное ДИТ Москвы мобильное приложение «Активный гражданин» стало одним из первых и, вероятно, наиболее результативным инструментом электронной демократии в России. С помощью приложения жители Москвы отвечают на вопросы мэрии о способах решения тех или иных городских задач.



13%

Игорь Щёголев

ПОМОЩНИК ПРЕЗИДЕНТА РФ ЗА ИНИЦИИРОВАНИЕ УЧЕНИЙ, ПОДТВЕРДИВШИХ НЕДОСТАТОЧНУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ РАБОТЫ ИНТЕРНЕТА НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ ПРИ НЕДРУЖЕСТВЕННЫХ ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННЫХ ДЕЙСТВИЯХ.

В ходе моделирования внешних воздействий участники учений оценили потенциальные уязвимости национального сегмента Сети, определили готовность госорганов, операторов связи и организаций к отражению возможных угроз.



13%

Наталья Звягина

НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ СУДЕБНЫХ ПРИСТАВОВ ЗА СВОЕВРЕМЕННОЕ ПЕРЕВОД ИТ-ИНФРАСТРУКТУРЫ ФССП НА СВОБОДНОЕ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ.

С 2010 года во всех управлениях ФССП в качестве учетной системы стал применяться комплекс «Судебный пристав» на базе свободной СУБД. В результате день это ведомство оказалось наиболее подготовленным к рискам, связанным с технологическими санкциями.



8%

Борис Бобровников

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «КРОК» ЗА УСПЕШНОЕ ОТРАЖЕНИЕ АТАКИ СО СТОРОНЫ МОГУЩЕСТВЕННОГО КОНКУРЕНТА.

Согласно письму Бобровникова главам СК РФ и ФСБ России, «в ноябре 2011 г. мажоритарный акционер АФК «Система» В.П. Евтушенков распорядился начать корпоративную войну с «Кроком». Бобровников находился за границей, в компании прошли обыски по поводу поставок серверов IBM в Сбербанк. На сегодняшний день все претензии с «Крока» сняты.



6%

Владимир Бутенко

ПРЕЗИДЕНТ КОМПАНИИ COMMUNIGATE SYSTEMS ЗА СОЗДАНИЕ ПРОДУКТА-КОНКУРЕНТА МИРОВЫХ ИТ-КОРПОРАЦИЙ.

Клиентами компании, созданной и возглавляемой россиянином Владимиром Бутенко, являются телеком-операторы AT&T, Verizon, Orange, автопроизводители Mercedes и BMW, американское космическое управление NASA и другие гиганты. В 2014 году продукт CommuniGate Systems решили использовать в РЖД, заменив им Microsoft Exchange и Lync.



5%

Алишер Усманов

ОСНОВНОЙ АКЦИОНЕР USM HOLDINGS ЗА ПОГЛОЩЕНИЕ «ВКОНТАКТЕ».

Усманов — контролирующий акционер Mail.ru Group, бывшего крупнейшего акционера «ВКонтакте». Несколько лет Mail.ru пыталась установить контроль над соцсетью. Этому мешал конфликт основателя «ВКонтакте» Павла Дурова с гендиректором Mail.ru Group Дмитрием Гришиным. Партнер Усманова Иван Таврин выкупил у Дурова 12% акций и продал их Mail.ru Group, которая выкупила и оставшиеся 40% акций соцсети у фонда UCP.



5%

Григорий Липич

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АВВУ CANADA

ЗА СТОЙКОСТЬ УБЕЖДЕНИЙ И СПОСОБНОСТЬ СТАВИТЬ ИХ ВЫШЕ КАРЬЕРНЫХ ИНТЕРЕСОВ.

Руководивший до марта 2014 года российским офисом Abbu граждан Украины Григорий Липич отказался от своей должности после обострения российско-украинских отношений. Он пришел к выводу, что «с текущей властью в России мне будет сложно сработаться». Сейчас Липич руководит Abbu в Канаде.



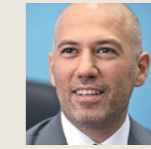
4%

Игорь Цимбал

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «АЛВИОН ЕВРОПА»

ЗА СОХРАНЕНИЕ КОМАНДЫ ИЗ 200 ПРОГРАММИСТОВ В СЕВАСТОПОЛЕ.

Присоединение к России Крыма стало причиной закрытия севастопольского офиса компании SoftServe, одного из крупнейших разработчиков ПО на Украине. Команда программистов под руководством Игоря Цимбалы решила остаться в Севастополе и организовать российскую компанию. Она получила название «Алвион Европа».



3%

Денис Сverdlov

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ «РОСЭЛЕКТРОНИКИ» (ГК «РОСТЕХ») ЗА СТРЕМИТЕЛЬНЫЙ ВЫВОД ГОСКОРПОРАЦИИ «РОСТЕХ» НА РЫНОК ИНФОРМАТИЗАЦИИ ОРГАНОВ ВЛАСТИ.

Под его руководством корпорация активизировалась в борьбе за ИТ-проекты для госзаказчиков: министр связи Н. Никифоров предложил В. Путину сделать ее единственным исполнителем по теме электронного правительства, а нынешний исполнитель «Ростелеком» согласился создать с ней совместное субподрядное предприятие.

Телеграф требует от Минкомсвязи 100 млн руб. за аренду офиса

«ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ТЕЛЕГРАФ» ПЫТАЕТСЯ ВЗЫСКАТЬ С МИНКОМСВЯЗИ ПЛАТУ ЗА АРЕНДУ ПРИНАДЛЕЖАЩИХ ЕМУ ПЛОЩАДЕЙ. В МИНКОМСВЯЗИ ВОЗРАЖАЮТ, ЗАЯВЛЯЯ, ЧТО СПОРНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ БЫЛИ ПЕРЕДАНЫ ИМ РОСИМУЩЕСТВОМ.

Федеральный арбитражный суд Московского округа направил на новое рассмотрение иск «Центрального телеграфа» (ЦТ) к Минкомсвязи. Истец пытается взыскать с министерства 106 млн. руб. за «необоснованное обогащение» в виде использования им нежилых помещений в принадлежащем ЦТ здании по адресу ул. Тверская, д. 7.

ЦТ утверждает, что Минкомсвязь начиная с 2010 года незаконно пользовалась принадлежащими ему помещениями разной площади. Так, по данным ЦТ, с августа 2010 до конца 2011 года министерство без договора занимало помещения общей площадью 1,8 тыс. кв. м, в первой половине 2013 года — 2,6 тыс. кв. м, затем, в период до рассмотрения данного иска в феврале текущего года, — 1,4 тыс. кв. м. В подтверждение этого ЦТ представил подписанный сторонами в 2010 году протокол соглашения и акт, в котором был установлен факт использования Минкомсвязью помещения.

ЦТ неоднократно обращался в Минкомсвязь с просьбой заплатить за аренду, но получал отказ. В связи с этим «Центральный телеграф» обратился с иском к министерству с требованием оплатить аренду исходя из рыночных ставок, по которым ЦТ платит Федеральное агентство связи за пользование площадями в том же здании: 1,15 тыс. руб. за 1 кв. м в месяц. По расчетам ЦТ получилось, что Минкомсвязь должна предприятию 100 млн. руб. за аренду и еще 6 млн. руб. в качестве процента за незаконное пользование чужими средствами.

Минкомсвязь возражала. Представитель министерства указывал, что упомянутый акт от 2011 года со стороны Минкомсвязи подписывал начальник отдела материально-технического обеспечения административного департамента, который не имел на это права. А часть указанных в акте помещений, по данным Минкомсвязи, была к тому моменту уже упразднена из-за перепланировки.

Арбитражный суд Москвы отклонил доводы Минкомсвязи и удовлетворил иск ЦТ. В частности, суд указал, что на спорном акте стоит печать Минкомсвязи, поэтому нет оснований ему не доверять. Однако министерство подало кассационную жалобу, в которой указало новый довод против удовлетворения иска. Министерство ссылается на то, что в 2012 году Росимущество как распорядитель государственного имущества передало ему спорные помещения на правах оперативного управления, соответственно, обязанности платить за пользование ими у Минкомсвязи нет.

ЦТ возражает против этого довода, указывая, что спорные помещения были переданы компании в 1996 году в рамках приватизации. В качестве доказательства истец представил соответствующую выписку из реестра собственности. Кассационная инстанция посчитала, что суду следует разобраться, кто все-таки является собственником спорных помещений, и направила дело на новое рассмотрение. В ЦТ и Минкомсвязи от комментариев отказались.



ГОСКОРПОРАЦИИ

Вице-президент «Ростелекома» возглавил ИТ-компанию «Ростеха»

АЛЕКСЕЙ СИВИДОВ ПОЛУЧИЛ ЕЩЕ ОДНУ РУКОВОДЯЩУЮ ДОЛЖНОСТЬ — В КОМПАНИИ «НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР ИНФОРМАТИЗАЦИИ».

Новым генеральным директором компании «Национальный центр информатизации» (НЦИ, бывшая «РТ-Электронные услуги») стал Алексей Сивидов. Он сменил Камилля Газизова, руководившего компанией с ее создания в апреле 2014 года.

НЦИ через компанию «РТ-Развитие Бизнеса» на 100% принадлежит госкорпорации «Ростех». Как ранее писал CNews, «Ростех» планирует объединить НЦИ с принадлежащей «Ростелекому» компанией «РТ-Лабс», которой также руководит Сивидов.

Генеральным директором «РТ-Лабс» также

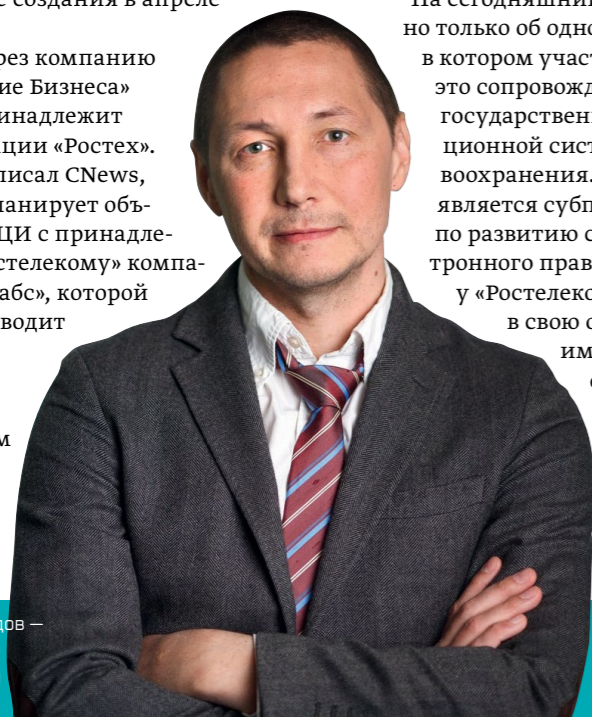
является Алексей Сивидов. Параллельно он работает вице-президентом «Ростелекома», где курирует деятельность оператора по развитию и эксплуатации систем электронного правительства.

На сегодняшний день известно только об одном проекте, в котором участвует НЦИ, — это сопровождение Единой государственной информационной системы здравоохранения. «РТ-Лабс» является субподрядчиком по развитию систем электронного правительства

у «Ростелекома», который, в свою очередь, также

имеет статус единственного исполнителя этих работ с 2009 года.

Алексей Сивидов — топ-менеджер трех компаний одновременно



РАЗРАБОТКА

Разработчику ЕС ЭВМ сменили гендиректора

Гендиректором научно-исследовательского центра электронной вычислительной техники (НИЦЭВТ) назначен Александр Минченко, ранее занимавший должность заместителя гендиректора по управлению имуществом и правовому обеспечению концерна «Вега» — головной по отношению к НИЦЭВТ структуре. Минченко пришел в «Вегу» в 2006 году с должности директора по управлению имуществом и правовому обеспечению Таганрогского металлургического завода. В отличие от него прежний руководитель НИЦЭВТ Вячеслав Михеев получил ИТ-образование и работал инженером в Sboss и главным инженером в «Веге». Одним из главных направлений деятельности НИЦЭВТ является разработка и внедрение суперкомпьютерных технологий. При СССР центр был головным предприятием по развитию ЭВМ серии ЕС.

ПРЕЗИДЕНТ «КОРУС КОНСАЛТИНГ» УСТРОИЛСЯ В ИТ-КОМПАНИЮ «РОСТЕХА»

Александр Семенов будет совмещать должности президента «Корус Консалтинг» и заместителя гендиректора «Национального центра информатизации» Алексея Сивидова. НЦИ — подрядчик «Ростеха» по сопровождению компонентов Единой государственной информационной системы здравоохранения (ЕГИСЗ). Семенов с 2007 по 2014 год руководил группой компаний «Корус Консалтинг» в качестве генерального директора, но весной оставил эту должность.

ЖЕНУ МИНИСТРА СВЯЗИ В СОВЛАДЕЛЬЦАХ SAAS-АГРЕГАТОРА СМЕНИЛ ЗАГАДОЧНЫЙ ИНВЕСТИР

Принадлежащий жене министра связи Николая Никифорова Светлане венчурный фонд «Стартбаза» вышел из числа совладельцев казанского стартапа «Стартпак». Его новым инвестором стала компания «Сервис плюс», хозяйка которой скрывается за кипрским офшором. Основной продукт «Стартпак» — система управления облачными приложениями с единым интерфейсом для использования, управления доступом и оплаты SaaS-сервисов.

В РОССЕЛЬХОЗБАНКЕ СМЕНИЛСЯ ИТ-ДИРЕКТОР

Александр Чухланцев, ранее занимавший в Россельхозбанке пост заместителя директора по ИТ, был назначен новым CIO кредитной организации. Ранее эту должность занимал Реваз Бухрадзе. В банке CNews заявили, что информацией о его дальнейшем трудоустройстве не располагают. До прихода в Россельхозбанк он работал в «Уралсибе», «УРСА банке», «Русь-Банке», занимал пост директора по развитию ВСС Group.

«ТРИКОЛОР-ТВ» 9 МЕСЯЦЕВ ИСКАЛ СЕБЕ ГЕНДИРЕКТОРА

Впервые с февраля 2014 года в операторе спутникового телевидения «Триколор-ТВ» назначен генеральный директор, которым стал Алексей Холодов. В число задач Алексея Холодова в должности гендиректора помимо операционного управления компании, входит вывод на рынок новых продуктов и услуг, выход в новые среды вещания. В 2013–2014 годах Холодов занимал должность финансового директора «Хайметалс КДС», управляющей компании Уральской горно-металлургической компании.

Сделайте из кадров таланты!

С помощью SuccessFactors бизнес добьется большего.

successfactors™
An SAP Company

Более подробная информация доступна на www.sap.com и www.sap.ru



АНБ взломало 70% сотовых операторов мира

ЦЕЛЮЮ ОДНОЙ ИЗ ОПЕРАЦИЙ АНБ БЫЛО ПОЛУЧЕНИЕ ДОСТУПА ПОЧТИ К КАЖДОМУ МОБИЛЬНОМУ ТЕЛЕФОНУ ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ТОГО, В КАКОЙ СТРАНЕ НАХОДИТСЯ АБОНЕНТ.

Агентство национальной безопасности (АНБ) США планировало получить возможность прослушивания практически любого мобильного телефона в мире. Для этого агентство собирало техническую информацию о сетях операторов. В 2012 году ведомство перехватывало документы 70% операторов в мире. На это указывает новая порция документов, обнародованная бывшим системным администратором ведомства Эдвардом Сноуденом и опубликованная ресурсом The Intercept.

В рамках секретной операции под названием Aurogagold агентство перехватывало сообщения с почтовых аккаунтов, принадлежащих сотрудникам компаний в телекоммуникационной отрасли. Каким образом осуществлялся этот перехват, не уточняется.

Основные усилия были направлены на перехват сообщений членов GSM Association — крупнейшего консорциума, объединяющего свыше 800 крупнейших операторов связи, интернет-провайдеров, разработчиков мобильных устройств, оборудования и программного обеспечения из 220 стран.

В частности, АНБ интересовали документы с пометкой IR.21s. Такими документами обменивается большинство операторов в мире для того, чтобы обеспечить функции роуминга в иностранных государствах. Как следует из пояснений, указанные документы

содержат сведения, которые можно использовать для взлома сетей, в том числе для взлома зашифрованных коммуникаций.

По состоянию на май 2012 года агентство перехватывало почту и получало технические документы от 701 сотового оператора, что составляло 70% от их общего числа в мире (985 компаний). Ежемесячно осуществлялся перехват сотен каналов. Как пишет The Intercept, операция длилась как минимум с 2010 года.

Собранная информация поступала в команду, занимающейся обработкой — выделением наиболее ценных данных из общего информационного мусора. Данные также передавались участникам разведывательного альянса Five Eyes, включающего США, Великобританию, Канаду, Австралию и Новую Зеландию.

Большое количество операторов, за которыми АНБ установила наблюдение, было сосредоточено в Ливии, Китае и Иране, хотя сбор данных осуществлялся практически в каждой стране мира.

В GSMA заявили, что они не готовы дать оценку действиям АНБ, пока представленные документы не будут изучены юристами. Представитель консорциума Клэр Крэнтон предположила, что, если бы власти хотели получить доступ к коммуникациям, им следовало бы обратиться в полицию. ●



АЛЕКСАНДР
ЛЕВАШОВИГОРЬ
КОРОЛЁВ

КИБЕРУЧЕНИЯ

МОЖНО ЛИ ОТРЕЗАТЬ РОССИЮ ОТ ИНТЕРНЕТА

«Штабные учения», проведенные редакцией CNews с привлечением экспертов, показали, что функционирование Рунета может быть дестабилизировано извне, однако последствия иностранных воздействий вряд ли будут серьезными.

Дискуссии о регулировании интернета в 2014 году приняли новый оборот. С одной стороны, все больше стран, включая Россию, стараются его «суверенизировать», с другой, ввиду усиливающегося санкционного давления США на Россию, возникают опасения, что американские власти могут ограничить функционирование Рунета.

В сентябре 2014 года на Совете Безопасности РФ было доложено о результатах проведенных Минкомсвязью вместе с другими ведомствами учений относительно внешних киберугроз для функционирования Рунета. По итогам курирующий этот вопрос помощник президента Игорь Щёголев выступил с предостережением: Рунет в высокой степени уязвим для атак извне, так как ключевые элементы его инфраструктуры контролируются властями США.

CNews привлёк экспертов и провел собственное расследование с целью выяснить, кто и как в действительности управляет интернетом, где находятся критические элементы его инфраструктуры, какова опасность и вероятность деструктивного влияния на Рунет.

КАК ПОЯВИЛСЯ ИНТЕРНЕТ

Чтобы понять, какие угрозы существуют для интернета, обратимся к истории его возникновения. Днем рождения Всемирной паутины принято считать 29 октября 1960 года. Тогда в США заработала первая в мире сеть, построенная на принципах пакетной коммутации, — ARPANET, соединившая университеты Калифорнии и Стэнфорда. ARPANET была создана на деньги гранта Агентства инновационных разработок (DARPA) при Министерстве обороны США.

В 1970–1980-х годах в США и других странах появилось множество компьютерных сетей различного предназначения (научная сеть NSFnet, образовательная Bitnet, военная Milnet и т.д.). Тогда же под эгидой DARPA начались работы над решением проблемы соединения различных сетей. В 1977 году состоялась демонстрация возможности соединения трех сетей: ARPANET, Packet Radio Network и Atlantic Packet Satellite. Это случилось благодаря разработке TCP/IP — единого стека протоколов, который могут использовать различные сети. При описании возможностей TCP/IP был впервые применен термин «интернет».

В 1983 году ARPANET полностью отказалась от первоначально использовавшегося ею протокола NCP в пользу TCP/IP. Ради соединения с ARPANET переход на TCP/IP стали осуществлять и другие американские сети.

С середины 1980-х годов Европейский центр по ядерным исследованиям (CERN) стал переводить свои сети на TCP/IP, а в 1989 году открыл возможность для внешнего соединения со своей сетью. Таким образом, была заложена основа для будущей глобальной сети. Аналогичный шаг предприняли и сети в других уголках мира. Саму глобальную сеть стали называть интернетом.

В СССР сети передачи данных стали образовываться в 1980-х годах. Базой для отечественного интернета стала образованная в 1990 году сеть «Релком»: она была создана на базе Института атомной энергии им. И. В. Курчатова и объединила ряд научных центров на территории страны. 28 августа того же года через модемное соединение сеть «Релком» была подключена к узлу европейской сети EUnet в Хельсинки — эта дата считается днем рождения российского интернета (Рунета).

Во многом популярность интернета связана с появлением в 1991 году World Wide Web (WWW) — простой в использовании технологии, предоставляющей доступ к огромному числу веб-страниц со всего мира на самые разные тематики.

МОЖНО ЛИ «ОТРУБИТЬ» РУНЕТ

Что же необходимо сделать, чтобы отключить интернет для какой-то определенной страны? С физической точки зрения интернет — это набор множества компьютеров и каналов. Каналы связи подразделяются на магистральные, объединяющие различные сети, города и страны, и каналы «последней мили», доходящие непосредственно до пользователей.

КРУПНЕЙШИЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОЧКИ ОБМЕНА ТРАФИКОМ ПО ЧИСЛУ ПОДКЛЮЧЕННЫХ ОПЕРАТОРОВ-УЧАСТНИКОВ

Москва
4. MSK-IX 420

ПОРЯДКОВЫЙ
НОМЕР В
РЕЙТИНГЕ
КРУПНЕЙШИХ
ТОЧЕК

НАИМЕНОВАНИЕ
ТОЧКИ

ЧИСЛО ПОДКЛЮЧЕННЫХ
ОПЕРАТОРОВ

Ашберн
7. EQUINIX ASHBURN 212

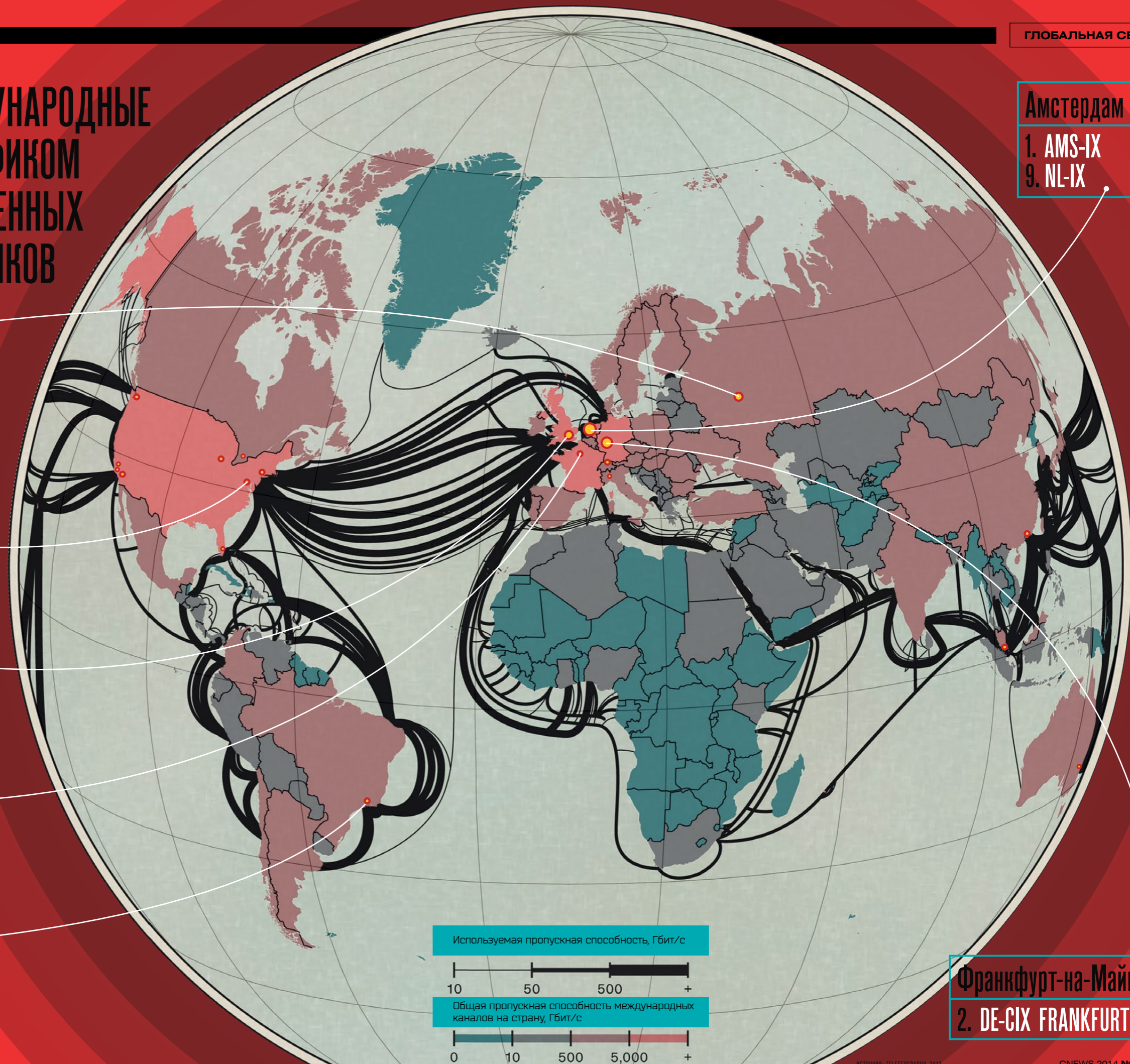
Лондон
3. LINX JUNIPER LAN 500
6. LINX EXTREME LAN 241

Париж
8. FRANCE-IX 211
10. EQUINIX PARIS 199

Сан-Паулу
5. RTTMETRO 265

Амстердам
1. AMS-IX 616
9. NL-IX 201

Франкфурт-на-Майне
2. DE-CIX FRANKFURT 513



С целью оптимизации передачи интернет-трафика возникли точки обмена (IX, от слов Internet eXchange) — места, где сходятся вместе каналы большого числа интернет-провайдеров. Первую такую точку в России начали организовывать еще в 1991 году «Релком» и «Демос». Официально точка обмена как самостоятельная единица заработала в 1995 году, ее оператором стал Российский НИИ развития общественных сетей (РосНИИРос) — структура, созданная при Курчатовском институте и определявшая до начала 2000-х политику в Рунете.

Местом размещения точки обмена трафиком была выбрана московская междугородняя телефонная станция № 9 (ММТС-9) на улице Бутлерова. Ее построили к Олимпиаде-80, а в 1993 году подключили к первому зарубежному оптоволоконному каналу связи. Свое название точка обмена трафиком получила в честь данной площадки — М9-IX. Таким образом, в 1990-х годах «девятка» была сердцем российского интернета.

В начале 2000-х она была выделена из состава РосНИИРос в отдельную некоммерческую организацию — Центр взаимодействия компьютерных сетей «МСК-IX». Сама точка обмена стала распределенной, охватив 11 площадок в столице, а также обзавелась филиалами в регионах. Появились и другие точки обмена трафиком. Но МСК-IX остается крупнейшей в России и четвертой по величине в мире.

В 2013 году МСК-IX прошла акционирование, после чего блокпакет ее акций приобрела группа дата-центров Safedata вместе с Дмитрием Шумковым, совладельцем спорткомплекса «Олимпийский» и партнером нефтяного магната Мусы Бажаева. У партнеров есть опцион на увеличение доли в МСК-IX до контрольной. Сейчас переговоры о покупке Safedata вместе с МСК-IX ведет «Ростелеком». Причем «Ростелеком» уже владеет контролем в телефонной станции ММТС-9.

За рубежом существуют точки обмена трафиком и для крупных международных операторов. Российские компании присутствуют в таких точках в Стокгольме, Франкфурте-на-Майне, Амстердаме, Лондоне, Гонконге и Нью-Йорке. Отключение точек обмена или отдельных российских компаний от них не приведет к прекращению доступа к интернету, хотя работа сети, естественно, ухудшится.

Для физического отключения отдельной страны от интернета нужно нарушить работу магистральных интернет-каналов, связывающих эту страну с внешним миром.

В России первый современный оптоволоконный канал появился в 1993 году: при участии «Ростелекома» он был проложен от Ленинградской области по дну Балтийского моря до Дании. Появление нового канала позволило перейти от международных звонков через телефонистку к прямой автоматической связи.

Вскоре при участии «Ростелекома» было создано еще несколько подводных каналов: от России до Японии и Южной Кореи и от России и Украины до Турции и далее до Италии. Правда, все три канала проектировались еще в позднее советское время для нужд телефонной связи. Разработчики канала учитывали такие возможности, как передача видеоконференций, телевидения высокой четкости, цветные факсы, но никак не задумывались о предстоящем буме интернет-трафика. Поэтому скорость каждого из этих трех каналов была ограничена лишь 512 Мбит/с.

Кроме того, в начале 1990-х действовали принятые еще во времена холодной войны ограничения на поставки в Россию высокотехнологической продукции, что также мешало расширить емкость канала. К примеру, вышеупомянутый канал Дания — Россия под морем был проложен

НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ РОССИЮ СВЯЗЫВАЮТ МАГИСТРАЛЬНЫЕ КАНАЛЫ ПРАКТИЧЕСКИ СО ВСЕМИ ПРИГРАНИЧНЫМИ СТРАНАМИ.

в оптоволокне, но на территории России так сделать было нельзя, и продолжением канала стали радиорелейные линии.

Впрочем, достаточно скоро проблемы были решены, и магистральные оптоволоконные каналы начали активно строиться как внутри России, так и на ее границах. Крупнейшими владельцами магистральных каналов являются «Ростелеком» и «ТрансТелеКом» (был создан в конце 1990-х годов, построил магистральную сеть вдоль железных дорог).

В 1993 году на опорах линий электропередач при участии «Ленэнерго» был построен первый оптоволоконный канал до Финляндии, он работал под торговой маркой «Релком». Энергетики имели все шансы создать федерального магистрального оператора, но из-за реформы РАО ЕЭС этого не случилось. Каналы связи, проложенные вдоль линий электропередач, оказались в руках различных компаний: в частности, «Энфиком» и «Евротел» (в распоряжении последней и был канал до Финляндии). Обе структуры в 2008–2009 годах были приобретены компанией Effortel бывшего топ-менеджера РАО ЕЭС Леонида Меламеда, а затем перепроданы МТС.

В 1995 году был построен еще один оптоволоконный канал до Финляндии, который стал первым частным магистральным каналом, связывающим Россию с заграничьем. Его вдоль опор железных дорог построила компания «Раском», совместное предприятие американской корпорации Andrew и структур железнодорожников. В 2005 году оператор фиксированной связи Golden Telecom консолидировал более 50% акций «Раском». РЖД, оставшиеся владельцем блокпакета акций оператора, пытались опротестовать сделку, но безуспешно. Впоследствии Golden Telecom вместе с контролем над «Раском» перешел к «ВымпелКому».

Собственной емкостью в вышеупомянутом канале до Финляндии владеет и петербургский магистральный оператор RETN. Также несколько каналов между Финляндией и Россией построила шведско-финская TeliaSonera. Она имеет собственную «дочку» в России, которая в 1990-х годах одной из первых соединила оптоволоконным каналом Москву и Санкт-Петербург. Из иностранцев магистральными каналами в России владеет также «доч-

ка» FranceTelecom — «Эквант» (торговая марка Orange Business Services).

К числу крупных магистральных операторов, имеющих собственные каналы, стоит отнести и «МегаФон», который в 2010 году приобрел компанию «Синтерра». Эта компания была создана в недрах так называемой «питерской группы связистов», которые, как и «МегаФон», ассоциировались с экс-министром связи Леонидом Рейманом. Структуры, вошедшие в «Синтерру», участвовали в совместном с TeliaSonera проекте Балтийской кабельной сети — канала связи, проложенного от России до Финляндии по дну Финского залива. Также структуры «питерских связистов» были совладельцами вышеупомянутого «Евротела» (впоследствии «питерские» разделили активы этой компании вместе с Effortel) и активно строили каналы до стран Прибалтики.

На сегодняшний день Россию связывают магистральные каналы практически со всеми приграничными странами. В европейской части каналы проложены до Финляндии, Эстонии, Латвии, Украины и Белоруссии. От Калининградской области каналы идут до Литвы и Польши. В Закавказье проложены линии связи до Азербайджана (с продолжением до Ирана) и подводный канал до Грузии.

Большое количество каналов идет и в Азию. Так, «Ростелеком» и «ТрансТелеКом» имеют подводные каналы до Японии. Эти же компании владеют целым рядом каналов до Китая, которые идут как напрямую в эту страну, так и через Монголию и Казахстан. Кроме того, российские операторы владеют магистральной емкостью и за рубежом. «Евротел», RETN и «Раском» имеют собственную емкость в Финляндии. У МТС есть «дочка» на Украине, с сетью которой на российско-украинской границе установлено прямое соединение. Аналогичным образом «ВымпелКом» сделал прямой стык с украинским оператором «Киевстар» (входит вместе с «ВымпелКомом» в группу Vimpelcom) и казахстанским оператором TNS-Plus (его совладельцем является Vimpelcom).

При самом пессимистичном сценарии некоторые страны попытаются отключить Россию от интернета путем закрытия магистральных каналов. Гипотетически подвоха можно ожидать от Финляндии, Литвы, Латвии, Эстонии, Польши, Украины (в этой стране уже приняли закон, позволяющий вводить санкции против зарубежных стран и компаний, включающие в том числе и прекращение транзита трафика), а также Японии и Грузии.

Прямой выход в Европу у России останется только через Белоруссию. Но в распоряжении отечественных операторов также сохраняются каналы до Китая и — через Азербайджан — до Ближнего Востока. Таким образом, полностью изолировать Россию извне на уровне каналов связи вряд ли удастся.

Правда, проблемы могут возникнуть в Калининградской области, представляющей из себя анклав. Прямых каналов между основной территорией России и этим регионом нет. Сообщение

с Россией идет через каналы «ТрансТелеКома» и «МегаФона», которые проложены в соседнюю с областью Литву, а далее — через Белоруссию или Латвию. «Ростелеком» и «ТрансТелеКом» владеют также каналами между Калининградской областью и другой соседней страной — Польшей. Далее трафик из них идет в узел в немецком Франкфурте, а затем различными путями доходит до России.

В случае блокады обе приграничные с Калининградской областью страны могут отключить каналы. Тогда выход региона в глобальную сеть будет осуществляться только через спутниковую связь — так же как это происходит в районах Крайнего Севера. При этом спутник как полноценную альтернативу проводному магистральному каналу рассматривать нельзя: скорость сильно ограничена, а стоимость трафика высокая.

С другой стороны, отключение России от зарубежных магистральных каналов будет иметь отрицательные последствия и для стран Запада. Так, в 2009 году во время начала строительства газопровода «Северный поток» от берегов России до Германии рассматривалась возможность провести параллельно с ним еще и оптоволоконный канал связи. Тогда это вызвало большое беспокойство со стороны Финляндии: телекоммуникационные операторы опасались потери доходов от трафика в сторону России.

Более того, в последние годы Россия стала играть активную роль в транзите трафика между странами Европы и Азии. Так, «Ростелеком» организовал проекты Transit Europe Asia (TEA) и BTM-TEA, связывающие страны Европы (с начальными точками во Франкфурте и Стокгольме соответственно) с Китаем и Японией.

Аналогичным образом «ТрансТелеКом» организовал магистраль EurasiaHighway, связывающую Европу (с начальной точкой в Лондоне) с Китаем и Японией, а «МегаФон» — магистраль DREAM, проходящую от Лондона до Гонконга. Схожие проекты хотят реализовать «ВымпелКом» и МТС. Кроме того, «Ростелеком» в партнерстве с зарубежными операторами создал проект Europe-Persia Express Gateway (EPeg), в рамках которого был проложен магистральный канал от Франкфурта до Ирана и Омана.

В последние годы рассматривается амбициозный проект «Поларнет». Предполагается проложить подводный кабель по дну Атлантического океана от Великобритании до Мурманска, далее по дну Северного Ледовитого океана до Чукотки, затем по дну Тихого океана до Владивостока и далее до Китая и Японии. Такой сложный маршрут призван удешевить транзит трафика между Европой и Азией. Без России транзит трафика Европа — Азия будет осуществляться только через подводные кабели в Индийском океане или трансатлантические каналы между Европой и Америкой и далее через Тихий океан до Азиатско-Тихооке-

В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ РОССИЯ СТАЛА ИГРАТЬ АКТИВНУЮ РОЛЬ В ТРАНЗИТЕ ТРАФИКА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЕВРОПЫ И АЗИИ.

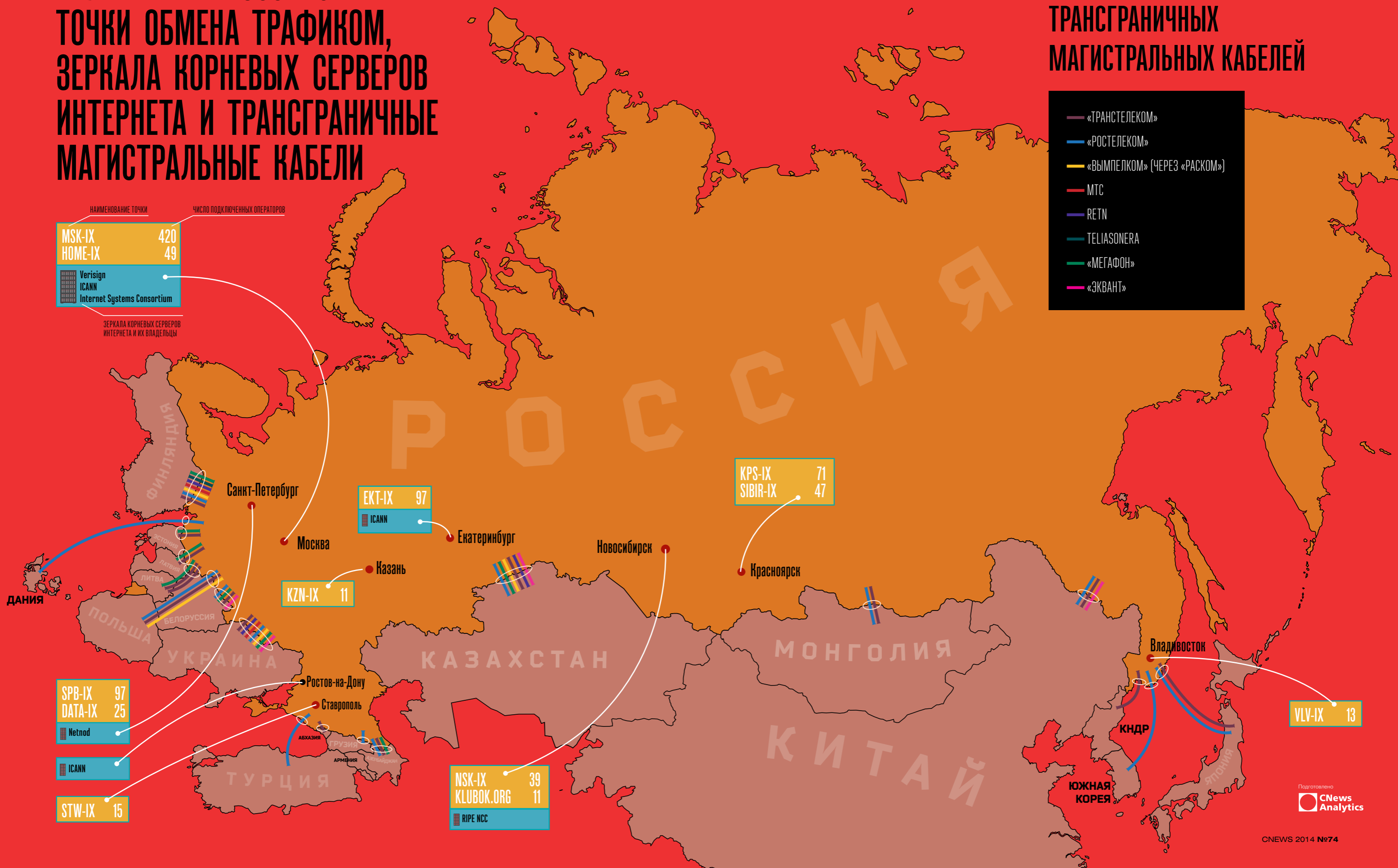
КРУПНЕЙШИЕ РОССИЙСКИЕ ТОЧКИ ОБМЕНА ТРАФИКОМ, ЗЕРКАЛА КОРНЕВЫХ СЕРВЕРОВ ИНТЕРНЕТА И ТРАНСГРАНИЧНЫЕ МАГИСТРАЛЬНЫЕ КАБЕЛИ

ОБОЗНАЧЕНИЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ТРАНСГРАНИЧНЫХ МАГИСТРАЛЬНЫХ КАБЕЛЕЙ

- «ТРАНСТЕЛЕКОМ»
- «РОСТЕЛЕКОМ»
- «ВЫМПЕЛКОМ» (ЧЕРЕЗ «РАСКОМ»)
- МТС
- RETN
- TELIASONERA
- «МЕГАФОН»
- «ЭКВАНТ»

НАИМЕНОВАНИЕ ТОЧКИ	ЧИСЛО ПОДКЛЮЧЕННЫХ ОПЕРАТОРОВ
MSK-IX	420
HOME-IX	49

ЗЕРКАЛА КОРНЕВЫХ СЕРВЕРОВ ИНТЕРНЕТА И ИХ ВЛАДЕЛЬЦЫ



анского региона. Ограничение в выборе маршрута приведет к значительному удорожанию стоимости транзита трафика.

КТО И КАК УПРАВЛЯЕТ ИНТЕРНЕТОМ

С «интеллектуальной» точки зрения интернет — это уже упоминавшийся стек протоколов TCP/IP. На нижнем уровне в этом наборе находятся протоколы, определяющие физический доступ к сети: Ethernet, dial-up, GPRS и т.д. Далее на сетевом уровне находится протокол IP, определяющий адресацию между компьютерами в сети. Затем следует транспортный уровень, определяющий, каким образом между пользователями следует передавать пакеты. Протокол TCP подразумевает обмен пакетами с подтверждением доставки, UDP — без таковой. Наконец, на вершине находится прикладной уровень: это протоколы, с которыми непосредственно работает пользователь (http, ftp, smtp и т.д.).

Соответственно, из всего стека TCP/IP регулированию подлежит только протокол IP. Это необходимо для того, чтобы во всем интернете была единая система адресации. У каждого компьютера, подключенного в сети, должен быть IP-адрес. Для связи между группами маршрутизаторов, установленных у различных провайдеров, используется протокол BGP.

Ситуация заметно осложняется тем, что обычному пользователю неудобно работать с цифровыми IP-адресами. Если бы в интернете были только IP-адреса, вряд ли сеть пользовалась бы таким успехом. Пользователи же работают с буквенными адресами — доменами, за работу которых отвечает система DNS (Domain Name System). В вопросах глобального регулирования интернета DNS — это сложная и конфликтная тема.

В совокупности функции, обеспечивающие работу интернета — распределение IP-адресов, контроль системы DNS и разработка протоколов, — сконцентрированы в наборе сервисов IANA (Internet Assigned Numbers Authority). Данная аббревиатура впервые появилась в документах в 1990 году, но в реальности использование соответствующих функций началось еще в 1970-х годах в ARPANET.

Автором IANA был один из разработчиков ARPANET Джон Постел, ученый из Калифорнийского университета. До 1998 года он единолично выполнял функции IANA.

Домены бывают различных уровней. Все начинается с доменов первого уровня, или доменных зон (top-level domain, TLD). Существует несколько старейших доменных зон, которые были созданы в США в 1980-х годах — gTLD (general TLD). Это, в частности, зоны .com, .net и .org. Изначально предполагалось, что они будут использоваться коммерческими организациями, интернет-компаниями и некоммерческими структурами соответственно. Но во всех из них действует свободная регистрация. К gTLD относятся и ряд зон, созданных исключительно для американских организаций узкого профиля: .mil (для военной сферы), .edu (для образовательных организаций), .gov (для правительственных структур) и т.д.

С глобальным распространением интернета у каждой страны появилась своя доменная зона — ccTLD (country-code TLD), а с 2009 года началось создание доменных зон на языках, отличных от английского (например, .рф).

Объектом купли-продажи, а также судебных споров являются домены второго уровня. Например, это google.com, yandex.ru и т.д. Продажей доменов занимаются компании-регистраторы, которые должны иметь аккредитацию на работу в соответствующих доменных зонах. В доменах второго уровня можно создавать домены третьего уровня и т.д. Обычно владельцы сайтов, зарегистрировав домены второго уровня, не создают собственных DNS-серверов для своих до-

менов третьего уровня, а пользуются услугами соответствующих серверов от хостинг-провайдеров и регистраторов доменов.

Когда пользователь набирает какой-либо домен в строке своего браузера, необходимо определить соответствующий ему IP-адрес. Для этого существуют специальные DNS-сервера, которые организуют интернет-провайдеры (есть и альтернативные DNS-сервера, например у «Яндекса», Google и Ubuntu). После ввода пользователем имени домена, например mail.ru, DNS-сервер сначала определяет IP-адрес домена первого уровня. Для этого идет запрос на один из корневых серверов интернета. Оттуда можно получить информацию об IP-адресе сервера, отвечающего за нужную пользователю доменную зону. Затем, обратившись на этот сервер, провайдер узнает IP-адрес домена второго уровня и т.д.

Корневые сервера — самая уязвимая часть интернета. Без них интернет хоть и будет работать, но явно не в том виде, к которому все привыкли. Неслучайно корневые сервера становятся объектами DDoS-атак, впрочем, пока безуспешных.

Изначально корневых серверов было 13, все они были расположены в США. Такое ограничение было связано с особенностями протокола UDP, используемого для работы DNS. Каждый из них равнозначен другим. Сейчас, с появлением технологии Anycast, ситуация изменилась. Зеркала корневых серверов появились по всему миру, включая Россию (Москва, Санкт-Петербург, Ростов-на-Дону, Екатеринбург, Новосибирск), Украину (Киев, Одесса, Харьков), страны Балтии, Казахстан, Закавказье и т.д.

Администратором gTLD на момент их появления было Министерство обороны США. Оно заключило контракт на обслуживание доменов с американской некоммерческой организацией SRI International, которая создала для этих целей Network Information Center (NIC). Он же выполнял функцию администратора корневых серверов. В 1991 году оборонное ведомство поручило выполнение соответствующей работы корпорации Government Systems, которая заключила субконтракт с небольшой на тот момент компанией Network Solutions. Эта же компания стала управлять и NIC.

В 1993 году доменные зоны (за исключением .mil) отошли в ведение американского Агентства по фундаментальным научным исследованиям, ко-

КОРНЕВЫЕ СЕРВЕРА — САМАЯ УЯЗВИМАЯ ЧАСТЬ ИНТЕРНЕТА. БЕЗ НИХ ИНТЕРНЕТ ХОТЬ И БУДЕТ РАБОТАТЬ, НО ЯВНО НЕ В ТОМ ВИДЕ, К КОТОРОМУ ВСЕ ПРИВЫКЛИ.

торое преобразовало NIC в Internet network information center (InterNIC). Управление регистрационными функциями InterNIC при этом осталось за Network Solutions. С 1995 года InterNIC стала брать плату за регистрацию новых доменов — это было необходимо для поддержания инфраструктуры интернета.

В 1997 году у gTLD появился новый куратор — Министерство торговли США в лице Департамента телекоммуникаций и информации (NTIA). К тому времени работа InterNIC как администратора и единственного регистратора gTLD подвергалась критике. В числе критиков был и Джон Постел. Он выработал свои рекомендации по демонализации доменного рынка и появлению новых доменных зон, а также приданию IANA юридического статуса.

Для демонстрации проблемы в начале 1998 года Постел на некоторое время переключил корневой сервер «А» с Network Solutions на свой собственный. За это советник президента США Ира Магазинер пообещала, что Постел более не будет заниматься интернетом: американские власти явно не хотели сдавать контроль над паутиной. Осенью того же года Постел скончался.

Тем не менее реформа системы управления интернетом состоялась. NTIA заключила контракт на выполнение функций IANA с новой некоммерческой корпорацией — ICANN (Internet Corporation for Assigned Names and Numbers). Сумма контракта символична — 1 долл. в год. Техническим администратором корневых серверов и доменов .com, .net и .org стала американская корпорация Verisign, которая приобрела Network Solutions. Права регистрации доменов получили большое число регистраторов, прошедших аккредитацию. Администрирование зоны.org в 2003 году было передано некоммерческой организации Public Internet Registry.

КАК РЕГУЛИРУЮТСЯ ДОМЕНЫ В РОССИИ

В 1990 году, сразу после появления интернета в СССР, группа советских пользователей системы UNIX зарегистрировала домен .su для Советского Союза. В 1994 году новые регистрации в этом домене были приостановлены, а на смену ему пришла российская зона .ru, созданная вышеупомянутым РосНИИРос.

Доменные зоны стран, прекративших свое существование — Югославии, Чехословакии, ГДР, — также были закрыты, однако домен .su удалось отстоять. Сейчас в нем открыты новые регистрации, администратором зоны является Фонд развития интернета, возглавляемый Галиной Солдатовой — супругой одного из основателей «Релкома» Алексея Солдатова.

В 1999 году власти России задумались о регулировании интернета, в том числе и о возможной передаче Минсвязи функций по распределению доменов в зоне .ru. С другой стороны, РосНИИРос подвергался критике из-за монопольной позиции по регистрации доменов. В результате в 2001 году началась реформа.

IP-АДРЕСА УЖЕ ВЫДАНЫ, ЗАБРАТЬ ИХ НЕВОЗМОЖНО. ЗАБЛОКИРОВАТЬ РАБОТУ ВЫДАННЫХ АДРЕСОВ РЕГИСТРАТОРА НЕ СМОЖЕТ — ЭТО МОГУТ ДЕЛАТЬ ТОЛЬКО ОПЕРАТОРЫ СВЯЗИ.

Для администрирования доменной зоны .ru (аккредитации регистраторов, выработки правил регистрации доменов и т.д.) был создан Координационный центр национального домена сети интернет (КЦ). Впоследствии он же стал администратором зоны .рф. Функции же регистрации доменов были распределены между аккредитованными КЦ регистраторами, число которых сейчас составляет 27. При этом из РосНИИРос выделен регистратор Ru-Center, который продолжает быть крупнейшим в России.

В 2009 году для технического администрирования реестров доменных зон .ru, .su и .рф (поддержания реестра доменов) был создан Технический центр интернета (ТЦИ). 75% его акций принадлежат КЦ, 25% — Фонду развития интернета. За каж-

дый домен регистраторы перечисляют в ТЦИ 70 руб./год. В 2011 году доход КЦ составил 140 млн руб.

КЦ возглавляет директор — с 2009 года это Андрей Колесников. Деятельностью организации управляет совет из 13 человек, в том числе представитель Минкомсвязи с правом вето. Выборами членов совета занимается сам совет. Раз в год в него выбирают четырех новых членов. При этом один человек не может более 3 лет подряд входить в состав совета. Впрочем, многие члены совета после годичного перерыва возвращаются в него. Компенсаций членам совета за работу не предусмотрено. В КЦ также существуют комитет регистраторов и комиссия, связанная с разрешением споров вокруг аккредитации регистраторов.

УГРОЗЫ ИЗ США

Именно в ICANN в ее нынешнем виде помощник президента России Игорь Щёголев видит опасность для Рунета. «Присвоение имен и адресов осуществляется исключительно по правилам организации ICANN, притом что она не только является юридическим лицом, созданным по законодательству США, но и по соответствующему контракту контролируется министерством торговли этой страны», — заявил он в недавнем интервью portalu D-russia.ru. — Это важнейшая часть инфраструктуры интернета, от которой зависит работоспособность всей системы адресации ресурсов и само существование корневых доменов, например .ru и .рф».

«Ключевые элементы управления интернетом находятся за пределами России, в том числе и на американских военных базах, — продолжает Щёголев. — Поэтому доступ к сайту может быть заблокирован на любом этапе такого взаимодействия: корневые серверы могут неправильно перевести адрес сайта в машинную форму или не отвечать на ваши запросы, сеть маршрутизаторов — направить запрос на другой сайт или физически отключить сегмент сети от интернета. Получится телефон, из которого удалили записную книжку».

Заявления Игоря Щёголева выглядят устрашающе, но, как можно заключить из общения с экспертами, они несколько преувеличивают реальные риски. Рассмотрим подробнее, что же делает ICANN.

В области распределения IP-адресов ее деятельность весьма проста: она передает соответствующие функции пяти региональным интернет-регистраторам. Благодаря происходящему сейчас переходу с IPv4 на IPv6 (необходим в связи с исчерпанием адресного пространства) проблема нехватки IP-адресов должна быть решена, в связи с чем конфликтов в данной сфере не ожидается.

Даже несмотря на тот факт, что RIPE (одна из пяти региональных регистратур, предоставляющая IP-адреса европейским и российским провайдерам) зарегистрирована в Нидерландах, практически отсутствует вероятность того, что санкционное давление в отношении России будет осуществляться через IP-адреса.

«IP-адреса уже выданы, забрать их невозможно, — говорит председатель Фонда содействия развития технологии и инфраструктуры интернета Дмитрий Бурков (является членом правления RIPE и представляет эту организацию в международной корпорации ICANN). — Заблокировать работу выданных адресов регистратура не сможет — это могут делать только операторы связи».

Другое дело — доменные имена, вокруг которых, как уже отмечалось, постоянно происходят войны. В дискуссиях о будущем ICANN именно они занимают центральное место.

Сейчас, согласно контракту на выполнение функций IANA, ICANN обязана согласовывать с американским правительственным департаментом NTIA все свои действия по изменениям, вносимым в файл корневых серверов: создание новой зоны, удаление существующей, изменение информации о какой-либо зоне (изменение регистратуры, ее контактных данных, адреса сервера и т.д.). Как объясняет Бурков, функцию контроля за IANA выполняет менеджер NTIA. Причем данный человек продолжает работать даже в тех ситуациях, когда Конгресс США не одобряет бюджет и государственные организации вынужденно прекращают деятельность.

Именно в этой точке у американских властей появляется возможность для манипулирования интернетом. «Теоретически механизм американских санкций можно распространить и на IANA, для этого даже не потребуются изменения законодательства», — поясняет Бурков. В таком случае могут быть заморожены изменения в российских доменных зонах, в частности, в зоне .ru. Или информация о российских зонах вообще будет исключена из корневых серверов.

Но эксперты успокаивают: на работе интернета в России такой шаг практически не скажется. «Российские провайдеры продолжают работать с доменами в зоне .ru, соответствующая перенастройка (адресов запросов напрямую на сервер КЦ. — Прим. CNews) потребует по времени минут 15, — говорит технический директор регистратора «Регтайм» Сергей Зотов. — Более того, даже если предположить, что одновременно будут отключены все зарубежные магистральные каналы, останется возможность подтянуть сделанную ранее реплику доменов из международных зон (.com и т.д.) с целью обеспечить доступ к сайтам, находящимся на территории России и зарегистрированным в этих зонах».

Если отключение российских доменных зон не будет сопровождаться отключением всех магистральных каналов, то и некоторые иностранные

НЕОБХОДИМО ЗАКРЕПИТЬ ЮРИДИЧЕСКИЕ РАМКИ, ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ICANN, ПРЕДОСТАВИТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ГОСУДАРСТВАМ ИЛИ МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫМ ОРГАНАМ КОНТРОЛИРОВАТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЭТОЙ КОМПАНИИ, СЧИТАЮТ В МИНКОМСВЯЗИ РОССИИ.

пользователи смогут сохранить доступ к российским сайтам. Тут все будет зависеть от их провайдеров: захотят ли они сделать соответствующие настройки. «В результате корневые серверы перестанут исполнять свою исконную функцию, а интернет разлетится на множество осколков», — предупреждает директор Координационного центра национального домена сети интернет Андрей Колесников.

КТО УПРАВЛЯЕТ ICANN И ОПЛАЧИВАЕТ ЕЕ РАБОТУ

У ICANN весьма запутанная структура управления. Сама организация позиционирует себя как работающая по multistakeholder model, — то есть не подчиняющаяся никому-либо одному лицу или группе лиц, а отражающая интересы всей интернет-индустрии. Корпорация зарегистрирована в штате Калифорния, но заявляет о себе как о международной структуре. ICANN открыла офисы по всему миру, переводит материалы на разные языки (включая русский).

Деятельностью сотрудников ICANN руководит президент. У него есть заместители. В том числе вице-президентом ICANN по странам Восточной Европы в этом году стал россиянин Михаил Якушев, вице-президент Mail.ru Group. Присутствует в ICANN и омбудсмен — для рассмотрения жалоб. В ICANN также входит несколько организаций, представляющих интересы различных регистратур, и консультативные комитеты.

Верховный орган управления ICANN — совет из 19 членов. Их назначают организации и комитеты, входящие в ICANN. Причем в отличие от многих некоммерческих организаций члены совета ICANN получают денежные компенсации за свою работу. Такой подход вызывает критику, потому что, например, появляется возможность подкупа представителей третьих стран.

В комитет правительственных советников ICANN входит представитель России. Как объясняет источник в отечественной доменной индустрии, Россия долгое время отказывалась входить в комитет, так как не хотела признавать деятельность ICANN, но в 2009 году согласилась это сделать в обмен на ускоренную процедуру создания доменной зоны .rf. Сейчас от России в данный комитет входит Юлия Еланская, заместитель директора департамента международных отношений Минкомсвязи.

В 2013 году ICANN заработала 233 млн долл. Основной источник доходов ICANN — это gTLD. Корпорация получает платежи как от регистратур этих доменных зон, так и от ре-

гистраторов, желающих работать с gTLD. Например, в России аккредитацию ICANN имеют регистраторы Ru-Center, Regtime и Reg.ru. Платежи в адрес ICANN имеют как фиксированную, так и переменную составляющую. Так, за получение аккредитации ICANN регистратор должен заплатить около 10 тыс. долл. и еще по 20 центов за каждый домен в gTLD. Плюс с каждого домена необходимо платить еще около 5 долл. в адрес администратора gTLD — Verisign.

В прошлом году стартовала программа new gTLD, позволяющая любому желающему регистратору создать собственную доменную зону. В России уже появились свои new gTLD. Так, организованный Ru-Center «Фонд поддержки развития технологий и инфраструктуры интернета» организовал зоны .moscow и .москва, образованная Regtime организация «Русские имена» создала зону .рус, а созданный Координационным центром национального домена сети интернет фонд «Разумный интернет» создал зону .дети.

Размер платежей, который нужно осуществить в адрес ICANN за участие в программе, начинается от 180 тыс. долл. В прошлом году ICANN получила от new gTLD около 160 млн долл., что позволило в несколько раз увеличить бюджет организации.

КАК РЕФОРМИРОВАТЬ УПРАВЛЕНИЕ ИНТЕРНЕТОМ

Уже в течение 10 лет в мире высказываются предложения о передаче функций управления интернетом от ICANN в какую-либо международную организацию, например ООН или Международный союз электросвязи (МСЭ). Активным проводником таких идей является Россия.

В частности, в конце 2012 года на сессии МСЭ в Дубае Россия предложила предоставить национальным администрациям самостоятельно регулировать распределение интернет-адресов и управлять потоками трафика. Предложение было поддержано Китаем, Ираном и рядом арабских стран. Но против выступили США, Канада и ряд стран-членов Евросоюза. На недавней сессии МСЭ в Южной Корее министр связи Николай Никифоров вновь повторил тезисы о необходимости суверенизации интернета.

В 2006 году NTIA даже пыталась устроить сбор заявок: кто готов вместо ICANN выполнять функции IANA? Весной 2014 года властями США было принято принципиальное решение отказаться от надзора за выполнением функций ICANN. Но остается вопрос, кому их передавать.

Из представителей входящих в ICANN организаций и консультативных комитетов была создана рабочая группа, которая недавно опубликовала первый проект своих рекомендаций. Предполагается сохранить за ICANN работу по выполнению функций IANA, но контроль над деятельностью организации предлагается разделить между четырьмя структурами. Одна из них будет выполнять формальную функцию — заключение контракта с оператором IANA. Другая организация — Multistakeholder Review Team (MRT) — должна будет представлять все заинтересованные стороны и не подчиняться никому-то одному субъекту. MRT будет составлять условия контракта с оператором IANA, следить за его выполнением,

контролировать расход бюджета ICANN на выполнение данных функций и т.д.

При этом функцию NTIA по проверке предлагаемых ICANN изменений файла корневой зоны интернета предлагается заменить максимальным публичным анонсированием таких действий.

Третья организация — Комитет пользователей (Customer Standing Committee) — будет представлять интересы регистратур. Она будет рассматривать заявки на создание новых доменных зон, следить за работой «файла корневой зоны», выполнять аудит и т.д. Наконец, предполагается создание инстанции для обжалования действий оператора IANA — Independent Appeals Panel.

Эксперт «ПИР-Центра» по вопросам кибербезопасности Олег Демидов отмечает, что пока данные предложения вызывают много вопросов. В частности, непонятен механизм комплектации членов арбитражной панели, в связи с чем возникают опасения, что ICANN будет де-факто контролировать сама себя.

В Минкомсвязи CNews заявили, что «Российская Федерация последовательно поддерживает курс на интернационализацию управления инфраструктурой интернета, и мы не можем не приветствовать инициативу NTIA отказаться от одностороннего контроля функции IANA. Российская Федерация согласна с мнением о необходимости формирования механизмов подотчетности корпорации ICANN перед международным сообществом, а также поддерживает создание независимой от ICANN инстанции для обжалования действий оператора IANA».

По мнению министерства, также необходимо закрепить юридические рамки, ответственность и обязательства ICANN, предоставить возможность государствам или межгосударственным органам контролировать деятельность этой компании. «Мы готовы обсуждать различные идеи и предложения, которые в перспективе могут помочь международному сообществу создать поистине безопасную, открытую и эффективную модель управления интернетом, основанную на нормах и стандартах, согласованных на международном уровне», — говорят в Минкомсвязи.

БЕЗ ПАНИКИ

Подводя итог, опрошенные CNews эксперты не верят, что США решатся на введение ограничений на работу какой-либо страны в интернете, так как это невыгодно в первую очередь им самим. «Интернет для США — это быстрорастущие «голубые фишки» (Google, Amazon и т.д.) и пылесос мозгов, — отмечает Дмитрий Бурков. — За последние 20 лет это основной новый рынок, и он еще не исчерпан, т.е. обладает потенциалом роста. Поэтому США не заинтересованы в том, чтобы рубить интернет на кусочки».

Он полагает, что как максимум США могут запретить своим интернет-компаниям оказывать платные услуги и продавать продукты (антивирусы, облачные сервисы и т.д.) в странах, на которые наложены санкции. А вот отключать доступ, равно как и ограничивать работу публичных сервисов napodobie Facebook и Twitter, Америка не будет, так как тем самым она ограничит собственное политическое влияние.

Попытки США ограничить доступ в интернет определенным странам, как и попытки властей отдельных стран ограничить у себя работу интернета, приведут к «балканизации» глобальной сети. Если по политическим причинам он распадется на отдельные кусочки, то, по сути, вернется в состояние, в котором компьютерные сети находились в 1970–1980-х годах. ●

ВОЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В России создана спецсвязь, «неуязвимая для радиопомех противника»

«ОБЪЕДИНЕННАЯ ПРИБОРОСТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ» ЗАЯВИЛА ОБ ОКОНЧАНИИ РАЗРАБОТКИ СИСТЕМ СВЯЗИ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ, УСТОЙЧИВОЙ К ДЕЙСТВИЮ СРЕДСТВ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ БОРЬБЫ ПРОТИВНИКА.

Согласно сообщению «Объединенной приборостроительной корпорации» (ОПК), созданная на основе новой технологии радиоаппаратура наземного, воздушного и морского базирования будет «практически неуязвима для средств радиоэлектронной борьбы» противника.

Технология и опытные образцы средств связи разрабатывались по заказу Минпромторга России под шифром «Пагода». В ноябре 2011 года Минпромторг провел открытый конкурс на НИОКР по разработке «промышленной технологии изготовле-

ния помехозащищенной радиоаппаратуры нового поколения, реализующей использование пространственного ресурса радиолиний для оптимального приема сигналов в условиях помех».

Победителем с суммой контракта 140 млн руб. стало нижегородское НПП «Полет», входящее в «Объединенную приборостроительную корпорацию», которая входит в «Ростех». По словам гендиректора НПП «Полет» Алексея

Комякова, «Уровень помехозащищенности увеличен в 200 раз, до 30 дБ. Для того чтобы «заглушить» такой радиоканал, требуется увеличение мощности помехи до 400 раз. Техники РЭБ, обладающей такими возможностями, сегодня попросту не существует».

Современные средства связи в 200 раз менее защищены от помех, чем перспективная разработка НПП «Полет»

РАЗРАБОТКА

Российский SDN-контроллер – самый быстрый в мире

ЦПИКС ВЫПУСТИЛ ПЕРВЫЙ РОССИЙСКИЙ КОНТРОЛЛЕР ПРОГРАММНО-КОНФИГУРИРУЕМЫХ СЕТЕЙ.

Центр прикладных исследований компьютерных сетей (ЦПИКС) объявил о создании контроллера программно-конфигурируемых сетей RUN OS. Исходный код контроллера выложен в открытый доступ на сервисе Github. Отличие программно-конфигурируемых (SDN) сетей от традиционных состоит в том, что в сети SDN топология определяется контроллером, а все устройства работают на основании правил, которые непрерывно от него получают.

Разработчики заверяют, что на сегодняшний день это самый быстрый SDN-контроллер в мире. RUN OS в первую очередь ориентирован на корпоративный сегмент. Его потребительской аудиторией в ЦПИКС видят сетевых администраторов и инженеров ЦОДов, телеком-операторов, сервис-провайдеров, а также учащих по направлению «сетевые технологии», исследователей в области компьютерных сетей и разработчиков перспективных сетевых технологий.

«МАСЛЯНЫЕ» СУПЕРКОМПЬЮТЕРЫ ВЫШЛИ НА РЫНОК

Образованная в этом году российская компания Immers представила две линейки суперкомпьютеров средней ценовой категории. В основе решения лежит технология имерсионного (погружного) охлаждения компонентов за счет размещения нагревающейся электроники в диэлектрической жидкости. Из-за отсутствия воздушных вентиляторов системы обладают крайне низкой шумностью. Систему можно развернуть за несколько рабочих дней. Энергопотребление системы охлаждения – всего 3,7% энергии, потребляемой вычислителем.

«ПРОГНОЗ» ИНТЕГРИРУЕТСЯ С «ЛИНТЕР»

Российские разработчики ПО «Релэкс» и «Прогноз» подписали соглашение о начале сотрудничества для решения задач импортозамещения. Партнеры намерены провести работы по интеграции аналитической платформы Prognos Platform и СУБД «Линтер Бастион» компании «Релэкс». Результатом станет создание отечественной BI-платформы, которая будет работать с отечественной СУБД «Линтер Бастион» сертифицирована ФСТЭК и МО РФ по 2 и 3 классам защищенности от несанкционированного доступа и по 2 уровню контроля отсутствия недекларированных возможностей.

МИНЗДРАВУ НУЖЕН СУПЕРКОМПЬЮТЕР ДЛЯ ВРАЧЕЙ

Глава ИТ-департамента Минздрава Елена Бойко заявила о намерении создать систему поддержки принятия врачебных решений. По словам Бойко, основная парадигма информатизации здравоохранения – персонализированный подход. Куда бы человек ни обратился, информация о нем должна быть доступна медработнику. Бойко напомнила недавний опыт IBM, в чей суперкомпьютер Watson были загружены сотни тысяч медицинских документов и историй болезней, после чего он стал предлагать врачам оптимальные решения в отношении их пациентов с уровнем адекватности в районе 90%.

Конференция BPM: бизнес ждет результатов

Актуальные вопросы, которые будут обсуждаться на конференции:

- Какие отрасли нуждаются в процессном управлении в первую очередь?
- Каковы преимущества и ограничения BPMs?
- Каких результатов ждет бизнес от BPMs?
- Как вовлечь заказчика в проектирование бизнес-процессов?
- Как сделать процессное управление эффективным?
- Могут ли ECM, ERP стать альтернативой BPMs?
- Существуют ли «подводные камни» перехода к процессному управлению?
- Существуют ли успешные примеры внедрения процессного управления в российском бизнесе?
- Применимо ли процессное управление в государственном секторе?
- Каковы перспективы развития рынка управления бизнес-процессами?

Более подробная информация на сайте: events.cnews.ru

РЕКЛАМА • 16+

По вопросам регистрации, выступления с докладом или в качестве спонсора, обращайтесь по телефонам:

+7 (495) 363-11-11 доб. 3141, 3477, 3435, 3439

Айвазов Армен, Серова Елена, Четвернин Алексей, Крысина Ольга

e-mail: events@cnews.ru


 A portrait of Sergey Guralnikov, a middle-aged man with short brown hair, wearing a dark blue pinstriped suit jacket, a white shirt, and a blue tie with a red and white pattern. He is looking slightly to the right of the camera with a serious expression.
 СЕРГЕЙ ГУРАЛЬНИКОВ
НАТАЛЬЯ
РУДЫЧЕВА

МЫ ХОТИМ ДАТЬ КЛИЕНТАМ УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ВЕБ-СЕРВИСЫ ДЛЯ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

О том, как создавалась автоматизированная система Федерального казначейства (АСФК) и о планах ведомства по дальнейшей автоматизации своей деятельности, в интервью CNews рассказал заместитель руководителя Казначейства **Сергей Гуральников**.

С 2001 года вы занимали должность руководителя УФК по Краснодарскому краю. Расскажите, пожалуйста, об особенностях внедрения АСФК в Краснодарском крае и о том, какие неожиданные и нестандартные решения вам пришлось принимать в ходе реализации проекта.

СЕРГЕЙ ГУРАЛЬНИКОВ: На момент начала моей работы в должности руководителя УФК по Краснодарскому краю в ведомстве существовал разрозненный набор решений, автоматизирующих отдельные задачи. Многие решения были созданы руками специалистов региональных отделений, которые сами решали, что необходимо автоматизировать в первую очередь: учет доходов, расходов или еще какие-либо функции. По этой причине управление, по сути, становилось заложником индивидуальных точек компетенции в их лице.

Кроме того, существовал огромный объем бумажных документов, с которыми мы вынуждены были работать. Например, мой день как руководителя начинался с того, что я 2–3 часа подписывал платежные поручения клиентов. Замечу, что клиенты их также подписывали вручную. Через некоторое время мы пришли к тому, что нам достаточно подписывать реестры, в которые входит определенный набор платежных поручений, тем самым подтверждая, что такие платежные поручения прини-

маются. Подобная практика впоследствии получила распространение и в других управлениях.

К счастью, такая ситуация продолжалась недолго. В 2002 году Федеральное казначейство взяло курс на создание специализированного ИТ-подразделения, внедрение единого ПО и переход к электронному документообороту во всех управлениях.

Этому предшествовала большая работа по техническому переоснащению территориальных органов, проектированию необходимой инфраструктуры на местах, обучению сотрудников и планированию последовательности действий при переходе на новое ПО. Все эти мероприятия курировались непосредственно тогдашним руководителем Федерального казначейства Татьяной Геннадьевной Нестеренко. Ей удалось сформировать команду профессионалов, которая смогла обеспечить успех проекта.

Конечно, внедрение единого решения и переход на электронный документооборот происходили во всех регионах по-разному. Кроме того, для организации полноценного электронного обмена документами необходимо было установить соответствующее ПО и на стороне наших клиентов. Часто нам приходилось объяснять им, что такое электронная подпись, современные средства связи, приложения по обработке информации.

Мы проводили разъяснительную работу с клиентами, рассказывая им о преимуществах электронного документооборота, например о том, что электронные документы обрабатываются в первую очередь, а бумажные



СЕГОДНЯ ФЕДЕРАЛЬНОЕ
КАЗНАЧЕЙСТВО ЯВЛЯЕТСЯ
ОПЕРАТОРОМ ЦЕЛОГО
РЯДА ГОСУДАРСТВЕННЫХ
ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ,
СОЗДАЕТ И РАЗВИВАЕТ ИХ
ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С
ДРУГИМИ ФЕДЕРАЛЬНЫМИ
ОРГАНАМИ ВЛАСТИ

заявки могут рассматриваться несколько дней. Таким образом, нам удалось в течение 1 года перевести технически готовых клиентов на электронный документооборот.

— **Как опыт руководства управлением помог вам при работе над всем проектом уже в качестве заместителя руководителя Федерального казначейства?**

— Создание АСФК началось еще в 2001 году, и мне удалось принять участие в этом проекте в качестве руководителя регионального управления. В 2010 году, когда я перешел на работу в центральный аппарат Федерального казначейства, решение уже было внедрено в части регионов, в том числе и в Краснодарском крае. И руководителем ведомства — Романом Евгеньевичем Артюхиным — было принято решение завершить тираж в 2011 году вместе с принятием данного ПО в промышленную эксплуатацию в центральном аппарате. Команда, которая занималась тиражированием решения, четко представляла себе, какие работы необходимо провести, какие приказы выпустить. Конечно, каждое новое внедрение было в чем-то уникально, и мы старались учесть этот опыт при разработке типовых стандартов программного обеспечения.

К концу 2011 года было завершено тиражирование АСФК по всей стране. Романом Евгеньевичем было инициировано создание рабочей группы во главе с заместителем руководителя Федерального казначейства Станиславом Евгеньевичем Прокофьевым, в состав которой в качестве заместителя вошел и я. Мы должны были дать оценку достигнутым результатам и принять систему в промышленную эксплуатацию, руководствуясь критериями достаточности и корректности работы.

ДОСЬЕ

ГУРАЛЬНИКОВ СЕРГЕЙ БОРИСОВИЧ:

5 ДЕКАБРЯ 1967 г. — родился в г. Армавире Краснодарского края.

1990 г. — окончил Ростовский-на-Дону ордена «Знак Почета» институт народного хозяйства, в 2002 г. — Российскую академию государственной службы при Президенте РФ.

АВГУСТ 1990 – НОЯБРЬ 1991 г. — работал в финансовом управлении исполнительного комитета Краснодарского краевого Совета народных депутатов.

1991–2001 г. — работал в департаменте по финансам, бюджету и контролю Краснодарского края, пройдя путь от заместителя начальника отдела до заместителя генерального директора. **АПРЕЛЬ 2001 г.** — назначен на должность руководителя управления Федерального казначейства по Краснодарскому краю.

ОКТАБРЬ 2010 г. — стал заместителем руководителя Федерального казначейства.

Действительный государственный советник Российской Федерации 2 класса. Заслуженный экономист Российской Федерации, награжден медалью ордена «За заслуги перед Отечеством» II степени, наградами Министерства финансов России и Казначейства России.

Кандидат экономических наук.



СЕГОДНЯ МЫ РАСШИРЯЕМ СФЕРУ ПРИМЕНЕНИЯ АСФК И ПЕРЕХОДИМ К СОЗДАНИЮ «ЭЛЕКТРОННОГО БЮДЖЕТА» — СИСТЕМЫ, КОТОРАЯ ПРИЗВАНА ПРЕДОСТАВИТЬ НАШИМ КЛИЕНТАМ УНИВЕРСАЛЬНЫЕ СЕРВИСЫ ДЛЯ ВЕДЕНИЯ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В итоге после ряда доработок, на которые потребовалось еще 2–3 месяца, АСФК была принята в промышленную эксплуатацию. Для повышения качества ПО и стабилизации его работы под эгидой руководителя Федерального казначейства была внедрена система внешней оценки деятельности ведомства, и еще полгода мы активно собирали отзывы региональных руководителей, анализировали их и при необходимости вносили в систему дополнительные коррективы. И только когда на очередном совещании на вопрос, есть ли замечания к работе АСФК, в зале воцарилась тишина, мы смогли вздохнуть спокойно.

Могу с уверенностью сказать, что благодаря этому проекту в Федеральном казначействе создан инженерный и технологический базис, сформирована команда специалистов, с помощью которых мы можем решать самые сложные задачи. Сегодня мы являемся оператором целого ряда государственных информационных систем, создаем и развиваем их во взаимодействии с другими федеральными органами власти. Мы предоставляем другим ведомствам функциональность, которая служит для выполнения их задач.

— **Как вы можете охарактеризовать различия в исполнении бюджетного процесса до внедрения АСФК и после?**

— На сегодняшний день большинство функций ФК автоматизировано соответствующими модулями АСФК. Все пользователи системы пользуются единым решением в соответствии со своими правами доступа. В итоге после множества транзакций в системе формируется конечный документ, санкционирующий движение средств по лицевому счету с отражением в бухгалтерском учете. Таким образом, с помощью АСФК мы можем формировать всю необходимую отчетность и аналитику.

Понятно, что до внедрения системы в условиях использования локальных продуктов это было невозможно.

— **Как вы видите дальнейшее развитие системы?**

— Сегодня мы расширяем сферу применения АСФК и переходим к созданию «Электронного бюджета» — системы, которая призвана предоставить нашим клиентам универсальные сервисы для ведения финансово-хозяйственной деятельности.

Основная наша цель — реализовать решение, которое станет эталоном выполнения требований всех нормативных правовых актов, регламентирующих исполнение бюджета,

планирование, закупочную деятельность, бухгалтерский учет. Мы планируем перевести все эти процессы в универсальные web-сервисы, работа которых будет основана на использовании единых справочников, классификаторов. Таким образом, вся информация будет интегрирована с возможностью ее сортировки и анализа.

Конечно, это очень масштабная задача. Необходимо, чтобы работа по созданию «Электронного бюджета» носила поступательный характер, и опыт внедрения АСФК поможет нам ее правильно организовать. Надеюсь, в течение 1–2 лет мы сможем перейти от создания прототипов решений по целому ряду направлений к их тиражированию.

— **Как вы представляете себе масштабы внедрения «Электронного бюджета»?**

— Масштабы «Электронного бюджета» безграничны, как вселенная, и зависят от того, насколько глубоко мы готовы в него погрузиться, какие



МЫ ПРОВОДИЛИ РАЗЪЯСНИТЕЛЬНУЮ РАБОТУ С КЛИЕНТАМИ, РАССКАЗЫВАЯ ИМ О ПРЕИМУЩЕСТВАХ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА, НАПРИМЕР О ТОМ, ЧТО ЭЛЕКТРОННЫЕ ДОКУМЕНТЫ ОБРАБАТЫВАЮТСЯ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ, А БУМАЖНЫЕ ЗАЯВКИ МОГУТ РАССМАТРИВАТЬСЯ НЕСКОЛЬКО ДНЕЙ

процессы типизировать и стандартизировать. В АСФК автоматизированы сервисы по исполнению бюджета, в наших планах за счет универсальных web-сервисов, единых справочников и формуляров «Электронного бюджета» автоматизировать процессы на стороне клиента. Пока речь идет о создании решения для федеральных органов власти. Начали с бюджетного планирования, далее — закупки, заработная плата.

Потом мы пойдем на региональный уровень, будем предлагать базовый сервис как федеральный стандарт, что даст возможность его дорабатывать на местах с учетом региональной специфики, но в соответствии с созданными нами правилами. И если нам удастся стандартизировать бизнес-процессы в бюджетной сфере на 80% с учетом их региональной уникальности, это будет большой успех. Думаю, что опыт создания АСФК поможет нам эффективно решить все поставленные перед Федеральным казначейством задачи. ●

ОБОРОНА

Российские ИТ обеспечат управление обороной страны

ОТКРЫЛСЯ СИТУАЦИОННЫЙ ЦЕНТР МИНОБОРОНЫ РФ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ «СТОПРОЦЕНТНО ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ИТ»

В полном объеме заработал Национальный центр управления обороной России, сердцем которого является «один из самых высокопроизводительных в мире суперкомпьютеров», а вся используемая техника и ПО «на 100% российские». Центр должен координировать деятельность госорганов в оборонной сфере, а также отслеживать изменения военно-политической обстановки в мире, получать сведения о состоянии всех воинских формирований и мате-

риальных ресурсов в стране. Кроме того, центр будет моделировать различные сценарии развития ситуации, обеспечив планирование и принятие решений руководством страны в мирное и военное время.

В Минобороны отмечают, что в условиях необходимости импортозамещения из-за западных санкций особая важность в проекте придается использованию исключительно отечественных технологий.



Минобороны реализует импортозамещение на критически важных направлениях

ГОСЕКТОР

Начинается переход госорганов на взаимодействие через СМЭВ 3.0

Взаимодействие между федеральными органами исполнительной власти и государственными внебюджетными фондами при предоставлении госуслуг с 1 января 2015 г. должно осуществляться с использованием единого электронного сервиса — системы межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ) версии 3.0. Также запрещается самостоятельная разработка новых сервисов.

«Сервис обеспечит единый формат обмена информацией, гарантированную доставку сообщений, механизм очереди сообщений, увеличение размера сообщения с 5 МБ до 1 ГБ, а также интеграцию с главным удостоверяющим центром для проверки электронных подписей, — говорится в заявлении Минкомсвязи. — Новая версия системы предполагает взаимодействие между органами власти субъектов РФ, а не только с органами власти федерального уровня, как это было ранее».

МВД СОЗДАЕТ ЕДИНЫЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ РЕЕСТР ПОЛИЦЕЙСКИХ

В рамках централизованного учета персональных данных граждан России, поступающих на службу в органы внутренних дел, МВД создаст электронный реестр сотрудников. Проект приказа министра Владимира Колокольцева об этом опубликован на Едином портале обсуждения нормативно-правовых актов. Для ведения реестра в МВД будет разработана ведомственная АИС учета персональных данных.

КАЗНАЧЕЙСТВО ГОТОВИТ ЗАМЕНУ САЙТУ ГОСЗАКУПОК

Зам. руководителя Федерального казначейства Сергей Гуральников рассказал о создаваемой Единой информационной системе в сфере закупок, которая придет на смену сайту госзакупок. Их принципиальное отличие заключается в том, что в ЕИС станет размещаться более полная информация — начиная с планов закупки и заканчивая детальным описанием этапов выполнения заключенного госконтракта.

ВЭБ ОТКРЫЛ ВЕБ-СЕРВИС ПОМОЩИ РОССИЙСКИМ ЭКСПОРТЕРАМ

Внешэкономбанк запустил на своем портале электронную систему финансовой поддержки российских экспортеров, работающую по принципу «одного окна». С помощью этого раздела на сайте ВЭБ, российская экспортно-ориентированная компания, а также иностранный покупатель российской продукции, претендующие на получение финансовой поддержки, могут дистанционно заполнить заявку, подать пакет первичных документов, а также осуществить во Внешэкономбанке согласование своих проектов.

«АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ» ПРОСЛЕДИТ ЗА ВОДИТЕЛЯМИ ЧЕРЕЗ ГЛОНАСС

Компания «АльфаСтрахование» запустила услугу страхования с использованием телематики. Водители, соблюдающие требования аккуратного вождения, смогут получить скидку на полис каско. Параметры управления транспортным средством станут отслеживаться ГЛОНАСС/GPS устройством. Период обязательного использования устройства составляет шесть месяцев. В течение этого времени оборудование накапливает информацию о манере вождения клиента.

Ведущее
исследовательское
агентство
на ИТ-рынке
России

Рейтинги.

Аналитические обзоры.

Отчеты по сегментам рынка на заказ.

Глубокая экспертиза по ключевым рынкам:

ИТ в госсекторе

ИТ в банках

ИТ в торговле

ИТ в промышленности

Телекоммуникации

информация
для роста

Заказать исследование:

(495) 363-11-11 (доб. 3436)

review@rbc.ru

ИТОГИ CNEWS FORUM 2014 КРУПНЕЙШЕЙ ИТ-КОНФЕРЕНЦИИ РОССИИ

ЕВГЕНИЙ
СМИРНОВ

В 2014 году технологические, экономические и законодательные перемены следовали одна за другой: менялись условия рынка, его лидеры и ключевые технологии. Только роль ИТ неизменно растет: они были и остаются авангардом развития цивилизации. Возможность обсудить курс информатизации в России представилась участникам CNews Forum 2014. В его работе приняли участие около 1,5 тыс. человек, с докладами выступили более 110 ведущих специалистов по ИТ, а свои достижения на стендах Форума представили 40 компаний.

На пленарном заседании Форума наиболее влиятельные СТО России и представители крупнейших ИТ-компаний выступили в трех секциях: «Электронное правительство», «Технологии» и «ИТ в бизнесе».

СЕКЦИЯ «ЭЛЕКТРОННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО»

Технологии для преобразования жизни россиян использует и правительство. Участники секции «Электронное правительство» представили новые способы применения ИТ-решений в жизни государства и рассказали о ходе крупнейших текущих ИТ-проектов в России.

Одной из самых ярких технологических инноваций в России стала система «Электронное правительство». В своем выступлении **Алексей Козырев**, заместитель министра связи и массовых коммуникаций России, рассказал, каких успехов достигло «Электронное правительство» и какие задачи ему предстоит решить в будущем. Уже сегодня системой пользуются около 13 млн человек (77% из них — с подтвержденными паспортными данными).

В ближайшие несколько лет систему «Электронного правительства» ожидают важные перемены: к 2016 году будет запущена полностью обновленная версия портала, которая сейчас находится на стадии бета-тестирования.

Серьезную работу по улучшению ИТ-систем проделало и Федеральное казначейство. **Сергей Гуральников**, заместитель руководителя ФК, посвятил свое выступление процессу обновления электронной составляющей контрактной системы в России. Конечная цель новых разработок — максимально упростить и типизировать работу системы.

Шаги государства навстречу бизнесу этим не исчерпываются. Минэкономразвития подготовило проект, который позволит использовать СМЭВ в контрольно-надзорной деятельности. Как отметил директор департамента государственного регулирования в экономике **Алексей Херсонцев**, информатизация контрольно-надзорных ведомств является приоритетом для Минэкономразвития, и в следующие 2 года оно будет заниматься реализацией нескольких ИТ-проектов в этой области.

Проблемной зоной развития государственной информатизации по-прежнему остается медицина. В своем докладе директор департамента ИТ и связи Минздрава России **Елена Бойко** подвела промежуточный итог работы по информатизации здравоохранения в России и обозначила планы министерства вплоть до 2020 года. За это время Минздрав планирует ввести электронный документооборот, электронные архивы и телемедицину.

В кризисное время регионам не приходится ожидать крупных вложений в ИТ-проекты, однако задачи по информатизации по-прежнему требуют выполнения. В условиях сокращающихся бюджетов и высокого ожидания качества услуг регионам предстоит освоить практику государственно-частного партнерства в сфере ИТ. Эту идею развил в своем выступлении министр информационных технологий и связи Московской области **Максут Шадаев**. Докладчик рассказал о том, как даже минимальный уровень сотрудничества между бизнесом и государством позволяет решить ключевые проблемы информатизации Московской области.



▼ **Алексей Козырев**, заместитель Министра связи и массовых коммуникаций России: Качество клиентской базы портала государственных услуг достаточно высоко, поэтому ее можно использовать в любых государственных ресурсах



▲ **Максим Казак**, главный редактор CNews: Мы должны удержаться от истерики в политике импортозамещения. Требуется рассудительный подход



▼ **Павел Бетис**, президент Microsoft в России: Мы видим технологический тренд и концентрируем наши усилия на двух направлениях: облачные технологии и мобильность



▲ **Сергей Мацоцкий**, председатель правления компании IBS: Год назад никто не мог представить себе сегодняшней ситуации. Сейчас нам приходится мучительно переосмысливать, что ждет заказчиков и игроков ИТ-рынка



▲ **Сергей Гуральников**, заместитель руководителя Федерального казначейства: Наша цель — максимально упростить и типизировать процесс работы контрактной системы. Поэтапный запуск новой системы будет проходить без лишних потрясений для заказчиков и поставщиков



▲ **Антон Строкович**, Руководитель службы ИТ НК «Роснефть», **Константин Кравченко**, начальник ИТ-департамента компании «Газпром нефть» и **Сергей Меднов**, член правления «Банка Москвы»



▲ **Максут Шадаев**, Министр ИТ и связи Московской области: Нас интересуют любые варианты сокращения бюджетных расходов. Мы считаем, что с этим вскоре столкнется большая часть регионов

▼ **Алексей Херсонцев**, директор департамента Минэкономразвития России: Общие затраты рынка на предоставление более 1 тыс. форм отчетности составляют около 1,5 трлн рублей и 6,2 млрд часов в год



▼ **Елена Бойко**, директор департамента Минздрава России: Здоровье каждого. Мы открыты для конструктивной критики и сильной помощи в воплощении масштабного проекта информатизации



▼ **Артем Натрусов**, Вице-президент по ИТ «ЕвразХолдинга»: В нынешней ситуации немаловажен взвешенный подход к ИТ-затратам. Перед российскими компаниями не стоит задача внедрить все передовые технологии



▼ **Юрий Скачков**, Генеральный директор Hitachi Data Systems в РФ и СНГ: Большие данные и их аналитика лежат сегодня в основе многих технологических и социальных инноваций



▼ **Андрей Тихонов**, Директор по корпоративным продажам Samsung Electronics: Ключевая особенность современных технологий состоит в том, как они меняют нашу жизнь. Сегодня она становится значительно более красочной, информационно насыщенной и быстрой



▲ CNews Forum 2014 собрал более 1500 первых лиц и ИТ-руководителей органов власти и коммерческих организаций



▲ Участники Форума выиграли много ценных призов в ходе конкурсов и лотереи

СЕКЦИЯ «ТЕХНОЛОГИИ»

На секции «Технологии» представители ведущих международных ИТ-компаний рассказали о главных технологических достижениях этого года и обсудили дальнейшую стратегию развития ИТ в России. Ключевой для секции стала тема импортозамещения, которую так или иначе затрагивал в своем выступлении каждый докладчик.

Увеличение фискальной нагрузки, по мнению **Сергея Мацоцкого**, председателя правления компании IBS, стало одним из наиболее заметных изменений на российском ИТ-рынке в 2014 году. В своем выступлении докладчик представил несколько возможных сценариев развития ситуации с импортозамещением. Полная замена западных технологий российскими не представляется возможной на сегодняшний день, отметил **Сергей Мацоцкий**, однако политическая и законодательная ситуация предоставляет возможность развития для российских компаний.

Несмотря на изменения в законодательном ландшафте, крупнейшие мировые ИТ-компании продолжают активную работу в России. **Павел Бетсис**, президент Microsoft в России, в своем докладе очертил стратегию деятельности компании в России на ближайшие годы. Ключевыми аспектами этой деятельности станут продуктивность, мобильные и облачные технологии, открытость и безопасность, а также подготовка новых квалифицированных кадров.

Сложная ситуация с импортными технологиями открыла новые воз-

можности не только для российских ИТ-компаний, но и для поставщиков из Азии. Компания Hitachi уже много лет делает инвестиции в Россию и продолжит делать это, невзирая на обстоятельства, подчеркнул в своем выступлении **Юрий Скачков**, генеральный директор Hitachi Data Systems в РФ и СНГ. Приоритетом развития для HDS на ближайшие годы станут системы контроля, безопасности, энергетики, здравоохранения и транспорта, которые позволяют создать «умный город».

Важнейшей задачей для ИТ-компаний в России остается взаимодействие с бизнесом. Современный бизнес должен быть «умным», мобильным и цифровым, и именно активное участие ИТ может сделать его таким, уверен директор по корпоративным продажам Samsung Electronics **Андрей Тихонов**. В России Samsung планирует плотно работать с бизнесом, чтобы помочь ему освоить новейшие технологические достижения.



▲ Параллельно с мероприятиями в конференц-зале, где яблоку негде было упасть, участники общались в других залах и испытывали технические новинки

СЕКЦИЯ «ИТ В БИЗНЕСЕ»

Эволюция новых технологий сегодня неразрывно связана с бизнесом. Участники секции «ИТ в бизнесе» обсудили, как новые технологии могут сделать работу бизнеса более эффективной, а жизнь клиентов — более комфортной.

Современная ситуация в России склоняет бизнес к экономии на ИТ-затратах, считает вице-президент по ИТ «ЕвразХолдинга» **Артём Натрусов**. Компании, которые хотят получить конкурентное преимущество благодаря технологиям, должны разобраться, какие из новых тенденций действительно эффективны.

Впрочем, ключевые ИТ-инициативы продолжают оставаться в фокусе российских компаний и приносят им очевидные преимущества. По словам руководителя службы ИТ НК «Роснефть» **Антон Строчковича**, все топ-менеджеры компании сегодня пользуются системой «Президентский

мониторинг», которая дает им доступ ко всем ключевым показателям компании с различных устройств.

Трансформация ИТ-стратегии в условиях санкций стала центральной темой выступления **Константина Кравченко**, начальника департамента информационных технологий автоматизации и телекоммуникаций в компании «Газпром нефть». По словам докладчика, в 2015-2020 годах грянет реформа ИТ-направления компании в условиях высоких ожиданий, неопределенности и ограничений.

В интересах бизнеса «Банка Москвы» — преобразование повседневной жизни в столице для удобства москвичей. В своем выступлении член правления банка **Сергей Меднов** рассказал, как инновации позволяют компании разрабатывать новые и порой неожиданные способы улучшения жизни москвичей. Одним из первых ИТ-проектов банка, по словам докладчика, стало мобильное приложение, которое позволяло владельцам карт банка и социальных карт Москвы следить за наличием велосипедов на 150 специальных велостоянках столицы.



Многие компании привезли на Форум свою продукцию — от программных решений до роботов и средств передвижения

По завершении пленарного заседания эксперты обсудили наиболее актуальные вопросы безопасности, облачных технологий, мобильности, а также ИТ в госсекторе, ритейле и банкинге на шести масштабных секциях Форума.



ПОРА ПЕРЕХОДИТЬ НА СПО!



Свобода владения:

- Отсутствие отчислений за лицензии

Свобода использования:

- Репозиторий документов любого типа
- Организация пространств совместной работы
- Все необходимые функции СЭД

Свобода модернизации:

- Открытые исходные коды
- Современная открытая архитектура

ПОДРОБНЕЕ НА ECM.BLOGIC20.RU/ALFRESCO



ЮРИЙ БЯКОВ: «КРИЗИСНЫЕ ГОДЫ ВСЕГДА ПОЗВОЛЯЛИ НАМ СДЕЛАТЬ КАЧЕСТВЕННЫЙ РЫВОК ВПЕРЕД»

Группа компаний «Астерос» прочно обосновалась в верхней части списка CNews 100 среди лидеров российской ИТ-отрасли. Однако события уходящего года могут внести серьезные коррективы в этот список: часть поставщиков уйдет вниз, другие поднимутся. Как в этой обстановке чувствует себя «Астерос», рассказывает председатель правления Юрий Бяков.

— С какими финансовыми результатами вы заканчиваете год? Как выглядит 2014 год в сравнении с 2013-м?

— Во-первых, за прошедший год, несмотря на все сложности, мы практически погасили все долги перед поставщиками, которые успели нахватать под те же сочинские проекты. С точки зрения cash-flow мы сейчас абсолютно позитивны, и это одна из ключевых задач, которую я ставил перед менеджментом в начале 2014 года. То есть, если коротко, я бы сказал, что мы «еще не совсем выздоровели после Сочи, но уже близки к выписке».

Во-вторых, по предварительным цифрам, мы фиксируем двузначный рост выручки за 9 месяцев 2014 финансового года относительно аналогичного периода в 2013-м. Мы отказались от мелких сделок, что позволило существенно снизить транзакционную нагрузку на бизнес, сфокусировались на ключевых проектах, начали еще тщательнее следить за эффективностью управления собственными расходами. В результате за прошлый квартал мы смогли почти на 50% увеличить маржинальность бизнеса. И это на фоне стагнирующей экономики и начала «эпохи санкций». То есть за этот год мы сделали, я бы сказал, очень важные и зрелые шаги.

— Кризисное состояние российской экономики в первую очередь негативно влияет на зависимые от госбюджета рынки. К их числу относятся и ИТ-индустрия. Как чувствует себя «Астерос» в зоне экономической турбулентности?

— Мы в несколько лучшей ситуации, чем, наверное, многие, так как мы фактически не работаем с госбюджетом в отличие от минимум 70% ИТ-рынка. Например, в уходящем году у нас был единственный рублевый контракт, который заставил нас понервничать: в итоге мы не заработали всех денег по этому проекту, но и не оказались в жестком минусе. Оставаясь в этом состоянии некой «госнезависимости», мы не связаны рублевыми сделками, 90% бизнеса «Астерос» — в валюте. Да, у нас есть часть рублевых закупок, контракты на подрядные работы, различные услуги, но на данный момент их доля не столь велика, чтобы оказать критичное влияние на бизнес.

— Вы заявили о первой публичной сделке на российском рынке, когда факторинг использовался при

продаже лицензий на ПО. Это антикризисная мера или вы преследовали другие цели? Планируете повторить этот опыт?

— Мы более 7 лет сотрудничаем с ВТБ — это давние доверительные отношения, которые позволили нам создать первый такой прецедент на отечественном рынке. Сделка с «ВТБ-факторинг» готовилась загодя, что исключает кризисный подтекст. Факт в том, что мы использовали факторинг для поставки своему клиенту лицензий на программное обеспечение общей стоимостью 370 млн рублей. Для нас это возможность получить «живые» деньги, пополнить оборотный капитал и улучшить структуру баланса, что немаловажно, если ваша цель — наращивать выручку. В целом мы сторонники использования прогрессивных финансовых продуктов, предоставляемых проверенными партнерами. Факторинговая сделка — лишь один из них.

— Какое направление деятельности «Астерос» стало самым прибыльным, активным, растущим?

— Наш внутренний тренд неизменен на протяжении последних 3 лет. Наибольшие деньги «Астерос» зарабатывает на таких направлениях, как создание под ключ комплекса инженерных систем и ИТ-инфраструктуры для различных объектов — от офисов и стадионов до аэропортов и целых городских проектов. Высокий показатель роста мы второй год фиксируем по направлению комплексной безопасности, которое стало самостоятельным бизнес-локомотивом благодаря целому ряду проектов по обеспечению безопасности в Олимпийском парке в Сочи. Сейчас этот опыт востребован в ходе подготовки к принятию нашей страной Чемпионата мира по футболу 2018 года. В частности, наши специалисты участвуют в проектах для главного стадиона предстоящего мундиала — БСА «Лужники».

В русле общерыночной тенденции направление ИТ-услуг, куда мы включаем интеграцию, ИТ-консалтинг и под-

МЫ В НЕСКОЛЬКО ЛУЧШЕЙ СИТУАЦИИ, ЧЕМ МНОГИЕ, ТАК КАК ФАКТИЧЕСКИ НЕ РАБОТАЕМ С ГОСБЮДЖЕТОМ В ОТЛИЧИЕ ОТ МИНИМУМ 70% ИТ-РЫНКА

держку, прибавило в обороте и продолжает расти, составляя более половины в структуре выручки «Астерос». В прошлом, 2013 году у нас несколько замедлилась динамика по системной интеграции, но этот показатель точно «выздоровел» в 2014-м за счет масштабных проектов в НМЛК, ТКС, «Газпром нефти», ВТБ, ЕВРАЗе и др. То же самое касается дата-центров: под конец года это направление «рвануло» вверх и обеспечило хороший задел с точки зрения контрактования. Мы ведем несколько крупных долгосрочных проектов, работа по которым намечена на 2015–2017 годы, в основном это инфраструктурные проекты под ключ, а также проектирование и строительство ЦОДов для таких клиентов, как ВТБ, Газпромбанк, «МегаФон», МТС и др.

— Какие знаковые проекты в уходящем году, помимо «олимпийских», удалось реализовать «Астерос»?

— Это традиционно инфраструктурные проекты под ключ. Речь идет, например, о телекоммуникационной и мультимедиа-инфраструктуре. В этом направлении знаковым для нас стал проект для Правительства Москвы, где мы выступили генеральным подрядчиком и прошли путь от идеи создания стандартной ИТ-инфраструктуры VIP-помещений, где могут периодически происходить совещания, до реализации комплексного проекта по капитальной модернизации, оснащению ситуационного центра и VIP-кабинетов.

Мы продолжаем вести долгосрочные масштабные проекты, связан-

ные с созданием комплекса инженерной и ИТ-инфраструктуры для офисных зданий, где, пожалуй, наиболее крупным остается деловой комплекс класса А+ — БЦ ComCity («КомСити») в Румянцево, общая площадь которого составит 420 тыс. кв. метров. Созданная экспертиза в итоге позволила нам пусть и с крупными, но все же отдельными объектами выйти на уровень городских концепций, включающих целые кварталы. Здесь пальма первенства, безусловно, за амбициозным городским проектом «ВТБ Арена парк». Это масштабная территория, включающая деловые кварталы, реконструируемый стадион, развлекательный комплекс, парк, а также пятизвездочные отели. На данный момент мы являемся основным партнером по проектированию и строительству всех инженерных систем комплекса «ВТБ Арена парк».

— Как, по-вашему, рынок встретит новый год? На чем вы сосредоточитесь в 2015 году?

— Полагаю, 2015 год продолжит эстафету под флагом импортозамещения. Для того чтобы достичь успехов в этом процессе, фокус должен быть направлен не на ограничения, а на развитие качественного продукта. Важно понимать, что отрасль завязана в первую очередь на грамотных специалистов. Если мы хотим наращивать технологический потенциал, государство должно инвестировать в инфраструктуру, в кадровый состав, растить профессионалов, развивать научно-исследовательские институты и улучшать качество существующих продуктов.

Что же касается «Астерос», то кризисные годы, как ни странно это прозвучит, всегда позволяли нам сделать качественный рывок вперед. Именно в условиях денежного голода бизнес способен более трезво оценить ситуацию и свои возможности в ней, иногда только в кризисной ситуации можно увидеть внутренние, скрытые возможности роста и реализовать свой потенциал развития.

НАИБОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ «АСТЕРОС»

Зарабатывает на создании комплексов инженерных систем и ИТ-инфраструктуры для различных объектов



ЛУЧШИЕ ИТ-ПРОЕКТЫ И ЛЮДИ ГОДА

Уже более 14 лет CNews — крупнейшее в России и СНГ издание, посвященное ИКТ — предлагает свой взгляд на развитие высокотехнологичного сектора в России и мире, определяя его тенденции и достижения. Премия CNews AWARDS ставит своей целью отметить вклад компаний и технологий в инновационную экономику, обозначить лучшие отраслевые проекты и технологические решения. Церемония награждения CNews AWARDS прошла в рамках ежегодного мероприятия «CNews Forum 2014: Информационные технологии завтра». В ходе прямого электронного голосования собравшиеся участники определили лучшие проекты 2014 года в сфере ИКТ, а также отдали должное профессионализму отдельных специалистов. Награды победителям вручил генеральный директор издания CNews Эдуард Эркола.



НОМИНАЦИЯ
«ЛУЧШЕЕ МОБИЛЬНОЕ
БАНКОВСКОЕ
ПРИЛОЖЕНИЕ ГОДА»

Сергей Меднов,
член правления «Банка Москвы»

ПРОЕКТ-ЛАУРЕАТ
«БАНК МОСКВЫ»
НАГРАЖДЕН ЗА
ПРИЛОЖЕНИЕ
«КВАРТПЛАТА».

Оно позволяет оплачивать коммунальные услуги с помощью карт любых банков. Приложение вошло в топ финансовых приложений в магазинах AppStore и Google Play и получило пользовательскую оценку 4+.

РЕЗУЛЬТАТЫ ГОЛОСОВАНИЯ

НОМИНАЦИЯ
«СОВРЕМЕННАЯ СТРАНА.
ИКТ В ГОССЕКТОРЕ»

НОМИНАНТЫ:

- 01. Организация бесплатного Wi-Fi в метро.**
ДИТ МОСКВЫ И «МАКСИМА ТЕЛЕКОМ», 46% ГОЛОСОВ.
- 02. Система межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ 3.0).**
МИНКОМСВЯЗЬ РОССИИ, 45,3% ГОЛОСОВ.
- 03. Построение информационных систем на базе свободного ПО.**
ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЛУЖБА СУДЕБНЫХ ПРИСТАВОВ, 8,7% ГОЛОСОВ

НОМИНАЦИЯ
«РОССИЙСКИЕ
ТЕХНОЛОГИИ»

НОМИНАНТЫ:

- 01. Производство микросхем по технологии 65 нм.**
«НИИМЭ И МИКРОН», 59,3% ГОЛОСОВ.
- 02. Выпуск российского смартфона с двумя экранами.**
YOTA DEVICES, 29,6% ГОЛОСОВ.
- 03. Разработка защищенных ноутбуков для чиновников.**
«ЭЛВИС ПЛЮС», 11,1% ГОЛОСОВ

НОМИНАЦИЯ
«ЭКСПАНСИЯ ГОДА»

НОМИНАНТЫ:

- 01. Создание коммуникационного решения CommuniGate PRO.**
COMMUNIGATE SYSTEMS, 44,3% ГОЛОСОВ.
- 02. Экспансия на быстрорастущие рынки стран БРИКС.**
SOFTLINE , 27,8% ГОЛОСОВ.
- 03. Успехи в покорении финансового сектора Юго-Восточной Азии своим банковским ПО.**
«ДИАСОФТ», 27,8% ГОЛОСОВ

**ОБЕСПЕЧЕНИЕ
БЕСПЛАТНЫМ
WI-FI ПАССАЖИРОВ
МОСКОВСКОГО
МЕТРО.**

Департамент информационных технологий Москвы и оператор «Максима Телеком» получили приз за реализацию общественно полезного проекта по обеспечению бесплатного доступа к интернету в московском метро. К Wi-Fi-сети были подключены все вагоны столичной подземки.

**НОМИНАЦИЯ
«СОВРЕМЕННАЯ СТРАНА.
ИКТ В ГОСЕКТОРЕ»**



Борис Вольпе,
генеральный директор
«МаксимаТелеком»

**НОМИНАЦИЯ
«ЭКСПАНСИЯ ГОДА»**



Александр Мальшев,
генеральный директор
CommuniGate Systems

ПРОЕКТ-ЛАУРЕАТ

**ВНЕДРЕНИЕ
ТЕХНОЛОГИИ 65 НМ
ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА
МИКРОСХЕМ.**

Компания «НИИМЭ и Микрон» получила награду за организацию в России производства микросхем по технологии 65 нм. Переход на новый технологический процесс позволит сократить энергопотребление чипов и их габариты за счет большего числа элементов на единицу площади.

1. ЭЛВИС-ПЛЮС 11.1%
2. Yota Devices 29.6%
3. НИИМЭ и Микрон 19.3%



Алексей Дианов, директор
по корпоративным
коммуникациям «НИИМЭ и
Микрон»

**НОМИНАЦИЯ
«РОССИЙСКИЕ
ТЕХНОЛОГИИ»**

ПРОЕКТ-ЛАУРЕАТ

**СОЗДАНИЕ КОММУНИКАЦИОННОГО
РЕШЕНИЯ COMMUNIGATE PRO.**

CommuniGate Systems создала популярное во всем мире решение для объединенных коммуникаций. Клиентами компании, созданной и возглавляемой россиянином Владимиром Бутенко, являются AT&T, Verizon, Orange, Mercedes и BMW, NASA, Lockheed Martin и ядерная лаборатория в Лос-Аламосе.

НОМИНАЦИЯ
«КАТАСТРОФОУСТОЙЧИВЫЙ ЦОД ГОДА»

ПРОЕКТ-ЛАУРЕАТ

РАСПРЕДЕЛЕННЫЙ КАТАСТРОФОУСТОЙЧИВЫЙ ЦОД В «МОСВОДОКАНАЛЕ».

«Мосводоканал» совместно с компанией «Ай-Теко» реализовал масштабный проект по созданию распределенного катастрофоустойчивого ЦОДа. Проект реализован за пять месяцев. «Ай-Теко» удалось лаконично вписать во внедряемое решение все уже существующие комплексы заказчика.

Павел Русанов, заместитель ИТ-директора «Мосводоканала»



НОМИНАЦИЯ
«ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ГОДА»

ТРАНСПОРТНАЯ СЕТЬ (OPTICAL TRANSPORT NETWORK, OTN), ТАКЖЕ МАЯ ТЕХНОЛОГИЕЙ -ЦИФРОВОЙ УПАКОВКИ ЭТО ПРОТОКОЛ ЕННОГО СТАНДАРТА НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗУЕМЫЙ КАК ИЙ И ОБЩЕПРИНЯТЫЙ СПОСОБ МУЛЬТИПЛЕКСИРОВАНИЯ УСЛУГ ТОВЫХ ПУТЯХ. ДАННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ПОЗВОЛЯЕТ ОПЕРАТОРАМ ИНВЕРГЕНЦИИ ОБЕСПЕЧИВАЯ КАЧЕСТВЕННУЮ ПИТАНИЕ ОПТИЧЕСКОМУ РАБОТЕ МНОГИХ ПРОТОКОЛОВ, ПОСРЕДСТВОМ КОТОРЫХ АДАПТИРУЮТСЯ ПРОТОКОЛАМ КАЗЧИКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ОПТИЧЕСКОЙ СЕТИ ОТН - ПРОЗРАЧНЫЙ СПОСОБ РАБОТЫ СЕТЬ ТРУДА. СЕГДНЯШНИЙ ЦЕЛЬ СОХРАНИТЬ И ТОВАРИЩИ МОЖЕ

ПРОЕКТ-ЛАУРЕАТ
РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ «ОПТИЧЕСКАЯ ТРАНСПОРТНАЯ СЕТЬ».

За разработку технологии «Оптическая транспортная сеть» (OTN) награждены компании Siena и «АДВ Консалтинг». OTN, также называемая технологией «цифровой упаковки», — это протокол промышленного стандарта нового поколения, используемый как эффективный и общепринятый способ мультиплексирования услуг на оптических световых путях.

Сергей Фишкин, управляющий директор представительства Siena в России, странах СНГ и Балтии, и **Алексей Фролов**, директор «АДВ Консалтинг»

НОМИНАЦИЯ
«ЛУЧШЕЕ МОБИЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА»

ЛУЧШЕЕ МОБИЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА

МОБИЛИТИЛАБ (ГК АЙТИ)

MOBILESPUTNIK - ИНТЕГРИРОВАННОЕ КОРПОРАТИВНОЕ МОБИЛЬНОЕ РАБОЧЕЕ МЕСТО. КЛИЕНТЫ MOBILESPUTNIK МОГУТ РАБОТАТЬ НА ANDROID И IOS. ВКЛЮЧАЕТ ВСЕ НЕОБХОДИМОЕ ДЛЯ БЕЗОПАСНОЙ РАБОТЫ С КОРПОРАТИВНЫМИ ДОКУМЕНТАМИ И ФАЙЛАМИ. РЕСУРСАМИ КОМПАНИИ. А ТАКЖЕ ИНТЕГРИРОВАННОЕ КОРПОРАТИВНОЕ РАБОЧЕЕ МЕСТО. ПОЗВОЛЯЕТ РАБОТАТЬ ОДИН РАЗ. ЕННО МНОГО ДОКУМЕНТОВ, ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ, ПЕРСОНАЛЬНЫМ МОБИЛЬНЫМ УСТРОЙСТВА НИК ЕСТЬ РАБОТАТЬ. МОБИЛЬНЫЕ УСТРОЙСТВА МОБИЛЬНЫЕ УСТРОЙСТВА МОБИЛЬНЫЕ УСТРОЙСТВА МОБИЛЬНЫЕ УСТРОЙСТВА

ПРОЕКТ-ЛАУРЕАТ
РАЗРАБОТКА МОБИЛЬНОГО РАБОЧЕГО МЕСТА MOBILESPUTNIK.

Лауреатом CNews AWARDS стал проект компании «МобилитиЛаб», входящей в ГК «АйТи» — разработка мобильного рабочего места MobileSputnik. Решение обеспечивает легкий и защищенный доступ к корпоративному контенту с мобильных устройств, позволяет работать с документами практически с той же скоростью и уровнем комфорта, как на ПК.

Сергей Орлик, генеральный директор «МобилитиЛаб» (ГК «АйТи»)

Cnews
AWARDS 2014

НОМИНАЦИЯ

ПРОЕКТ ГОДА В СФЕРЕ
АУТСОРСИНГА ИТ

ИНФОСИСТЕМЫ ДЖЕТ



НОМИНАЦИЯ
«ПРОЕКТ ГОДА В СФЕРЕ
АУТСОРСИНГА ИТ»

ПРОЕКТ-ЛАУРЕАТ
КОМПЛЕКСНЫЙ ИТ-АУТСОРСИНГ
В «ЛЕТО БАНКЕ».

Компания «Инфосистемы Джет» получила награду за проект по организации комплексного аутсорсинга ИТ в «Лето банке». Впервые в банковском секторе России была реализована в полном объеме модель «ИТ-сервисы и компетенции по требованию».

Вадим Соколов, директор департамента продаж компании «Инфосистемы Джет» и **Сергей Чиков**, руководитель службы ИТ-архитектуры прикладных систем, «Лето Банк»

CNews TV

телеканал об ИТ



«В Рунете запущен первый русскоязычный телеканал о высоких технологиях – CNews.TV. Это телевидение нового поколения, где соединены традиционные приемы эфирного вещания и преимущества интерактивности».

ЛУЧШИЕ МОБИЛЬНЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ ГОДА

Развитие мобильных технологий и активный рост связанного с ними бизнеса подсказали CNews идею новой премии. Любой отечественный разработчик или компания могли прислать свою заявку в оргкомитет через сайт CNews. Всего оргкомитет рассмотрел более 30 заявок. Некоторые разработки были номинированы по инициативе самого оргкомитета, что стало приятной неожиданностью для их авторов. Награждение проходило в рамках секции «Мобильный бизнес» на CNews FORUM 2014.

В номинации «Лучшее мобильное приложение для госсектора» 42,9% участников «мобильной секции» Форума отдали победу приложению «Активный гражданин», разработанному компанией «Электронная Москва» в сотрудничестве с Департаментом информационных технологий Москвы. Это приложение позволяет москвичам влиять на развитие города, участвуя в опросах мэра и правительства Москвы. Каждую неделю на обсуждение пользователей выносятся важные для города темы. Отвечая на вопросы, пользователи могут не только выражать свое мнение, но и зарабатывать баллы, которые потом можно обменивать на реальные городские услуги (велопрокат, парковочные часы, билеты в кино, театры, музеи).

С «Электронной Москвой» в этой номинации боролись за победу компании «Сайтсофт» (приложение «МВД России») и «КБ-Информ» (приложение «Медицина 72»).

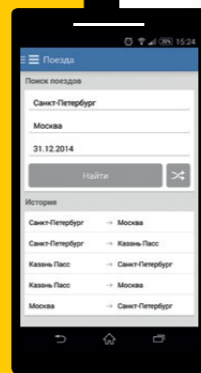
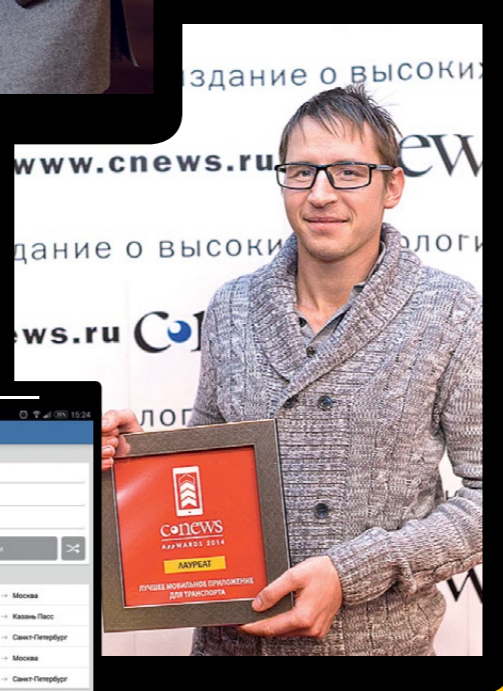
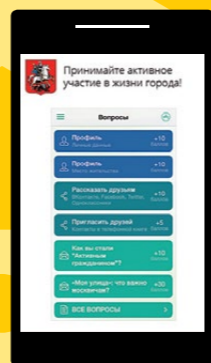
В номинации «Лучшее мобильное приложение для транспорта» с результатом 47,8% голосов победу одержал частный разработчик из Санкт-Петербурга Дмитрий Струков, создатель программы «Билеты РЖД». Это популярное приложение для приобретения билетов на поезд дает возможность выбрать вагон, место, оплатить онлайн не только билет, но и постельное белье. Функциональность приложения также позволяет просматривать местонахождение вокзалов в населенных пунктах отправления и прибытия на карте, видеть маршрут поездки с отображением пройденных и предстоящих станций, а также устанавливать будильники, чтобы они срабатывали на станциях маршрута.

Номинантами премии стали «Электронная Москва» (приложение «Парковки Москвы») и «Яндекс» (приложение «Яндекс.Транспорт»).

Министр правительства Москвы, руководитель департамента ИТ г. Москвы Артём Ермолаев с наградой за приложение «Активный гражданин»

Лауреат CNews AppWARDS 2014, частный разработчик Дмитрий Струков

На CNews FORUM 2014 впервые состоялась церемония вручения премии CNews AppWARDS за лучшие мобильные приложения, созданные отечественными разработчиками. Лауреатов среди нескольких номинантов определило прямое электронное голосование.



Команда «АйДесайд» с наградой за мобильную платформу для топ-менеджеров

Приз в спецноминации «Лучшее бизнес-приложение для топ-менеджера» получила компания «АйДесайд» за разработку платформы для создания автоматизированных рабочих мест руководителей высшего звена iDecide 1.5.

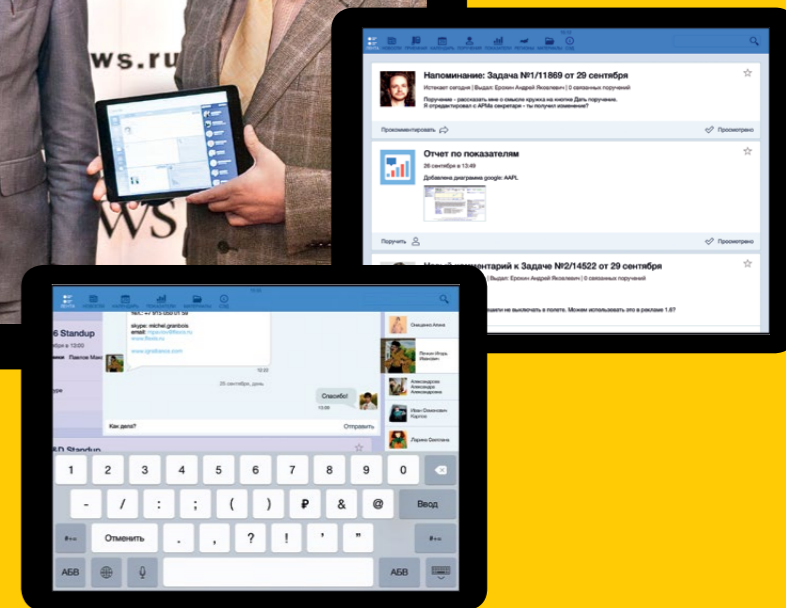
Решения на этой платформе позволяют топ-менеджеру осуществлять управление организацией с планшетного компьютера из любой точки мира, экономя его время и способствуя кратному повышению производительности всей команды.

Платформа позволяет организовать все потоки информации, вовлеченные в процесс принятия решений первым лицом. Организованная и своевременная подача информации позволяет руководителю проще переключаться между сферами, требующими его внимания и управленческого воздействия. А непосредственные подчиненные быстрее получают обратную связь и эффективнее управляют своими зонами ответственности.

СЕКРЕТ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Современный интерфейс клиент-серверного решения iDecide поставляет на планшет данные, интегрированные из репортировых систем организации: финансовых, проектных, документооборота, KPI, CRM, BI, новостных агентств и т.д., которые структурированы по сферам ответственности руководителя (распределенным активам, крупным проектам, стратегическим инициативам, департаментам) и упорядочены вокруг ежедневных циклов работы (встреч, совещаний, заседаний коллегиальных органов, поездок, переговоров).

Совместное использование продукта руководителями разного уровня позволяет наладить эффективное взаимодействие и отладить управленческие циклы. Повышается прозрачность операций и скорость исполнения важных поручений и реализации инициатив.



РОССИЙСКОЕ РЕШЕНИЕ «С УМОМ»

iDecide — российский высокотехнологичный продукт. «Умные» алгоритмы iDecide созданы группой ученых МГУ им. М. В. Ломоносова, более 10 лет занимающихся аналитической поддержкой высших должностных лиц страны. Используются самые современные мировые научные методики, технологии и бизнес-практики: прогнозирование, предсказательная аналитика и диагностика, большие данные, теория ограничений, PDCA (Plan-Do-Check-Act), бережливое производство, Getting Things Done, управленческие практики Harvard Business School и международного консалтинга и т.д.

Встроенные алгоритмы диагностики процессов и «Система красных лампочек» позволяют обеспечить контроль и запустить систему оповещения о возможных проблемах, «держат руку на пульсе» организации.

ШИРОКИЙ ОХВАТ

Среди поставщиков АРМ для топ-менеджеров «АйДесайд» имеет самую широкую в России партнерскую сеть (более 50 федеральных и региональных партнеров), что позволяет заказчику из любого региона страны оперативно подключить и настроить iDecide. Тесное сотрудничество с партнерами обеспечивает вендору доступ к экспертному опыту компаний, много лет предлагающих ИТ-решения на различных вертикальных рынках. Эта экспертиза позволяет iDecide развивать проекты, построенные на основе специфики работы различных отраслей и регионов.

«ОТКРЫТЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»: 20 ЛЕТ НА МАКСИМАЛЬНОЙ СКОРОСТИ

Сергей Калинин

- РАБОТАЕТ В КОМПАНИИ: 20 лет
- ОБРАЗОВАНИЕ: МГТУ им. Н. Э. Баумана
- ДОЛЖНОСТЬ: Президент



В преддверии Нового Года мне хотелось бы поздравить аудиторию журнала и пожелать всем уверенности в завтрашнем дне, амбициозных целей, оптимизма, увлеченности своим делом, свежих идей и гибких решений.

Именно такой настрой и сопровождал меня в 1994 году, когда я принял решение создать свою компанию, и это стало делом всей моей жизни, моей самореализацией. Меня не прельщала перспектива всю жизнь работать на кого-то программистом или инженером, мне

хотелось создать собственное дело, за которое я несу ответственность. Это настоящий драйв, вызов. Нельзя сказать, что вот, я создал компанию в 1994-м году, и с 1995-го она приносит мне дивиденды. Нет. Это очень сложный процесс: то вверх, то вниз, то успех, то неудача. Первые 1,5-2 года были очень сложными для компании — надо было удержаться на рынке. Непросто было пережить кризис 2008 года, непростое время мы все переживаем и сегодня. Но, как говорится, все, что не убивает нас, делает нас сильнее, и из каждой сложной ситуации мы извлекаем свои уроки. Как это ни парадоксально, кризис оказал благотворное влияние на наш бизнес: нам удалось оптимизировать свои расходы, пересмотреть наши технологические направления и сфокусироваться на наиболее прибыльных и перспективных.

Оглядываясь назад, можно говорить о громадном числе реализованных проектов, об увеличении количества заказчиков, о появлении новых направлений деятельности, о росте прибыли. Но я считаю, что главное, чего нам удалось добиться за эти годы, — это создать команду профессионалов, способную решать задачи любой сложности и эксклюзивности. Сегодня, как и 20 лет назад, мы стараемся поддерживать дух взаимопомощи среди сотрудников, дух честного, открытого и легкого взаимодействия с партнерами и заказчиками. А когда работаешь с людьми, с тобой все время происходит что-то интересное.

Из запоминающихся историй мне хотелось бы вспомнить такой эпизод: в начале 2000 годов мы часто организовывали для

Компания «Открытые Технологии», основанная 20 лет назад, сегодня — один из самых заметных игроков российского ИТ-рынка. Мы побеседовали с несколькими сотрудниками компании, которые поделились своим видением работы в «Открытых Технологиях», вспомнили некоторые запоминающиеся события из своей жизни и поздравили читателей CNews с Новым годом.

наших заказчиков форумы за рубежом, даже фрахтовали под такие поездки самолеты. По своему предыдущему опыту мы заметили, что по прилету бывает сложно собрать всех заказчиков в одном месте, так как, приехав в новую, интересную страну, все часто разбредаются по городу. Поэтому мы стали летать на острова: Мальдивы, Мадейра и пр. И вот однажды мы собрали человек 200 (в их числе топ-менеджмент компании, партнеры, ключевые для нас заказчики), зафрахтовали самолет и отправились на Мадейру. И вдруг, совершенно неожиданно самолет садится не на Мадейру, а на какой-то маленький соседний остров, выгружает всех пассажиров и улетает. Все в недоумении — что происходит? При этом нужно понимать, что взлетно-посадочная полоса аэропорта на Мадейре является одной из сложных в мире для посадки.

Оказывается, экипаж самолета получил срочное задание от диспетчера: сначала высадить всех пассажиров, провести тренировочную посадку, чтобы доказать свою компетентность, и только потом вернуться за пассажирами, снова взять их на борт и уже повторно сесть на Мадейру вместе с ними.



Олег Гизатуллин

- РАБОТАЕТ В КОМПАНИИ: 16 лет
- ОБРАЗОВАНИЕ: МГТУ им. Н. Э. Баумана
- ДОЛЖНОСТЬ: Первый вице-президент компании

а вот описать точными словами крайне сложно.

Недавно я перечитывал «Розу Мира» Даниила Андреева и встретил у него красивое слово — эгрегор. Под эгрегором Андреев понимает нематериальное образование, возникающее из некоторых психических выделений человечества и обладающее сконцентрированным волевым зарядом и эквивалентом сознательности. То есть эгрегор — это своего рода «ментальный конденсат», порождаемый мыслями и эмоциями людей и обретающий самостоятельное бытие.

Тогда я подумал, что именно это слово как нельзя лучше дает понять, в чем именно состоит уникальность нашей компании, передает ее душу. Ведь мы не завод, не промышленное предприятие, мы ничего не производим. В сущности, наша компания — это команда людей и тот опыт, которым они все вместе и каждый по отдельности обладают. В рамках такого объединения людей и происходит развитие эгрегора — через обмен информацией и энергиями индивидуумов, что, в свою очередь, способствует развитию «коллективного разума».

Когда в компании существует такое единение, то возникает чувство локтя, желание остаться допоздна, поработать подольше, ощущение, что все вместе идут к намеченной цели. Поэтому накануне Нового года я предлагаю гост — за эгрегор компании «Открытые Технологии»!

Я много раз размышлял, что такое особенное отличает компанию «Открытые Технологии» от сотен других. Ведь иногда так сложно понять, почему тебе нравится тот или иной человек, — есть в нем что-то неувлочно притягательное для тебя, и все. Как говорил Оскар Уайльд, «бессмысленно делить людей на хороших и дурных: люди бывают либо очаровательны, либо скучны».

То же относится и к корпоративному духу — это нечто эфемерное, витающее в воздухе, что, как и атмосферу в доме, можно почувствовать, уловить или даже полюбить с первых минут пребывания в компании,

Этери Хетеева

- РАБОТАЕТ В КОМПАНИИ: 11 лет
- ОБРАЗОВАНИЕ: МИФИ, МИРБИС
- ДОЛЖНОСТЬ: Вице-президент по коммуникациям



Когда меня спрашивают, почему я так долго работаю в компании, я иногда отшучиваюсь, что мой личный жизненный девиз: «Бороться — и искать, найти — и... сдать!» (перефразируя известную цитату английского поэта Альфреда Теннисона). Ну а если серьезно, в моей работе мне нравятся нестандартные задачи, постоянные коммуникации с людьми, креативные вызовы, возможность попробовать себя в разных сферах.

Кроме того, при работе с людьми постоянно происходит что-то новое или запоминающееся. Так, мне запомнился один случай, когда в 2005 году «Открытые Технологии» участвовали в выставке Russia Hi-Tech в Куала-Лумпуре под эгидой профильного министерства. Мы должны были там совместно с партнерами представить инновационное решение по внедрению микрочипов в лабораторных животных, которые демонстрировали бы все основные параметры их жизнедеятельности. Была проведена большая подготовительная работа, собрана целая команда профессионалов, подготовлены доклады и презентации, смонтирован стенд. И вот вечером накануне открытия выставки мне поступает звонок от помощника министра, который говорит, что было принято политическое решение не делать презентацию по данной тематике в связи с неоднозначным общественным мнением касательно этой темы, и, соответственно, наш стенд придется закрыть. Перед моими глазами в одно мгновение пронеслась вся наша многомесячная подготовка к этой выставке, все люди, которые специально прилетели на эту конференцию с другого конца света, и я поняла, что просто свернуть стенд в данной ситуации было бы неправильно. И я уговорила помощника министра под мое честное слово оставить стенд нашей компании на выставке, при условии, что мы вообще ничего не скажем по данной тематике, но достойно представим рынок системной интеграции России. Нам пошли навстречу и оставили стенд. В итоге, доверительно улыбаясь высокопоставленным малайзийским чиновникам, я рассказывала им о нашем замечательном рынке системной интеграции. Как позже выяснилось, из Москвы в Малайзию даже срочно прилетел сотрудник министерства, чтобы лично проконтролировать эту ситуацию на месте.

Я бы хотела поздравить всех читателей журнала с Новым годом и пожелать им вдохновения, смелости для воплощения всех своих творческих задумок, ни при каких обстоятельствах не терять оптимизма и верить, что выход можно найти из любой, даже самой невероятной ситуации!



Марина Бондаренко

- РАБОТАЕТ В КОМПАНИИ: 5 лет
- ОБРАЗОВАНИЕ: Одесский государственный экономический университет
- ДОЛЖНОСТЬ: Исполнительный директор

Н а мой взгляд, отличительной особенностью нашей компании является желание и умение работать с заказчиком индивидуально, принимая во внимание специфику его задач. Мы понимаем проблемы, с которыми сталкивается заказчик, и стараемся создать ему максимально комфортные условия работы, в частности, путем использования всех имеющихся у нас в арсенале финансовых инструментов.

Кроме того, работать в «Открытых Технологиях» еще и очень интересно, так как перед тобой каждый день ставятся новые амбициозные цели и задачи. Так, построение и развитие системы финансового управления привело к постановке новых задач, связанных с повышением эффективности всех внутренних бизнес-процессов компании. Это, в свою очередь, повлекло мой переход с должности финансового директора на должность исполнительного директора — новую позицию, специально созданную с целью повышения эффективности деятельности компании. Сейчас, когда конкуренция во всех отраслях стремительно растет, а финансовые показатели падают, эффективность внутренних бизнес-процессов начинает приобретать особое значение.

Ключевым словом, которым можно охарактеризовать позицию нашей компании, является развитие, и это по-настоящему здорово, так как стремление к развитию и самосовершенствованию является и моим внутренним стимулом.

Максим Лукьянов

- РАБОТАЕТ В КОМПАНИИ: 5 лет
- ОБРАЗОВАНИЕ: МИРЭА
- ДОЛЖНОСТЬ: Директор Департамента по работе с ТЭК



М оя работа очень мобильна, и по роду своей деятельности мне приходится сталкиваться с совершенно разными людьми в самых необычных ситуациях.

Так, в этом году я провел свою первую в жизни гонку, принял участие в своем первом международном challenge. Автогонки перевернули мое восприятие автомобиля как такового. Вождение болида в корне отличается от вождения обыкновенного авто. Это совсем другие скорости, совсем другие физические нагрузки, совсем другие условия. Так, большинство гонок проходит в жарких

странах (Италия, Португалия, Турция, ОАЭ и пр.), и когда температура воздуха составляет около 30 градусов, в салоне болида более 50.

Кроме того, участие в таких гонках — это постоянная борьба со страхом, борьба с самим собой даже в большей степени, чем со своими противниками. Когда ты за несколько секунд оттормаживаешься со скорости 287 км/час до 100 км/час и резко входишь в крутой поворот, это фантастические, ни с чем не сравнимые ощущения.

Кроме того, помимо новых впечатлений, участие в автогонках дало мне возможность познакомиться с новыми потрясающими людьми, стать частью команды Ferrari.

Мир автогонок — это свой особый мир, который обладает огромной притягательностью для мужчин, и я рад, что компания «Открытые Технологии» совместно с SMP Racing дала мне возможность открыть этот мир для себя.

Константин Сахаров

- РАБОТАЕТ В КОМПАНИИ: 9 лет
- ОБРАЗОВАНИЕ: МГСУ
- ДОЛЖНОСТЬ: Директор Департамента по работе с финансовым сектором



Ж изнь любой современной компании сегодня уже невозможно представить без использования информационных технологий. Однако для некоторых компаний постоянно быть на гребне ИТ-волны становится фактически вопросом выживания. Одной из таких отраслей является банковская. Обычный клиент банка даже представить себе не может, какое количество сложных взаимосвязанных ИТ-систем делает возможным использование таких удобных и привычных банковских сервисов. Так как речь идет о деньгах, то на первый план выходят еще и такие вопросы, как отказоустойчивость, безопасность и защита от мошенничества, — все, что определяет доверие клиентов к банку. Пожалуй, это является основной причиной того, что управление операционными рисками ставится во главу угла основных стандартов отрасли.

Все эти особенности делают мою работу по-настоящему интересной, захватывающей и по-хорошему сложной. Каждый новый проект как новое приключение, когда мы с командой должны придумать решение и воплотить его в жизнь, не нарушая операционную жизнь банка. Так, чтобы никто из клиентов банка ничего даже не заметил.

Но как бы ни были увлекательны рабочие задачи, жизнь не может и не должна ограничиваться только работой. Поэтому, окончив рабочий день, я всегда спешу к своей семье, к дочке и сыну.

В канун Нового года хочется пожелать всем, как бы банально это ни звучало, чтобы вечером вы всегда с удовольствием спешили домой, а утром с радостью бежали на работу!

С наступающим Новым годом!



Лариса Павлова

- РАБОТАЕТ В КОМПАНИИ: 8 лет
- ОБРАЗОВАНИЕ: Тюменский государственный университет
- ДОЛЖНОСТЬ: Начальник юридического отдела

Г оворят, нужно менять работу каждые 3-5 лет, чтобы не стоять на месте в профессиональном плане, развиваться дальше. Лично я не согласна с этим.

Во-первых, о неповторимой атмосфере в нашей компании давно ходят легенды, и все, что о ней говорят, — правда. Во-вторых, назвать свою работу однообразной я точно не могу: постоянно меняется ситуация на рынке, бизнес-процессы внутри компании, состав заказчиков, да и законодатели время от времени подкидывают нам задачки «со звездочкой».

Судебная практика — это самая интересная и творческая часть работы юриста, потому что даже однотипные дела решаются судами по-разному. Пять-шесть лет назад мы всячески избегали судебных процессов, полагая, что это может негативно сказаться на нашей репутации. Порой мы отказывались даже от заведомо успешных дел, опасаясь реакции со стороны контрагентов. Со временем наша позиция изменилась, и сейчас в работе юридического отдела постоянно находится пять-десять судебных дел. Разумеется, мы прилагаем все усилия, чтобы разрешить спорные ситуации в досудебном порядке, и рады, что в большинстве случаев это удается сделать. Однако если спор не был урегулирован, мы отстаиваем свои интересы в суде. Занятая нами твердая позиция помогла не только вернуть крупные и, казалось бы, безнадежные долги, но и выявить пробелы в документальном оформлении сделок.

Свободного времени не так много, но на первом месте для меня все-таки семья. Также ценю моменты, когда удается выкроить время на любимое занятие. Мне нравится путешествовать, и если есть возможность уехать даже в короткий отпуск, то я всегда сделаю это. Я очень люблю вещи с историей и с удовольствием занимаюсь их реставрацией. Стулья, часы, вешалки... Пошлифовать, покрасить, потом снова «состарить» — все это доставляет мне огромную радость и дает чувство умиротворения.

Павел Болотин

- РАБОТАЕТ В КОМПАНИИ: 11 лет
- ОБРАЗОВАНИЕ: МГУ им М. В. Ломоносова
- ДОЛЖНОСТЬ: Директор Департамента программного обеспечения



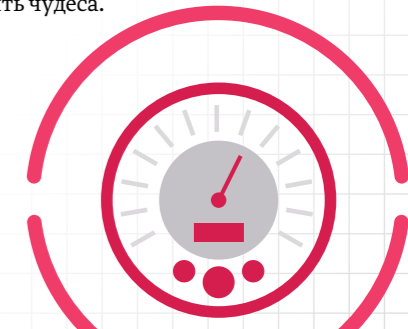
В своей работе мне часто приходится сталкиваться с различными вызовами, реакция на которые требует креативного подхода, смекалки и четкого видения цели, к которой мы движемся. Кто-то из заказчиков точно знает, какое он хочет решение, но не знает, как именно это создать, кто-то понимает, что именно ему нужно, но не знает, как обосновать руководству возникающие затраты.

Но иногда жизнь преподносит такие сюрпризы, что, глядя в первый момент на стоящую перед тобой задачу, думаешь: «нет, это невозможно». Потом начинаешь верить в эту идею, через некоторое время заряжаешь своим энтузиазмом всю команду, и все получается.

Был однажды такой интересный случай: к нам приходят наши менеджеры по продажам и говорят, что нужно создать определенное ИТ-решение в крайне сжатые сроки, чтобы показать министру: надо не ударить в грязь лицом. Стали смотреть существующие разработки и поняли, что модулей для поставленных задач у нас нет. Отказаться никак не получится: наверх уже доложили, что «будем исполнять». Месяц для разработки системы подобного уровня и так очень мало, а тут еще и такой высокий уровень внимания. Единственное четкое требование к новой системе — «министру должно понравиться».

Собрались все вместе, обсудили, решили постановку задачи делать в Москве, дизайн отдали в один региональный офис, а написание самой системы — в другой. Ребята трудились, не покладая рук, работали ночами, перед сдачей финального релиза так устали, что даже приходилось звонить и будить разработчиков.

Наконец, подходит назначенный день: мы выезжаем на место показа и обнаруживаем, что из всех благ цивилизации там только электричество. Что делать? Срочно отправляем гонца в соседний поселок, чтобы решить вопрос с интернетом. В итоге успели все настроить, показали нашу систему, министру понравилось. И самое главное, вся наша команда так оперативно и слаженно сработала, от дизайнеров до разработчиков. Именно в такие минуты понимаешь, что у нас есть главное — сплоченная команда, вместе мы можем творить чудеса.



С самого основания «Открытые Технологии» заявили о себе как о серьезном игроке на зарождающемся российском ИТ-рынке. В 1994 году коллектив из 17 человек во главе с Сергеем Калиным начал строить ЦОДы и вычислительные центры для банков. Заработанный в ходе проектов опыт компания конвертировала в расширение бизнеса, открытие новых направлений. Сегодня более 500 сотрудников создают для заказчиков инженерную инфраструктуру, прокладывают сети передачи данных, разрабатывают и внедряют корпоративные информационные системы, делают корпоративные порталы, выстраивают структуру информационной безопасности, обеспечивают сервис, проводят аудит и даже строят суперкомпьютеры. Мы проследили основные этапы пути, пройденного компанией за 20 лет.

1994-1996

- Первые проекты по построению ЦОДов.
- Партнерство с Sun, Cray, Oracle, Informix.
- Появление первых заказчиков: «Уралсвязинформ», Центральный банк РФ, Онэксим-банк (Росбанк).



- Региональная экспансия: открытие представительств в Перми и Тюмени.
- Первые проекты по построению корпоративных сетей, внедрению систем управления (ITSM), построению корпоративных каталогов, внедрению систем электронной почты, информационной безопасности.
- Заключение партнерских соглашений с Cisco Systems, HP, Veritas (Symantec), APC.

1997-2001



- Компания стала эксклюзивным партнером NextIO, ведущим поставщиком решений следующего поколения для высокопроизводительных гибридных кластеров на базе GPU процессоров Tesla.
- «Открытые Технологии» в партнерстве с компаниями NextIO и NVIDIA разработали и вывели на рынок гибридный суперкомпьютер нового поколения ENTER, а также установили в собственном Центре компетенций для демонстрации заказчикам специальный гибридный суперкомпьютер с пиковой производительностью 4,4 Тфлопс.
- Переезд компании в новый офис.



- Получение статуса лучшего сервисного партнера Fujitsu Technology Solutions в России, специализации VMware Desktop Virtualization.
- Создание стенда по технологиям резервного копирования и восстановления данных (Backup and Recovery Solutions) на базе Центра компетенций компании.
- Топ-менеджеры компании «Открытые Технологии» включены в рейтинг лучших управленцев России, составленный газетой «Коммерсантъ» совместно с Ассоциацией менеджеров России (AMP) по итогам 2010 года.

2011



- Появление в рейтингах ведущих ИТ-компаний России, а первых лиц компании — в рейтингах наиболее влиятельных персон ИТ-рынка.
- Создание подразделения по внедрению комплексных ERP-систем, практик по корпоративным порталам и по Identity Management.
- Дальнейшее развитие региональной сети: открытие представительств в Минске, Волгограде, Новосибирске, Сургуте, Нижнем Новгороде, Краснодаре, Воронеже, Екатеринбурге и Владивостоке.
- Партнерство с IBM, Microsoft, EMC, Check Point.

2002-2004



2009



- Создание дочерней компании «ОТ-Ойл», специализирующейся на разработке и продаже собственных отраслевых продуктов и решений для топливно-энергетического комплекса.
- «Открытые Технологии» совместно с Cisco, EMC и VMware разрабатывают и выводят на рынок решение по снижению стоимости владения инфраструктурой ЦОДов.
- Проект модернизации суперкомпьютера в Межведомственном суперкомпьютерном центре РАН, выполненный «Открытыми Технологиями» в 2008 году, принесит компании победу в конкурсе «Лучшие 10 ИТ-проектов для госсектора», организованном издательской группой Comnews при поддержке Министерства связи и массовых коммуникаций России.

2012



- Топ-менеджеры компании вошли в 13-й ежегодный рейтинг лучших управленцев страны, составленный Ассоциацией менеджеров России по итогам 2012 года.
- Заключено партнерское соглашение с АИТО Technologies с целью продвижения на российский рынок решений по управлению клиентским опытом (CEM).
- Выпущено второе издание монографии «Стратегия информатизации медицины. 17 принципов и решений». В нем дан анализ состояния и достижений информатизации медицины на сегодняшний день.

2005-2006



- «Открытые Технологии» становятся генеральным подрядчиком в крупнейшем проекте по внедрению ERP в России — внедрение Oracle E-Business Suite в «Связьинвест» и региональных дочерних компаниях этого холдинга.
- Открываются новые представительства компании в Челябинске, Санкт-Петербурге, Уфе, Казани, Иркутске.
- Компания открывает представительство в Швейцарии для работы на европейском рынке.
- В компании создается Центр компетенций.

2007-2008



- Создание Центра телекоммуникационных решений.
- Получение высших партнерских статусов EMC, HP, Cisco, VMware.
- Расширение спектра услуг в области информационной безопасности.
- Расширение бизнеса в регионах — открытие представительств в Казахстане и Узбекистане.
- Олег Гизатуллин входит в новый состав правления АП КИТ.

2013



- Суперкомпьютер УрО РАН, построенный компанией «Открытые Технологии», вошел в топ-500 самых производительных суперкомпьютеров мира.
- Первый заместитель генерального директора по коммерции Григорий Шевченко возглавил список лучших коммерческих директоров в XIV ежегодном рейтинге «Топ-1000 российских менеджеров».
- «Открытые Технологии» — в числе крупнейших компаний российского ИТ-рынка согласно рейтингам ИД «Коммерсантъ» (16-е место) и CNews (22-е место).
- Разработано собственное комплексное решение по обеспечению региональной безопасности — АИС КУБ.
- Совместный проект «БиЛайн» и «Открытых Технологий» Mobile Quality Analyzer (MQA) завоевал награду на конкурсе в области информационных технологий «Проект Года 2013» от Global CIO в номинации «Лучшее отраслевое решение/Телекоммуникации».

2014



- Предоставлена услуга мониторинга Департаменту ИТ Москвы.
- Завершен проект по внедрению АСУ сбытом электроэнергии и расчетами с потребителями для «Самараэнерго».
- «Открытые Технологии» получили высший партнерский статус компании HP — Gold Partner.
- Завершена модернизация системы хранения данных в сети гастрономов «Красный Яр» (более 100 тыс. покупателей ежедневно).
- Построена вычислительная сеть для нового ЦОДа «Восточного экспресс банка».

РОССИЙСКИЕ «ОБЛАКА» НЕ РАЗМЕНИВАЮТСЯ ПО МЕЛОЧАМ

ПАВЕЛ
ЛЕБЕДЕВ

Формально рынок облачных сервисов в России растет опережающими темпами по сравнению с мировой отраслью. Его динамика оценивается в 40–60% против общемировых 20–25%. Однако собственно публичные «облака» в России пока так и не «взлетели» — в основном речь идет о проектах частных «облаков» в крупных компаниях. К сожалению, средний и малый бизнес, который во всем мире является основным заказчиком SaaS, так и не стал сильной стороной российской экономики. Кризисные изменения же, видимо, только ухудшат ситуацию. 2015 год, возможно, окажется переломным для российского рынка — готовится свод законодательных актов, которые будут жестко регламентировать работу облачных провайдеров.

В России рынок информационных технологий в целом стагнирует. Например, совокупная выручка крупнейших ИТ-компаний из рейтинга CNews топ-100 в 2013 году осталась на уровне 2012 года (919 млрд руб. в 2012 году и 918 млрд руб. в 2013 году). Напротив, положительная динамика облачной выручки составляет, по разным подсчетам, 40–60%. Компания Orange оценила российский облачный рынок в 2013 году в 6,1 млрд руб. (около 190 млн долл.), что на 42% больше, чем годом ранее. Аналитики IDC приводят еще более высокую оценку в долларовом эквиваленте: 218 млн долл. для рынка публичных облаков при росте в 2013 году на 62,7%.

Столь высокие показатели связаны с тем, что рост с нуля всегда велик. Фактически рынок в России стал зарождаться в 2011–2012 годах и сейчас проходит стадию активного ро-

ста, при этом общий оборот пока не очень велик. Для сравнения: доля России в структуре глобальной облачной выручки составляет менее 0,5%, а на США приходится около 60% доходов, на Западную Европу — около 20%. Американский и европейский рынки прошли фазу активного роста на пару лет раньше, и сейчас их динамика замедлилась.

Для России как для начинающего рынка характерен более высокий уровень опасений по поводу облачных технологий. «Недоверие — ключевое слово, описывающее российский рынок «облаков». У него много источников: недостаточное знание о возможностях «облака», ощущение неразвитости платформ (хотя это не так), нестабильность и «закручивание гаек» в интернете, отставание в выработке стандартов качества», — комментирует генеральный директор компании «ОблакоТеха» Максим Захаренко.

Любопытно, что не меньше вопросов «облака» вызывают на стороне поставщиков. «В России пока игроки рынка боятся «облаков» гораздо больше, чем заказчики, — утверждает представитель компании Parallels Юлия Ясиновская. — Мы знаем, о чем говорим: каждый раз, когда мы пишем колонку о том, например, какие преимущества от работы с облачными решениями в канале могут приобрести реселлеры и дистрибьюторы, то получаем десятки панических комментариев от них о том, что это у нас невозможно». Проблема заключается в том, что много лет ИТ-компании специализировались на логистике и установке коробочного софта и железа. Из-за «облаков» пропадает смысл в логистике, становится ненужным множество людей и компаний, которые строили на этом свой бизнес и перспективы.

ПУБЛИЧНЫЙ СЕРВИС ДЛЯ ПОДСТРАХОВКИ

Благодаря этим двум факторам — опасениям заказчиков и неготовности поставщиков, а также из-за преобладания крупного бизнеса — большое распространение в России получила модель частных «облаков», когда большое предприятие создает собственный облачный сервис для внутреннего потребления. «Среди особенностей российского рынка я бы отметил повышенный интерес коммерческих компаний к частным «облакам», — говорит Андрей Мелузов, руководитель направления ИТ-аутсорсинга в ГК «Корус Консалтинг». — Большинство российских компаний все-таки опасается за сохранность своих данных и очень недоверчиво относится к размещению информации в публичном «облаке». Переход во внешнее «облако» происходит не очень активно. Я считаю, что клиенту нужно давать выбор: частное «облако» или публичное».

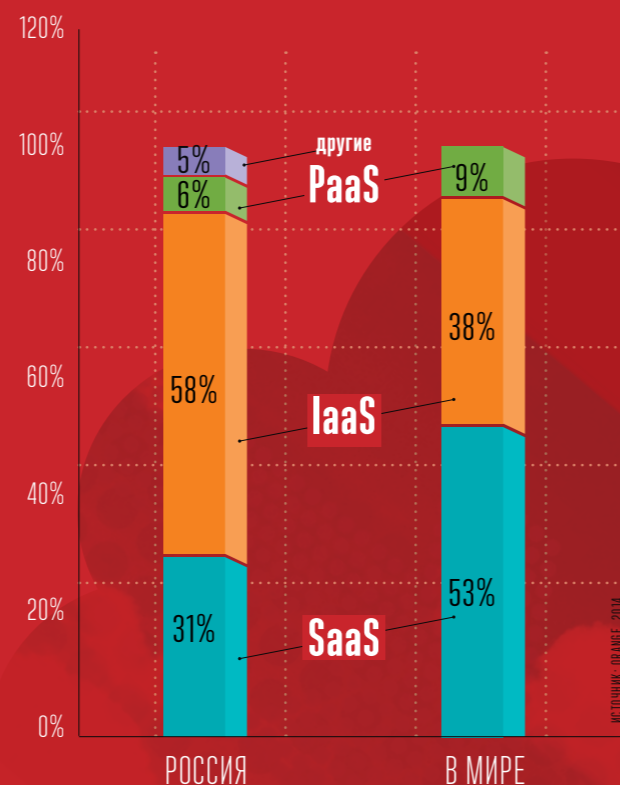
Следующий шаг в развитии — это использование гибридной модели. «Такой подход позволяет постоянно использовать частное «облако», а в периоды усиленной активности передавать часть задач на публичные сервисы. Таким образом, например, телеком-провайдер может справиться с пиковой нагрузкой в праздничные дни, не тратя деньги на покупку дополнительных серверов», — рассказывает Владимир Ткачѳв, технический директор компании VMware в России и СНГ. Подход, когда решение части задач временно переносится в публичное «облако», а потом возвращается обратно в частное, получил на Западе высокую оценку со стороны заказчиков, поскольку он позволяет минимизировать первоначальные инвестиции и гибко строить бизнес. Однако российские заказчики боятся передавать данные вовне намного больше, чем западные, сожалеет Владимир Ткачѳв.

СЛАБОСТЬ СМБ МЕНЯЕТ ОБЛАЧНЫЙ ЛАНДШАФТ

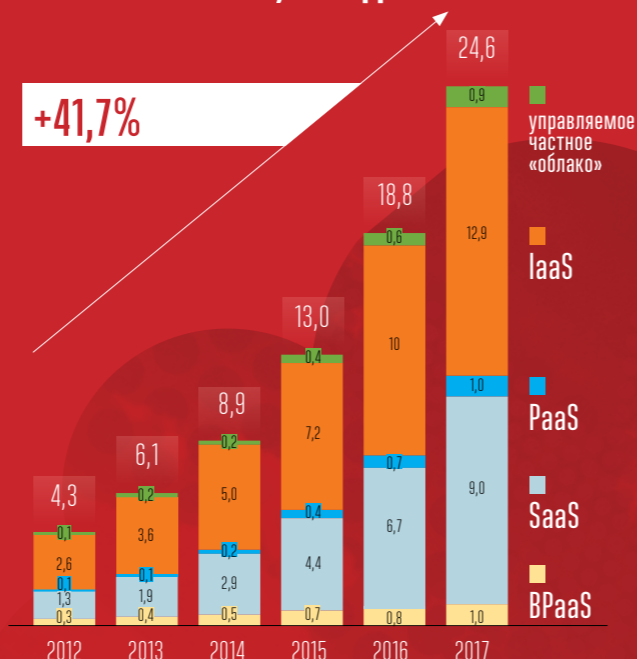
У российского рынка есть еще одна особенность. Если в других странах наибольшим спросом среди публичных сервисов пользуется модель SaaS, когда бизнес арендует готовые приложения (53% выручки), то в России лидирующее положение занимает IaaS (58% рынка), то есть аренда виртуализированных мощностей, а не готового ПО. У нас пока мало готовых сервисов для конечных пользователей. Однако причина не только в незрелости рынка, но и в национальных особенностях ведения бизнеса.

Основной потребитель SaaS — это малый и средний бизнес, который в России развит слабее, чем в Европе и Северной Америке. «Наш облачный рынок еще никак нельзя отнести к зрелым, и связано это не с уровнем развития технологий, а с тем фактом, что у нас рынок малого и среднего бизнеса

СТРУКТУРА ОБЛАЧНОГО РЫНКА В РОССИИ И В МИРЕ



ДИНАМИКА И СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО РЫНКА В 2012–2013 гг. И ПРОГНОЗ НА 2014–2017 гг., МЛРД



ИСТОЧНИК: ORANGE, 2014



ПАВЕЛ РАСТОПШИН: SAP ДЕЛАЕТ СТАВКУ НА СЕТЕВЫЕ СЕРВИСЫ ДЛЯ РЫНКА B2B

Сегодня многие бизнес-процессы выходят за рамки одной компании и задействуют сразу несколько сторон. Облачные сервисы, подобно социальным сетям, помогают контрагентам находить друг друга и работать вместе. О предпочтениях российских компаний в области облачных приложений и сервисов рассказал Павел Растопшин, директор подразделения облачных технологий и бизнес-решений SAP в СНГ.

— Как идет развитие рынка облачных технологий? Каких итогов ожидаете в конце года?

— Прогнозы развития рынка облачных технологий самые оптимистичные. Сейчас европейские рынки, в том числе и Россия, уверенно догоняют в этом направлении Америку. В мире рынок SaaS-приложений растет в 4 раза быстрее рынка классического софта.

В 2013–2014 годах мы наблюдаем в России заметный скачок спроса на наши SaaS-приложения. При этом в SAP продажи SaaS-приложений растут взрывообразно.

В 2014 году мы активно развивали наши приложения для управления человеческими ресурсами SuccessFactors, закупками Ariba, взаимоотношениями с клиентами Cloud for Customer. Теперь, когда они доступны в «облаке» на русском языке, поезд тронулся — стартовало большое количество проектов. Надеемся, что они «выстрелят» в ближайшее время, поскольку внедрение в «облаке» занимает заметно меньше

времени, чем развертывание в инфраструктуре заказчика.

В этом году мы заключили стратегическое партнерство с компанией «Ростелеком», чтобы запустить ЦОД для облачных сервисов в России. Таким образом, данные российских заказчиков будут храниться в России и соответствовать требованиям федерального законодательства.

— В каком направлении вы планируете развивать облачные сервисы?

— Еще одно интереснейшее направление развития наших облачных решений — это сетевые сервисы. С их развитием мы связываем свою долгосрочную стратегию. Сегодня многие бизнес-процессы выходят за рамки одной компании и задействуют сразу несколько сторон. SAP стремится обеспечить площадку для такого взаимодействия.

Пару лет назад SAP приобрел торговую B2B-площадку Ariba, объединяющую 700 поставщиков и десятки тысяч покупателей. Оборот сервиса составляет около 800 млрд долларов. Здесь

покупатели и поставщики публикуют свои запросы и предложения, проводят тендеры и заключают контракты. То есть, с одной стороны, покупатель автоматизирует и оптимизирует процесс закупок, добивается снижения закупочной стоимости, а с другой, поставщики получают возможность расширять свою сеть сбыта. Часто покупатели и поставщики оказываются из разных стран.

Ariba — не единственный пример таких систем SAP для сетевого взаимодействия. Например, сеть Concur объединяет путешествующих в командировках, перевозчиков и туристические агентства. В облачной системе можно вести отчеты о командировочных расходах, полностью устранив бумажный документооборот между отелем, бухгалтерией и сотрудником.

Другой пример — сервис Fieldglass, помогающий компаниям привлекать к работе фрилансеров. Сегодня люди хотят больше мобильности, возможностей саморазвития, а компании оптимизируют расходы, поэтому рынок временной рабочей силы заметно растет.

— Какие виды облачной архитектуры, по вашим оценкам, преобладают в России?

— По моим оценкам, SaaS пока растет быстрее, чем PaaS и IaaS. Мы очень серьезно играем на рынке SaaS и верим, что за этим будущее. Одновременно рынок PaaS тоже растет. Когда мы предлагаем нашим клиентам перевести свои ERP на нашу платформу HANA, размещенную в «облаке», это скорее частное «облако». Сейчас рынок SaaS в деньгах меньше, чем рынок частных «облаков».

— Какие факторы влияют на развитие российского рынка облачных решений?

— Чем дороже становятся деньги, тем выгоднее их платить по частям. Клиенты считают каждый рубль, и это определяет популярность «облаков». Я искренне верю в востребованность SaaS в России.

Другой важный фактор — то, что облачные технологии мгновенно подстраиваются под требования бизнеса, и в нашей динамичной бизнес-среде это критично для каждой компании. Если сегодня вы ведете 10 проектов, шесть из них всего на несколько месяцев, то вам легко регулировать затраты на подписку — вы платите только за то время, что используете сервис, и только за те функциональные возможности и подписчиков, которые необходимы.

сам по себе меньше западных собратьев. Например, в США СМБ-компаний 20 миллионов, в России — только 2 миллиона», — комментирует **Юлия Ясиновская**.

Основной потребитель «облаков» в России — это крупный бизнес, который способен самостоятельно инвестировать в ИТ-инфраструктуру и развертывать внутренние «облака». «Облачные сервисы в нашей стране — это нетиповой, кастомизированный продукт. Он требует доработки, интеграции, индивидуального подхода, потому что не всегда дешев и доступен небольшой компании», — отмечает заместитель генерального директора компании «Крок» **Руслан Заединов**.

Кроме того, на рынке представлено множество госпредприятий, которые фактически являются монополистами. «Главная проблема для распространения «облаков» — низкая конкуренция в сегменте крупного бизнеса. Там, где есть конкуренция, «облака» всегда применяются активнее», — уверен **Максим Захаренко**.

В ОЖИДАНИИ НОВЫХ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ ИНИЦИАТИВ

Помимо перекося экономики в пользу государственных монополистов, развитию облачных сервисов мешает еще несколько факторов. Во-первых, это огромные географические масштабы и отсутствие каналов связи в отдаленных регионах. «На сегодняшний день стабильные каналы присутствуют только в Москве и Санкт-Петербурге и некоторых городах-миллионниках. В остальных же случаях каналы не-

достаточно стабильны и широки, и это накладывает определенные требования к облачным сервисам: они должны быть легкими, оптимизированы под слабые каналы», — объясняет Андрей Мелузов.

Во-вторых, есть проблемы с регулированием отрасли. На данный момент требования регуляторов находятся в стадии формирования, поэтому проще дождаться, когда будут выработаны единые стандарты, а уже потом мигрировать в «облака». «В России количество недавно принятых, а также находящихся в рассмотрении законопроектов достаточно велико, что означает необходимость гибкого изменения структуры и формы предоставления облачных услуг», — рассказывает Владимир Ткачев. — В странах Евросоюза и в США этот процесс уже завершился, подобные документы получают лишь некоторые дополнения, в зависимости от того, как развивается технология в данный момент».

Кроме того, власти накладывают ограничения на использование иностранных сервисов. Например, нельзя отдавать информацию, содержащую ПДн, на серверы, находящиеся за границей. Кроме этого, необходимо использовать специальные средства защиты, сертифицированные ФСТЭК и ФСБ России. Из-за этого представители отечественного бизнеса и провайдеры «облаков» вынуждены уделять повышенное внимание выполнению нормативных актов в области безопасности. ●

КРУПНЕЙШИЕ КОММЕРЧЕСКИЕ ЦОДЫ В РОССИИ 2014

№ 2012	НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	КОЛИЧЕСТВО РЕАЛЬНО РАЗМЕЩЕННЫХ СТОЕК	КОЛИЧЕСТВО СТОЙКО-МЕСТ	ЗАГРУЖЕННОСТЬ МОЩНОСТЕЙ ДАТА-ЦЕНТРОВ (ПО СТОЙКАМ)	СОВОКУПНАЯ ПЛОЩАДЬ СЕРВЕРНЫХ ЗАЛОВ, кв. м.	СОВОКУПНАЯ ПОДВЕДЕННАЯ МОЩНОСТЬ КО ВСЕМ ЦОДам, МВт	КОЛИЧЕСТВО ЦОДов	ГОРОДА ПРИСУТСТВИЯ	
1	1	DataLine ^{(1) (2)}	2611	2695	97%	5697	28.фев	7	Москва
2	2	Селектел*	1350	1400	96%	4750	12.авг	6	Москва, Санкт-Петербург, Ленинградская область
3	9	Linxdaticenter	1100	2000	55%	2186	17	2	Москва, Санкт-Петербург
4	11	Safedata	1080	1400	77%	3000	14	2	Москва
5	5	ММТС-9*	950	1050	90%	5500	72.июл	1	Москва
6	6	Стек Телеком	900	1050	86%	4810	11	2	Москва
7	8	Крок	880	1000	88%	3000	11	3	Москва
8	7	DataSpace	820	1152	71%	3000	09.май	1	Москва
9	4	Ай-Техо («ТрастИнфо»)	800	1200	67%	5500	10.май	1	Москва
10	12	Караван	570	600	95%	1000	1	1	Москва
11	-	Электронная Москва	245	394	62%	3340	07.авг	2	Москва, Нижний Новгород
12	16	Бизнес Система Телехаус	192	1000	19%	2500	16	1	Москва
13	13	Акадо Телеком	179	223	80%	730	01.июн	2	Москва
14	-	IT Energy	160	190	84%	700	02.авг	1	Москва
15	15	Миран	145	170	85%	2011	03.май	2	Санкт-Петербург
16	18	e-Style Telecom	69	75	92%	300	0,51	3	Москва
17	-	ВестКолл	65	100	65%	700	1	1	Санкт-Петербург
18-19	-	Глобалтел	20	36	56%	100	0,48	1	Москва
18-19	-	ДатаПорт	20	212	9%	567	02.фев	1	Воронеж
20	-	Дельта (Datacheap)	18	20	90%	100	1	1	Москва

* ПО ОЦЕНКЕ CNEWS ANALYTICS.

(1) У КОМПАНИИ DATALINE СЕМЬ ДАТА-ЦЕНТРОВ НА ДВУХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПЛОЩАДКАХ — OST И NORD.

(2) БЕЗ УЧЕТА ЗАПУСКА В НОЯБРЕ 2014 ГОДА 1-Й ОЧЕРЕДИ ДАТА-ЦЕНТРА NORD 4 НА ХОРОВИНСКОМ ШОССЕ — ДВА ЗАЛА НА 504 СТОЙКИ, ПЛОЩАДЬ ЗАЛОВ — 986 кв.м.

ИСТОЧНИК: CNEWS ANALYTICS, 2014

SAAS-ПРОЕКТ ПРОЩЕ И ВЫГОДНЕЕ ДЛЯ ЗАКАЗЧИКА

Дмитрий Чернов, технический директор компании «Электронная Москва»

— Каковы основные преимущества SaaS для органов государственной власти?

— При использовании SaaS для заказчика снижаются риски и издержки при входе в проект. Заказчик оптимизирует расходы на организацию и содержание ИТ-инфраструктуры, а также освобождается от необходимости дублирования систем и данных. Все капитальные затраты переходят к бизнесу. SaaS-сервисы сопровождаются такими услугами, как, например, ведение справочников, обучение пользователей, доработка эксплуатируемой системы, которая в случае масштабных сложных проектов осуществляется несколькими группами разработчиков, и тут без SaaS организовать приемку системы невозможно.

Учитывая, что только 20–30% ИТ-проектов становятся успешными, проще и выгоднее реализовать SaaS-проект. И конечно, нужно отметить, что сроки внедрения SaaS-решений в разы меньше. Например, запуск СЭД города Москвы был осуществлен за 6 месяцев.

— Как ведомству выбрать SaaS-провайдера? На что необходимо обращать внимание в первую очередь?

— SaaS — это не только предоставление инфраструктуры и ПО, но и многих сопутствующих сервисов, направленных на развитие и обслуживание систем. Если SaaS-провайдер не может отвечать за систему в целом, он не может обеспечить работу всех неотъемлемых процессов. Чем большую сферу контролирует провайдер, тем более высокое качество сервиса он гарантирует. Мы построили два дата-центра и постоянно работаем над улучшением внутренних процессов: организованы автоматизированная техподдержка, работа call-центра, автоматизированы процессы тестирования и документирования.

Для заказчика SaaS-провайдер должен организационно и технически обеспечить информационную безопасность данных, которые используются в смежных системах и не должны смешиваться и дублироваться. Важно отметить, что заказчик должен иметь возможность легкой смены провайдера. SaaS-провайдер владеет оборудованием, лицензиями, но не данными. Данные являются собственностью заказчика, поэтому при заключении договора о предоставлении услуг необходимо учесть этот момент и проработать механизм получения данных в случае смены поставщика, а также вопрос долгосрочной сохранности данных.

PETER-SERVICE

**КОНСАЛТИНГ
НАХОДИМ ВЕРНЫЙ
ПУТЬ В ЛАБИРИНТЕ
ЗАДАЧ**

АУДИТ • ОПТИМИЗАЦИЯ • ОЦЕНКА



Общее управление и администрирование



Оптимизация и автоматизация бизнес-процессов компании



Внедрение и интеграция информационных решений



IT-аудит (Oracle, OSS/BSS)



Консалтинг в области информационных технологий



Выдача рекомендаций по высвобождению ресурсов оборудования

191123, Санкт-Петербург, ул. Шпалерная, д. 36
тел.: +7 (812) 326 12 99, факс: +7 (812) 326 12 98
e-mail: ps-consult@billing.ru

www.ps-consult.ru

РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ, ПРЕДОСТАВЛЯЮЩИХ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПО МОДЕЛИ SAAS

№ 2013	НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	ГОРОД	ВЫРУЧКА ОТ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ SAAS В 2013 Г., ТЫС. РУБ. С НДС	ВЫРУЧКА ОТ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ SAAS В 2012 Г., ТЫС. РУБ. С НДС	РОСТ ВЫРУЧКИ 2013/2012, В %	ЧИСЛО ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ SAAS	ИЗ НИХ КОММЕРЧЕСКИХ	ДОЛЯ КОММЕРЧЕСКИХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ, В %
1	СКБ Контур ⁽¹⁾	Екатеринбург	4 477 000	3 750 000	19	1 125 000	1 125 000	100
2	Манго Телеком	Москва	930 000	620 000	50	240 000	240 000	100
3	B2B-Center	Москва	912 854	700 682	30	187 500	187 500	100
4	Барс Групп	Казань	880 000	630 000	40	2 200 000	7 200	0.3
5	Softline	Москва	764 610	219 841	248	н/д	н/д	н/д
6	Корус Консалтинг СНГ (eSphere)	Санкт-Петербург	389 748	297 946	31	453 757	363 912	80.2
7	Телфин	Санкт-Петербург	270 400	225 800	20	104 000	104 000	100
8	Ай-Текс ⁽²⁾	Москва	190 569	117 330	62	н/д	н/д	н/д
9	Мой Склад*	Москва	150 000	100 000	50	330 000	6500	2
10	Cloud4U	Москва	126 000	42 400	197	1125	1125	100
11	Мегаплан	Москва	125 000	87 000	44	130 000	13 000	10
12	ИТ-Град	Санкт-Петербург	53 000	36 000	47	2 900	2 900	100
13	InSales	Москва	45 000	28 000	61	100 000	3000	3
14	Инфосистемы Джет	Москва	40 118	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
15	Стек Софт	Москва	34 000	30 449	12	50	50	100
16	Qsoft (amoCRM)	Москва	29 000	14 000	107	150 000	3 000	2
17	Офис24	Санкт-Петербург	20 000	11 950	67	2200	2200	100
18	Teachbase	Москва	16 000	7500	113	более 30 000	более 30 000	более 90
19	Бизнес Система Телехаус	Москва	12 000	5000	140	135	135	100
20	РосБизнесСофт	Москва	11 121	7540	47	1100	100	100
21	Ланкей	Москва	9158	5355	71	2092	2092	100
22	Бизнес Проекты	Москва	8130	2050	297	58 327	58 327	100
23	ДелоХост	Москва	6271	4680	34	2213	2213	100
24	Siripi	Москва	5657	н/д	н/д	500	500	100
25	Форус	Иркутск	2827	1220	132	190	н/д	н/д

* ПО ОЦЕНКЕ CNEWS ANALYTICS.
(1) ВКЛЮЧАЯ ВЫРУЧКУ УДОСТОВЕРЯЮЩЕГО ЦЕНТРА.
(2) ДАННЫЕ ЗА 2012 Г. СКОРРЕКТИРОВАННЫ.

ИСТОЧНИК: CNEWS ANALYTICS, 2014

«ПЕТЕР-СЕРВИС»: РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ УЖЕ ОТКАЗЫВАЮТСЯ ОТ УСЛУГ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОНСУЛЬТАНТОВ

ИТ-консалтинг — перспективное направление развития компании, которое будет востребовано на развивающемся российском рынке, считает руководитель направления «Консалтинг и интеграция» компании «Петер-Сервис» Геннадий Фомин.

— Компания «Петер-Сервис» известна в первую очередь как разработчик программного обеспечения, но с недавних пор вы также начали активно развивать направление ИТ-консалтинга. Какие услуги из сферы консалтинга вы планируете предоставлять клиентам?

— На самом деле мы уже более 10 лет предлагаем своим заказчикам услуги аудита как продуктов нашей компании, так и СУБД. С учетом нашего опыта и возможностей мы объединили предлагаемые нами услуги в три крупных блока.

Во-первых, это ИТ-аудит. Услуги, непосредственно связанные с продуктами и их производными, включая ИТ-инфраструктуру. Они будут включать в себя анализ и помощь в решении задач, связанных с построением архитектуры и подбора оборудования для высоконагруженных систем.

Во-вторых, это консалтинг бизнес-процессов. Мы оказываем услуги по реинжинирингу, автоматизации и интеграции. Это интересные и перспективные задачи, которые позволяют нам получить взаимную выгоду от сотрудничества с заказчиками. Оказание таких услуг — это возможность поучаствовать нам как разработчикам программного

обеспечения в анализе и оценке эффективности использования программных продуктов со стороны бизнеса.

И третье направление — это услуги в области обработки и исследования больших данных и их производных. Мы считаем, что это актуальное и перспективное направление услуг консалтинга для широкой массы потребителей. В этой области мы значительно продвинулись от обозначения кейсов до их реализации. Кроме того, работа с большими данными позволяет нам выходить на новые для нас рынки, нам уже сегодня есть что предложить и ритейлерам, и финансистам, и маркетологам.

— Какие значимые консалтинговые проекты уже были вами реализованы?

— Прежде всего это услуги консалтинга при внедрении наших продуктов — подобных проектов нами было реализовано множество практически у всех наших крупных клиентов, среди которых «МегаФон», «Ростелеком», «Киевстар», «Сумма Телеком», «АкваФон» и мн. др.

Что касается технического аудита, то здесь мы можем выделить проекты, которые мы реализовывали для компании «МегаФон», добиваясь улучшений производительности установленных си-

стем и снижения нагрузки на базы данных. Их тоже было много, один из ярких примеров — это подготовка кавказского филиала оператора к Олимпийским играм в Сочи. В результате нашего аудита удалось высвободить ценные ресурсы под обслуживание новых абонентов в период проведения мероприятия.

Еще один крупный проект, о котором хотелось бы упомянуть, мы реализовали для компании «Киевстар». Это были работы по подбору оборудования, аналогичного существующему, но на новой платформе x86. В результате аудита оператору удалось снизить стоимость владения оборудованием без потери качества обслуживания.

Кроме того, в том же «МегаФоне» при подготовке к внедрению централизованных OSS-систем и федерального NRI мы выполняли анализ основных существующих бизнес-процессов эксплуатации сети.

— Какие вы видите перспективы развития на рынке консалтинга и кто может стать вашим клиентом, помимо телеком-операторов?

— Мы в большей степени ориентированы на отечественный рынок, поэтому в своих прогнозах мы смотрим на текущую ситуацию и характеристики рынка ИТ-услуг в России. В целом насыщение рынка ИТ-услугами значительно уступает общемировым показателям, а это значит, что рост прогнозируем и ожидаем как в среднесрочной, так и в долгосрочной перспективе.

С учетом макроэкономической обстановки мы также предвидим достаточный спрос на ИТ-услуги. Это обусловлено необходимостью пересмотра стратегических планов развития во всех отраслях промышленности. Однако тенденция к стремлению повысить эффективность труда требует от бизнеса шагов к реинжинирингу и автоматизации, поэтому наши предложения весьма актуальны. Кроме того, мы видим тенденцию к снижению спроса со стороны российских компаний на услуги зарубежных аудиторов, ряд российских госкомпаний уже отказался от крупных международных консалтинговых агентств.

Что касается клиентов, то исторически сложилось, что продукты и услуги «Петер-Сервиса» направлены на телекоммуникационную отрасль. Но мы готовы двигаться в предоставлении услуг ИТ-консалтинга и в других отраслях — банковской сфере, ритейле, ЖКХ и т.д.

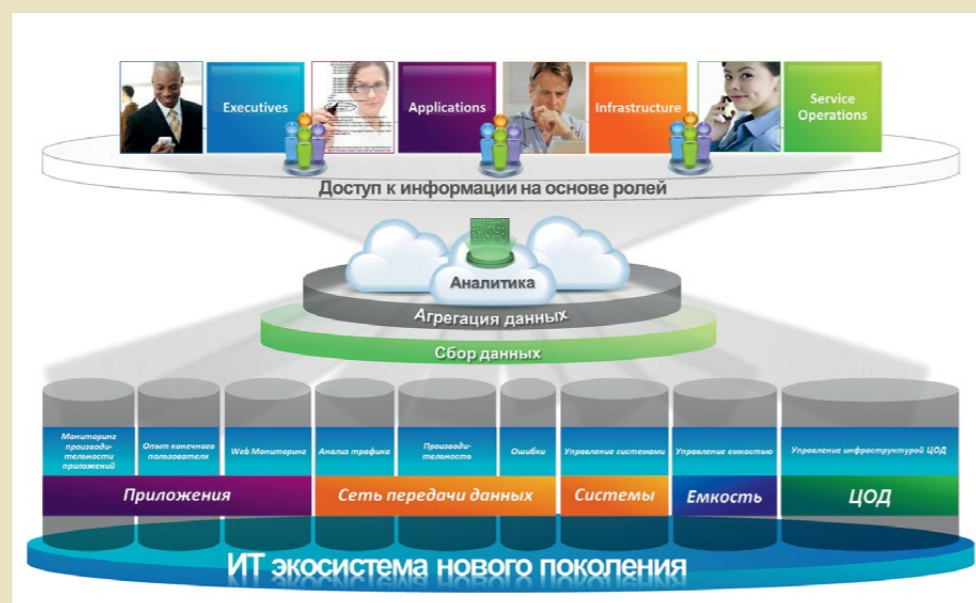
CA technologies ВНЕДРЕНИЕ DCIM — ПЕРВЫЙ ШАГ К КОНТРОЛЮ ИТ-ИНФРАСТРУКТУРЫ

«Облака» стали притчей во языцех: все о них говорят, некоторые их используют, но немногие в них действительно разбираются. Общепризнано, что использование облачных вычислений и сервисов повышает эффективность бизнеса. Но мало кто задумывается о том, как повысить эффективность самих «облаков». А сделать это не так сложно: надо всего лишь «спуститься с небес на землю», т.е. контролировать ИТ-инфраструктуру. Соответствующие инструменты на рынке уже есть.

РАЗНИЦА В ПОДХОДАХ

ИТ-инфраструктура крупного предприятия — сложный «организм», состоящий из множества компонентов. Как охватить их все, особенно если компания территориально распределенная? Обычно внедряются частные решения для контроля отдельных систем: СКС, серверов, дата-центров, приложений и т.д. Как правило, эти решения никак между собой не связаны. «Продвинутыми» можно считать крупные телеком-операторы, которые научились сопоставлять производительность услуг и базовой опорной сети. В других отраслях даже о таком очевидном обобщении, увы, речи не идет.

Есть и другая крайность: компании идут «сверху» — увлекаются оптимизацией бизнес-процессов (BPM) и забывают о «ниже», который их обеспечивает. За примерами далеко ходить не надо: СIO одного крупнейшего российского заказчика на различных мероприятиях гордо рассказывает, что компания использует самый крутой и «модный» софт, представленный на рынке. При этом стоит задать несколько вопросов, чтобы убедиться: под строгим контролем находится ИТ-ландшафт только центрального офиса. Картина же всей сети представительства и дочерних организаций — число площадок, стоек, серверов, виртуальных машин, потребление электроэнергии и т.д. — достаточно туманна.



По мнению **Алексея Карпинского**, заместителя генерального директора компании iCore, нужно стремиться к «золотой середине», а именно управлять всеми компонентами в отдельности, но с учетом взаимосвязей между ними, и видеть ИТ-инфраструктуру в целом. Подход очевиден, но как его реализовать?

ЕСТЬ ТАКОЕ РЕШЕНИЕ

Многие вендоры стараются подойти к решению задачи комплексно. К их числу можно отнести одного из пионеров индустрии — компанию

CA Technologies, которая последние несколько лет активно воплощает в жизнь концепцию Infrastructure Management. В ее рамках компания предлагает внушительный стек продуктов для мониторинга и контроля всех аспектов информационной инфраструктуры — от кабельных соединений до бизнес-критичных приложений. Все решения линейки тесно интегрированы как между собой, так и с ITSM-системой CA Service Desk Manager. Кроме того, продукты являются чисто программными и могут работать практически с любым оборудованием.

ХОТЯ DCIM — ЕЩЕ БОЛЕЕ МОЛОДАЯ ТЕМА, ЧЕМ «ОБЛАКА», РЕШЕНИЙ ЭТОГО КЛАССА НА РЫНКЕ ДОСТАТОЧНО МНОГО

В контексте разговора про «облака» имеет смысл остановиться на решении для управления инфраструктурой дата-центра — CA Datacenter Infrastructure Management (DCIM). Этот продукт является базовым для контроля ИТ-ландшафта, и именно с него логично начинать создание комплексной системы мониторинга.

ВОЗМОЖНОСТИ И ДОСТОИНСТВА CA DCIM

Хотя DCIM — еще более молодая тема, чем «облака» (о ней заговорили всего года 3 назад), решений этого класса на рынке достаточно много. Алексей Карпинский отмечает, что большинство из них имеет весьма ограниченную функциональность, немногим превосходящую возможности SCADA — или BMS-систем, используемых для управления инженерной инфраструктурой ЦОДов.

«Продукт CA является «честным» DCIM, т.е. позволяет контролировать не только системы электроснабжения и кондиционирования, но и ИТ-компоненты (серверы, стойки, каналы передачи данных), и соответствующие сервисы. В частности, благодаря интеграции с решениями VMware можно управлять виртуальными маши-



нами, а значит, и загрузкой серверов. Т.е. отслеживать состояние всей инфраструктуры ЦОДа, начиная с самого низкого уровня в виде инженерных систем и заканчивая более высоким уровнем в виде текущего местоположения конкретной виртуальной машины на конкретном физическом сервере, что зачастую является нетривиальной задачей», — говорит County manager CA Technologies в России и СНГ **Владислава Васильева**.

CA DCIM «понимает» основные протоколы передачи «полевых» данных (SNMP, BacNet, ModBus и др.), поэтому может служить надстройкой над BMS/SCADA-системой, а иногда даже заменять ее.

Еще одна важная особенность решения — широкие возможности визуализации. DCIM создает не только объемную схему машинного зала со всем оборудованием и кабельными системами, но и 3D-карту температуры. Это позволяет выбирать оптимальное (с точки зрения электроснабжения и кондиционирования) место для установки нового сервера или стойки.

Масштаб решения не ограничен: с его помощью можно управлять как

одним ЦОДом, так и территориально распределенной сетью ИТ-площадок. Это проверено на практике: CA DCIM использует для мониторинга и контроля своих дата-центров Facebook, который наравне с Google считается гуру в смысле эффективности ИТ-инфраструктуры.

К ВОПРОСУ О КОМПЛЕКСНОМ ПОДХОДЕ

Справедливости ради нужно отметить, что как бы ни был хорош инструмент, он не может решить абсолютно все проблемы (если это не волшебная палочка, конечно). Ведь эффективность определяют не только технические аспекты, но и организационные.

Для эффективной работы системы требуются грамотные специалисты как на стороне службы эксплуатации заказчика, так и на стороне интегратора. «Именно наличие партнера с глубокой специализацией в области мониторинга и управления ИТ-инфраструктурой, такого как компания iCore, обеспечивает дополнительное преимущество нашему продукту перед аналогичными системами, — говорит Владислава Васильева. — Стоит отметить, что в скором времени будет завершено первое внедрение в России системы CA DCIM у заказчика финансового сектора.

Но об этом уже в следующем году. А сегодня позвольте пожелать всем финансовой стабильности в грядущем 2015 году».

МАСШТАБ РЕШЕНИЯ НЕ ОГРАНИЧЕН: МОЖНО УПРАВЛЯТЬ КАК ОДНИМ ЦОДОМ, ТАК И РАСПРЕДЕЛЕННОЙ СЕТЬЮ ИТ-ПЛОЩАДОК

ИНФОРМАТИЗАЦИЯ БАНКОВ: ВРЕМЯ БЫСТРЫХ ПРОЕКТОВ

Пока российская экономика балансирует между стагнацией и рецессией, банки переживают не лучшие времена. Спрос банков на новые технологии меняется: кредитные учреждения ищут недорогие решения, дающие быстрый эффект. Растущие лидеры всерьез берутся за оптимизацию.

В 2013 году рост российского ИТ-рынка, наблюдавшийся на протяжении последних лет, остановился. Один из самых лакомых кусков рыночного «пирога» — сегмент банковской информатизации — стал меньше, говорят эксперты. При этом мнения участников рынка разделились. Одни бьют в колокол и ждут по итогам 2014 года проседания до 30%. Другие не исключают рост до 20%. Эксперты соглашаются в одном — банки начали экономить.

Режим экономии ощущается интеграторами особенно сильно в части новых проектов и модернизации оборудования. При этом крупных комплексных проектов меньше не стало, отмечают в ИТ-компаниях. «Рынок ощутимо сократил объем, но все же движется по инерции, а вот действительно грустным для интеграторов и разработчиков будет 2015 год», — предсказывает **Максим Процко**, заместитель руководителя объединенной банковской дирекции ЛАНИТ.

По усредненным оценкам, в 2013 году выручка интеграторов в этом секторе снизилась на 10–15%. Банки преимущественно сократили инвестиции в развитие. ИТ-бюджеты на поддержку в основном остались на прежнем уровне или выросли. В 2014 году большинством ожидается дальнейшее сокращение рынка банковских ИТ примерно на 20%.

Представители финансовых учреждений все меньше говорят о росте и ищут способы поддержания объема бизнеса на текущем уровне. «Зарабатывать стало сложнее, поэтому идет поиск дополнительных, скрытых ресурсов и путей для поддержания эффективности, во многом как раз за счет ИТ-решений», — рассказывает **Роман Стягугин**, директор по развитию компании Cleverdata.

БЫСТРЫЕ ПРОЕКТЫ

В сложившейся ситуации банки скорее склонны тратить деньги на краткосрочные проекты, дающие быстрый эффект: ощутимый результат нужен в течение первого же года или даже быстрее. Этому есть целый ряд причин. С одной стороны, без уверенности в завтрашнем дне кредитные учреждения не могут финансировать большие проекты. Многие банки уже несколько лет подряд работают в режиме «кризисных бюджетов», рассказывает **Илья Шулипин**, директор управления департамента по работе с финансовыми учреждениями компании «Ай-Теко».

CNEWS ANALYTICS: КРУПНЕЙШИЕ ПОСТАВЩИКИ ИТ ДЛЯ БАНКОВ 2014

№	КОМПАНИЯ	ВЫРУЧКА ОТ ПРОЕКТОВ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ			ДОЛЯ ПРОЕКТОВ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ В ОБЩЕЙ ВЫРУЧКЕ	
		2013, ТЫС. РУБ. (С НДС)	2012, ТЫС. РУБ. (С НДС)	РОСТ 2013/2012, %	2013 г., %	2012 г., %
1	Центр финансовых технологий	12 757 957	10 057 470	26,85	83,40	82,30
2	Крок	10 327 188	15 935 758	-35,19	38,10	47
3	ITC (INLINE Technologies Group)	10 005 930	9 081 920	10,17	33	32
4	Ай-Текс***	9 291 493	10 532 550	-11,78	41	67
5	Ланит	9 208 955	8 002 220	15,08	11,95	11
6	Сбербанк-Технологии*	7 002 296	4 440 972	57,67	100	н/д
7	Softline	5 984 733	1 252 717	377,74	20	5
8	Астерос	5 070 989	4 904 133	3,40	25,70	25,60
9	EPAM Systems	4 974 738	3 478 006	43,03	28,20	н/д
10	Инфосистемы Джет*	4 312 403	4 400 283	-2,00	35	43,70
11	Диасофт	3 590 139	3 455 601	3,89	100	97
12	Техносерв	3 413 734	3 453 687	-1,16	н/д	н/д
13	Эвижи Групп	2 127 600	1 711 000	24,35	н/д	н/д
14	Микротест*	1 705 373	1 827 929	-6,70	12	13
15	Банк Софт Системс*	1 597 205	1 648 084	-3,09	83,80	89
16	Cognitive Technologies*	1 535 939	н/д	н/д	9	н/д
17	Форс	1 525 890	817 689	86,61	22	14
18	АМТ-ГРУП	1 390 000	1 594 950	-12,85	25	24
19	АйТи	1 307 000	1 243 000	5,15	19,50	18
20	Прогноз*	1 305 067	890 945	46,48	25	22
21	Инлайн Групп**	1 275 972	788 716	61,78	39,60	н/д
22	Компьюлинк*	1 186 244	766 767	54,71	5,60	41
23	R-Style Softlab	1 143 000	1 045 000	9,38	100	100
24	Неофлекс*	1 084 419	1 022 900	6,01	100	100
25	Информзащита	1 017 982	752 958	35,20	25,80	17,80
26	Terrasoft	951 648	720 809	32,02	н/д	н/д
27	РДТЕХ	680 386	611 807	11,21	33,50	36
28	Сапран*	603 339	568 000	6,22	51,14	58
29	Армада*	565 200	563 500	0,30	10	н/д
30	ЭкоПрог*	560 747	548 365	2,26	15	17
31	Оберон	544 830	976 509	-44,21	н/д	н/д
32	Синимекс	531 485	389 782	36,35	н/д	н/д
33	Маукоп*	438 746	365 867	19,92	4,70	4,60
34	Програмбанк	422 471	329 654	28,16	н/д	н/д
35	Си Ти Ай*	395 186	371 180	6,40	13,40	9
36	Телеком-Защита	393 410	134 589	192,30	11,20	5
37	Арсенал+*	392 952	н/д	н/д	18,30	н/д
38	ИСЛ-КПО ВС*	392 438	452 755	-13,32	6,80	н/д
39	Тегрус	355 353	н/д	н/д	7,90	н/д
40	OFT Group*	317 964	153 458	107,20	8,20	6,60
41	Гелиос Дата*	289 714	н/д	н/д	50,18	н/д
42	Хост	280 071	298 828	-6,28	36	42
43	Аладдин Р.Д.	273 000	347 806	-21,51	39	33
44	УЦСБ*	253 184	137 507	84,12	16	15
45	Корус Консалтинг	235 000	216 000	8,80	15	н/д
46	Перфоманс Лаб*	192 255	н/д	н/д	63	н/д
47	НЦИТ «Интертех»*	169 003	н/д	н/д	7,00	н/д
48	Ками*	106 618	160 555	-33,59	12	18
49	Эшелон*	93 560	51 367	82,14	30	25
50	Синто*	92 062	69 552	32,36	7	8,60

* ПО ОЦЕНКАМ CNEWS ANALYTICS.

** ДАННЫЕ ЗА 2012 Г. СКОРРЕКТИРОВАНЫ.

ИСТОЧНИК: CNEWS ANALYTICS, 2014

С другой стороны, начинать длительные внедрения в текущих экономических условиях невыгодно. «Ситуация в банковской индустрии настолько динамична, что долгосрочные проекты через некоторое время после запуска могут оказаться нецелесообразными», — считает **Ольга Рубцова**, заместитель генерального директора по работе с финансовым сектором «Техносерв Консалтинг».

Таким образом, масштабные проекты сегодня не в моде, число тендеров на комплексную автоматизацию заметно уменьшается. Многие проекты этого года носят локальный характер. «Понятно, сейчас не может быть речи о длительных, тяжелых внедрениях полнофункциональных «монолитных» систем — время диктует необходимость «точечного» решения актуальных задач, незамедлительной бизнес-отдачи. Именно этого требует рынок, и наши клиенты уже начали строить свои ИТ-системы в парадигме компонентности», — рассказывает **Александр Глазков**, председатель совета директоров компании «Диасофт».

Прекрасным примером «быстрого» проекта служит внедрение в ВТБ24 коллекторской системы, на которое у «Ай-Текс» ушло три месяца. Это рекордно короткий срок для ИТ-проектов в банках первой тридцатки.

СИЛЬНЫЙ «ФРОНТ»

Короткий горизонт окупаемости, который сегодня так востребован банками, чаще всего обеспечивают проекты в сфере клиентского обслуживания или в сфере работы с продуктовым портфелем. Именно ИТ-проекты, нацеленные на повышение качества клиентских сервисов, сегодня находятся в фокусе внимания банков.

Если до недавнего времени банки преимущественно занимались оптимизацией бэк-офисов, то сейчас на первый план вышло совершенствование фронт-офисных систем. Значительную долю в структуре затрат занимают оптимизация бизнес-процессов, внедрение и модернизация кредитного конвейера, колл-центра, систем ДБО и CRM.

Крупные банки, например ВТБ24 и Альфа-Банк, приступили к внедрению единой шины сервисов. Директор по развитию бизнеса INLINE Technologies **Игорь Стуканов** связывает востребованность проектов интеграции информационных систем с укрупнением отечественных банков и объединением финансовых структур вследствие покупки, слияния или санации.

Совершенствование фронт-офиса зачастую затрагивает расширение функциональности систем дистанционного обслуживания клиентов, позволяющих банкам увеличивать свой комиссионный доход. Заметным трендом становится появление в ДБО небанковских сервисов. По

МНЕНИЯ УЧАСТНИКОВ РЫНКА РАЗДЕЛИЛИСЬ. ОДНИ ЖДУТ ПО ИТОГАМ 2014 ГОДА СПАДА ДО 30%. ДРУГИЕ НЕ ИСКЛЮЧАЮТ РОСТ ДО 20%.

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ИТ-БЮДЖЕТЫ БАНКОВ

Негативное влияние оказывают и политические факторы — введение экономических санкций против России, что также ведет к сокращению доходов банков, а, следовательно, падению выручки по направлению АБС. Каков же влияние санкций на финансовую отрасль?

Во-первых, они ограничивают возможность заимствования иностранного капитала. Во-вторых, ограничение на использование западного софта может напрямую коснуться некоторых банков. Например, в санкционном списке США фигурируют такие учреждения, как банк «Россия», Инвесткапиталбанк, Собинбанк, «СМП банк», Темпбанк. В мае 2014 года американский разработчик ПО Red Hat отправил своим российским партнерам письмо, в котором требовал приостановить проекты в указанных банках. По неофициальной информации, аналогичные «письма счастья» разослали Microsoft, Oracle, Symantec, HP. В случае расширения санкций могут пострадать и другие финансовые организации.

В-третьих, существует угроза отключения российских банков от системы SWIFT, через которую проходят международные банковские переводы. С подобной инициативой выступил премьер-министр Великобритании Дэвид Кэмерон. Ранее Visa и MasterCard приостановили операции по картам банка «Россия» и «СМП банка», что привело к оживлению разговоров о создании национальной платежной системы.

Неопределенность также заставляет банки откладывать дорогостоящие проекты, так как негативный сценарий развития событий будет означать для них дополнительные издержки. Однако и в этом случае ожидать катастрофического падения не стоит: процент использования прикладного отечественного ПО в банках превышает 50%, а приостановка сотрудничества с западными вендорами не означает блокировку софта, а только прекращение техподдержки и обновлений. Самая сложная ситуация в сфере системного ПО — СУБД и операционных систем, где доминируют иностранные решения. Российские разработчики уже создают аналоги, которые смогут заменить их.

«Мы инициировали проект по импортозамещению: вместе с нашими партнерами мы начали работу по созданию конкурентоспособных российских аналогов ряда зарубежных технологий, систем и приложений», — рассказывает Александр Глазков. — Проект получил название «Бета» — план «Б» для организаций, пострадавших от действия санкций. Уже сейчас мы готовы предоставить клиентам сертифицированную российскую операционную систему, разработанную совместно с компанией «Альт Линукс», нашим партнером по проекту «Бета». Система поддерживает работу специализированного банковского программного обеспечения — Flextera и любых программ, реализованных на платформе Diasoft Framework российской разработки».

ПРИ БАНКАХ ПОЯВЛЯЮТСЯ СОБСТВЕННЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ЛАБОРАТОРИИ, РАЗВИВАЮТСЯ МОБИЛЬНЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ, РАСТУТ ОБЪЕМЫ БЕСКОНТАКТНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ.

данным CNews Analytics, в 73% банков первой сотни в системе ДБО для юридических и физических лиц реализованы дополнительные, в том числе облачные, сервисы, такие как коммерческие платежи, электронный документооборот, доступ к государственным и муниципальным услугам.

Например, СКБ-банк в своей системе дистанционного обслуживания реализовал и сдачу отчетности, и финансовую аналитику, и систему электронного документооборота. «На наш взгляд, в России сформировался спрос на систему ДБО, которая позволяет тем же корпоративным клиентам выполнять все свои задачи хозяйственной деятельности, не прибегая к другим решениям», — говорит **Виталий Патешман**, директор по продажам компании BSS.

КРИЗИСНЫЙ АУТСОРСИНГ

В условиях кризиса тема аутсорсинга для сокращения издержек зазвучала с новой силой. Однако мнения разделились: одни эксперты считают, что передача части функций ИТ-поставщикам позволяет экономить, другие уверены, что делать все своими силами дешевле.

«Аутсорсинг поддержки ИТ-систем часто стоит дороже, чем сопровождение собственными силами. Однако нужно учитывать все сопутствующие факторы — снятие оборудования с баланса и перевод затрат из капитальных в операционные, более квалифицированное сопровождение ИТ с оговоренными SLA. Получается, что в кризисные периоды держать на аутсорсинге инфраструктуру и даже процессы выгоднее», — считает **Дмитрий Яковлев**, директор по работе с корпоративными заказчиками компании «Крок». С ним согласен **Андрей Фомичев**, заместитель председателя правления ЦФТ. По его данным, доля аутсорсинговых проектов растет.

ДО ЛУЧШИХ ВРЕМЕН

Еще один банковский ИТ-тренд — смена парадигмы в отношении к инновациям. «До недавнего времени финансовые организации выбирали для решения тех или иных задач лучшие решения в своем классе. В итоге они получили сложное и дорогое сопровождение масштабного парка ИТ-систем», —

говорит Ольга Рубцова. По наблюдениям участников рынка, банкиры перестали с ажиотажем начала 2000-х гоняться за самыми современными технологиями. Былой запал охладили растущие требования к эффективности.

Банки стали более пристально отслеживать отдачу от внедренных решений. «Они выжидают, и для многих игроков инновации оставлены до лучших времен. Большинство думает о том, как эффективнее работать с уже имеющейся клиентской базой, точнее и содержательнее с ней коммуницировать, делая новые предложения целенаправленно», — рассказывает **Роман Стягугин**.

НОВЫЕ ТРЕНДЫ

Новомодные тенденции, такие, как большие данные, «облака» и т.д., касаются преимущественно интеграторов, а не их клиентов из банков, считает Максим Процко. Действительно, главные ИТ-тренды этого года, объявленные вендорами, — мобильность, социальность, «облака» и большие данные — широко обсуждаются, идут первые внедрения, но этими красивыми словами пока нельзя описать ИТ-ландшафт подавляющего числа банков.

Отечественные кредитные учреждения продолжают изучать возможности социальных сетей. «Создается впечатление, что острота обсуждения спадает, сформировались определенные ниши и ожидания. Это «обогащение» скоринга и управления фродом, работа с негативом, продвижение», — говорит Илья Шулипин.

Перспективы персонализированного общения способны увлечь банки в анализ социальных сетей, как один из способов укрепить фронт-офис. Вслед за ритейлерами банки хотят учитывать не только данные о предыдущих обращениях клиента, статистику его транзакций, но и такие факторы, как семейное положение, режим дня, хобби и привычки, рассказывает **Мария Бар-Бирюкова**, руководитель департамента CRM «Корус Консалтинг».

Большие данные помогают снижать издержки на маркетинг, считают в Cleverdata. Интеграторы отмечают растущий интерес к решениям класса marketing campaign management, приложениям для анализа поведения пользователей на онлайн-площадках банка, системам управления маркетинговыми коммуникациями в режиме реального времени.

Несмотря на кризис, технологичность банков и их клиентов растет. При банках появляются собственные инновационные лаборатории, развиваются мобильные приложения, растут объемы бесконтактных платежей — рынку есть, куда двигаться. Ведущие игроки банковской информатизации как со стороны финансовых учреждений, так и со стороны интеграторов, рассматривают текущую ситуацию как проверку на прочность и готовятся к лучшим временам, когда можно будет задействовать весь свой ИТ-потенциал для покорения новых высот. ●

БАНКИ АКТИВИЗИРУЮТ ПРОЦЕССЫ ЦЕНТРАЛИЗАЦИИ

Одно из требований кризисного времени — повышение управляемости и прозрачности бизнеса. Поэтому в нынешних условиях многие банки инициируют проекты централизации своих ИТ. Речь идет не столько об основных АБС, которые большинство уже централизовало, сколько о стандартизации и оптимизации поддерживающей инфраструктуры и других сфер. Сюда входит создание резервных ЦОДов, процессов аварийного восстановления, каналов связи, систем виртуализации. В дальнейшем ожидается рост числа проектов централизации вызванных слияниями и поглощениями.

КРУПНЕЙШИЕ ПРОЕКТЫ ЦЕНТРАЛИЗАЦИИ В РОССИЙСКИХ БАНКАХ В 2013–2014 ГГ.

Банк	Краткое описание проекта	Завершение проекта
ВТБ24	Создание универсального слоя банковских сервисов	III кв. 2014 г.
ХКФ-Банк	Создание собственного централизованного процессинга	IV кв. 2013 г.
МДМ-Банк	Централизация и модернизация инфраструктуры	IV кв. 2013 г.
Уралсиб	Внедрение централизованной системы управления и мотивирования персонала	II кв. 2014 г.
Банк Москвы	Создание единой системы ЕСМ	III кв. 2014 г.

ИСТОЧНИК: CNEWS ANALYTICS, 2014

КАК БАНКАМ И СТРАХОВЩИКАМ НАЛАДИТЬ МАССОВУЮ ОЦИФРОВКУ ДОКУМЕНТОВ

Несмотря на широкое распространение электронного документооборота, рынок финансовых сервисов все еще требует массовой обработки бумажных документов. Этому сегменту необходима качественная техника, которая способна значительно повысить эффективность документооборота.

В среднем ежедневный объем документов, подвергающихся оцифровке, например в региональном филиале крупного банка, может составлять до 1 тыс. страниц. Для подобных объемов требуется производительный сканер, такой как Xerox DocuMate 3920. Сканер обладает возможностью сетевого подключения, благодаря которой он может быть установлен в любом удобном месте. Кроме того, аппарат позволяет отправить результаты сканирования на несколько адресов электронной почты.

В сегменте сканеров формата А3, на которые растет спрос со стороны банков, компания Xerox предлагает сканер Xerox DocuMate 4830, который может работать с различными форматами документов, включая пластиковые карты, небольшие бланки и листы формата А3. Благодаря ПО Visioneer Acuity в силах Xerox DocuMate 4830 решать такие задачи, как устра-



Xerox DocuMate 4830

нение перекоса изображения, определение двойного захвата листа, пропуск пустых листов и удаление нежелательного фона. А удобная утилита Visioneer One Touch дает возможность одним нажатием кнопки отсканировать и отправить документы в сетевую папку или облачные текстовые редакторы.

Для оцифровки большого количества документов Xerox предлагает скоростные документ-сканеры, например модели Xerox DocuMate 4790 и DocuMate 4799, которые сканируют со скоростью 90 и 100 страниц в минуту соответственно. Обе модели снабжены самым современным программным обеспечением. Например, технология Kofax VRS позволяет получить четкие сканы даже из низкокачественных оригиналов, а ПО OmniPage Pro извлекает текст из отсканированного изображения.

Итак, линейка сканеров Xerox решает сразу несколько вопросов, критичных в банковской сфере. Прежде всего эти аппараты сокращают время обслуживания клиентов. Кроме того, они уменьшают количество ошибок ввода при оформлении документов и снижают требования к квалификации банковского персонала.

ЭЛЕКТРОННЫЕ ОФИСЫ БАНКОВ

В 24 РАЗА

ЭФФЕКТИВНЕЕ ОБЫЧНЫХ

МАКСИМ
КАЗАН



i-Bank рассчитан на предоставление электронных сервисов в комфортной среде

По количеству подписанных контрактов на банковские услуги офисы электронных сервисов Национального банка Греции (NBG) оказались в 24 раза эффективнее лучших традиционных отделений. Инвестиции в технологии окупаются за счет существенного сокращения затрат на персонал. CNews ознакомился с фронт- и бэк-офисом системы i-Bank.

В марте 2011 года старейший и на тот момент крупнейший коммерческий банк Греции NBG открыл в афинском торговом центре первое отделение под маркой i-Bank. Специализация центра — предоставление электронных сервисов в комфортной среде. Вместо 15–30 сотрудников, обслуживающих традиционный офис, в нем работают только пять человек: два менеджера и два-три оператора. Остальную работу взяли на себя технологии и удаленные сотрудники контакт-центра.

«Сейчас раннее утро, поэтому здесь только один менеджер и два оператора, — рассказывает CNews Перикл Папаспиропулос, глава контакт-центра NBG, курирующий направление i-Bank. — Скоро приступит к работе еще один оператор, а после 12 дня появится второй менеджер. Самые загруженные рабочие часы — с 11 часов утра до 5–6 вечера».

Помимо малого числа сотрудников, модель отделений i-Bank позволяет таким офисам работать в будни до 20:00, что гораздо дольше, чем принято в странах Южной Европы. Традиционные отделения NBG закрываются уже в 2 часа дня. Получить услуги в i-Bank можно с 10 утра до 5 вечера даже в субботу, и это действительно существенное преимущество на местном рынке.

В i-Bank клиентам доступны все банковские операции, за исключением кассового обслуживания. Работа с наличными здесь ведется только через банкоматы.

«Последние 2–3 года мы наблюдаем активный рост альтернативных методов банкинга. Именно это привело нас к идее создания отделений i-Bank, — вспоминает Перикл Папаспиропулос. — Хотя с самого начала мы стремились создать концептуальное, образцовое, отделение, было понятно, что бессмысленно и экономически невыгодно выстраивать подобную среду только для улучшения имиджа. Отделения должны оказывать весь спектр услуг. Мы были не первыми. Британский банк Barclays начал запускать центры самообслуживания с 2010 года, французский BNP открыл аналогичный офис в Париже на несколько месяцев раньше нас. Но мы не отставали и вместе с ними сегодня занимаем лидирующие позиции в развитии технологической банковской среды».

В условиях сложной экономической ситуации после долгового кризиса, разразившегося в стране в 2010-м, Национальный банк Греции открыл уже четыре отделения i-Bank: два в Афинах и два в Салониках — втором по величине городе страны. При населении Греции 10,7 млн человек в 2013 году через эти отделения прошло около 800 тыс. клиентов. Только один офис i-Bank в афинском универсаме посетили за этот период 300 тыс. человек, или чуть менее 1 тыс. в сутки. Количество посетителей фиксируется автоматически.

С января по май 2014 года через систему i-Bank в четырех новых отделениях прошло 177 тыс. операций по транзакционному обслуживанию, 30 тыс. информационных запросов, 11 тыс. услуг других видов, таких как открытие счета, контракты на интернет-банкинг, рекламации и т.п. Количество посетителей за это время составило 273 тыс. человек.

«Наш опыт использования подобных отделений исключительно положительный, — говорит Перикл Папаспиропулос. — Лучший традиционный филиал NBG заключает в 24 раза меньше контрактов на банковские услуги, чем офис i-Bank».

КАК ЭТО РАБОТАЕТ: ВИД СНАРУЖИ

Помещение i-Bank в длинном ряду магазинов афинского торгового центра разделено на три части. Первая — привычная зона самообслуживания. Здесь расположены банкоматы с возможностью приема наличных.

Далее идет видеохолл: небольшие отгороженные пространства, оборудованные технологией видеосвязи. Терминал предоставляет защищенную среду для использования интернет-банкинга и для связи с оператором контакт-центра. Отсюда клиенты получают доступ только к сайту банка, вводят логин и пароль, попадают в личный кабинет. Одновременно пользователь может сделать три типа звонка: обычный звонок на традиционный номер, видеозвонок и интернет-звонок. Общаться можно как через встроенный микрофон, так и через трубку телефона. Звуконепроницаемые ограждения создают дополнительный комфорт.

Отделения i-Bank также рассчитаны на полноценное обслуживание клиентов в инвалидных колясках. В одном из офисов экран и колонки расположены ниже стандартной высоты и больше свободного места вокруг. Некоторые банкоматы тоже ниже стандартной высоты для удобства использования из сидячего положения. При помощи видеозвонков планируется дать возможность плохо слышащим людям при общении с банком использовать язык глухонемых.

Апостол Пафалис, руководитель отделения i-Bank, кликом на экране терминала запускает вызов видеосвязи: «Итак, вот агент контакт-центра, он отвечает на все вопросы по нашим услугам. Теперь вы можете его видеть, это не просто некто безликий на том конце провода. Вы можете поговорить с ним, если хотите».



ПОСЛЕДНИЕ 2–3 ГОДА МЫ
НАБЛЮДАЕМ АКТИВНЫЙ
РОСТ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ МЕТОДОВ
БАНКИНГА. ИМЕННО ЭТО ПРИВЕЛО НАС
К ИДЕЕ СОЗДАНИЯ ОТДЕЛЕНИЙ I-BANK



Перикл Папаспиропулос,
глава контакт-центра NBG

Судя по статистике банка, пока видеосвязь с оператором пользуется не очень большой популярностью. За первые 5 месяцев 2014 года через систему i-Bank прошло чуть меньше 3 тыс. видеозвонков. «Многие просто не хотят, чтобы видели их лицо, — говорит Апостол. — Мы планируем ввести опцию видеозвонков для мобильных приложений, тогда, как мы ожидаем, их количество существенно возрастет».

Как и зона самообслуживания, видеохолл работает в режиме 24x7. На границе между видеохоллом и следующим залом после окончания рабочего дня опускают жалюзи.

Защищать приходится множество мобильных устройств и настольных компьютеров, размещенных в свободном доступе. На смартфонах и планшетах клиентов обучают работе с мобильными приложениями на трех платформах: iOS, Android и Windows Phone. Для подключения к сервису интернет-банкинга тут же установлены настольные компьютеры iMac и традиционные ПК на Windows. На них в отличие от терминала видеосвязи клиенты могут пользоваться интернетом без ограничений и абсолютно бесплатно. То же относится и к локальной Wi-Fi-сети.

Самостоятельно выбрав нужный продукт, в небольшом кабинете менеджера можно заключить договор и в случае необходимости поставить личную подпись на иных бумагах. Если вы пришли с детьми, их можно занять игрой у большого интерактивного экрана.

Значительная часть в небольшом по площади отделении афинского i-Bank выделена под «театр», оборудованный

проектором и экраном. Это зона «Открытый ум» (Open Mind), в которой банк несколько раз в неделю проводит семинары для молодежи. Студентам рассказывают, как устроена банковская система, или читают лекции на научно-популярные темы, например «Физические эксперименты в CERN». Компании вроде Microsoft, Oracle или Sony представляют свои технологии и устройства. Спрос на подобные мероприятия высокий. На каждое из них всегда собираются около 20–25 слушателей, среди которых могут быть не только клиенты банка, но и лица, получившие приглашения.

Конечно, NBG использует эту зону и для собственных презентаций. На внутренних тренингах клиентов также обучают, как избегать «печальных инцидентов» (sad incident), связанных с интернет-мошенничеством. Банк не просто приучает потребителей использовать электронные сети как рабочую среду, но также прививает им основы безопасности такой деятельности.

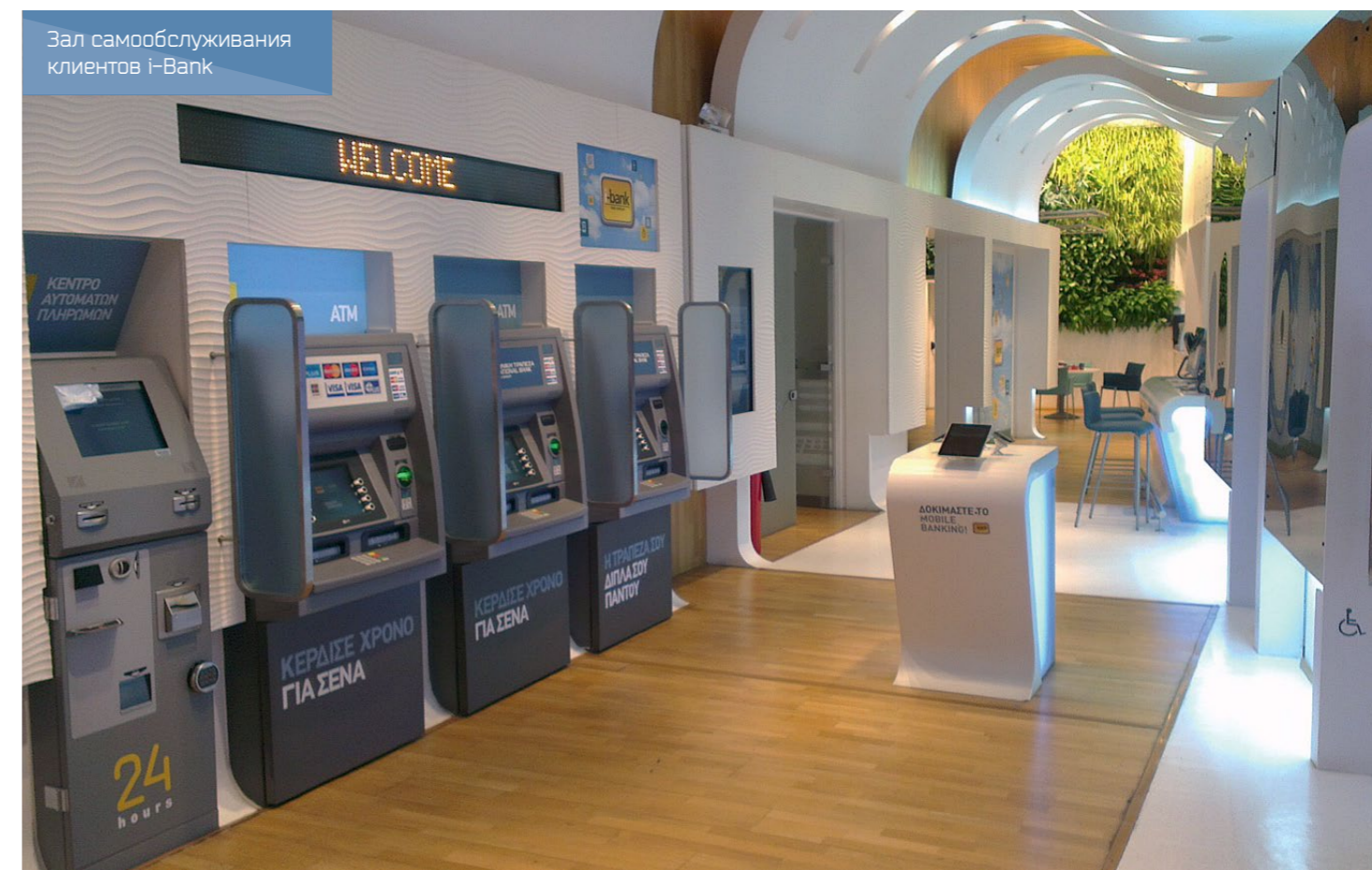
В некоторые дни тут же обучают новым технологиям банкинга людей старшего возраста. «Как бы странно это ни звучало, в Греции есть люди, которые до сих пор не пользуются даже банкоматами, хотя на дворе 2014 год! — восклицает Перикл. — Как правило, это

пожилые клиенты, которые каждый месяц приходят в кассу со сберегательной книжкой, чтобы сделать перерасчет и получить свою пенсию. Мы предоставляем им возможность подойти к банкомату и получить свою пенсию».

Руководство Национального банка Греции вдохновлено успехом и планирует открытие новых «электронных» отделений в других городах страны. Также планируется установить в каждом традиционном отделении (531 на территории Греции) терминалы для электронного банкинга (i-Bank corner), предлагающие услуги, аналогичные тем, что можно получить в сети i-Bank.

«Кроме того, мы хотим использовать опыт работы и прекрасные показатели эффективности этих четырех новых отделений для запуска нескольких электронных банковских отделений для другой категории клиентов, — рассказывает Перикл. — Между клиентами, которые хранят у нас миллионы и получают персонализированное обслуживание, и рядовыми вкладчиками есть клиенты, на счетах которых находится от 60 до 300 тыс. евро. Они получают статус «состоятельные». Мы бы хотели предложить им другой уровень обслуживания. Интерактивные отделения для обычных клиентов уже открыты, их основная цель — предложить все виды электронных услуг. Отделения для «состоятельных» клиентов будут похожими, но с еще более высоким уровнем сервиса».

В I-BANK КЛИЕНТАМ ДОСТУПНЫ ВСЕ БАНКОВСКИЕ ОПЕРАЦИИ, ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ
КАССОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ. РАБОТА С НАЛИЧНЫМИ ЗДЕСЬ ВЕДЕТСЯ
ТОЛЬКО ЧЕРЕЗ БАНКОМАТЫ



Выпивая кофе в клиентском зале отделения i-Bank с современным дизайном и стеной из живых цветов от пола до потолка, конечно, понимаешь, что основные усилия ИТ-команды NBG в этом проекте были сосредоточены на более сложных технологиях, чем те, что видны посетителям. Эти решения находятся за кадром, а именно в контакт-центре (КЦ).

КАК ЭТО РАБОТАЕТ: ИЗНУТРИ

Интеграция отделений i-Bank с контакт-центром проходила в двух направлениях: на уровне персонала и технологий. В новых отделениях NBG использует обычных сотрудников КЦ, так как готовить и содержать специальный штат для этих отделений было бы очень дорого, особенно принимая во внимание тот факт, что им приходится работать сверхурочно, а не с 9 до 18, как другим сотрудникам банка. Сотрудники, которые работают в i-Bank, в течение недели также отрабатывают несколько смен в контакт-центре. Для работы в «электронных офисах» отбираются лучшие специалисты, чтобы очное общение между клиентами и сотрудниками происходило на самом высоком уровне.

В деле интеграции технологий главным был вопрос выбора платформы. Для маршрутизации и записи разговоров, включая видео, для обработки сообщений электронной почты и из соцсетей Национальный банк Греции использует платформу Genesys. Система контакт-центра интегрирована с CRM-решением, созданным также на базе решений Genesys на технологии Microsoft.net специалистами гре-



Терминал для получения банковских сервисов и видеосвязи с оператором контакт-центра

ЛУЧШИЙ ТРАДИЦИОННЫЙ ФИЛИАЛ NBG ЗАКЛЮЧАЕТ В 24 РАЗА МЕНЬШЕ КОНТРАКТОВ НА БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ, ЧЕМ ОФИС I-BANK

ческой Intracom (на 48% принадлежит российскому «Ситрониксу»). Новая технологическая среда способна совершать большее количество операций, позволяя лучше контролировать все происходящие процессы: например, было открыто столько-то счетов, такого-то вида, подписано столько-то контрактов, продано столько-то кредитных карточек, урегулировано столько-то вопросов со счетами клиентов. Но эта часть проекта — лишь верхушка айсберга. Для доступа к новым технологическим возможностям разработчикам пришлось потратить много сил на модернизацию контакт-центра.

«Вначале нам пришлось довольно сложно, так как данный вид интеграции подразумевает определенные трудности, прежде всего в области архитектурных и ИТ-решений, — рассказывает CNews Перикл Папаспиропулос. — Нам пришлось интегрировать TDM-платформу контакт-

центра в IP-среде, что при масштабах нашего бизнеса было не просто. Штат группы NBG насчитывает более 35 тыс. сотрудников. Нам пришлось пойти на значительные затраты и преодолеть большое количество препятствий, например, таких как распознавание голоса в IP-среде (Speech Recognition over IP). Потребовался год, чтобы полностью завершить все работы по модернизации контакт-центра, включая интеграцию решений Genesys, IVR и УАТС (PBX) от Avaya, распознавание речи от Nuance, технологии записи звонков от Nice и УАТС для страховой компании от Alcatel. Осуществление исходящих вызовов также необходимо было настроить под функционал Genesys Dialer Platform, чтобы появилась возможность переключения звонков. Понадобилось еще 1,5 года, чтобы урегулировать все эти вопросы с телефонным провайдером. Некоторые платформы, такие как Asprect, по сути, ограничены по количествустроек, а решение Genesys относится к открытым платформам и позволяет осуществлять различные умные функции».

Представьте себе: операторы осуществляют исходящий звонок, и их каждый раз соединяют с факсимильным аппаратом

или со службой голосовой почты на мобильном телефоне. Это ведет к крайне нерациональному использованию времени и человеческих ресурсов. Благодаря платформе Genesys такие соединения выявляются и пресекаются с первой секунды. Но для реализации всех этих возможностей необходимо было провести настройку соответствующих параметров и кодов.

«Кроме того что Genesys — это открытая платформа, ее отличие от других заключается в том, что она дает возможность вносить изменения при помощи программирования и не зависит от физических носителей, — говорит Апостол Пафилис. — Для ее эксплуатации нужны определенные навыки и обученный персонал, но если они есть — вы практически не ограничены в своих возможностях, и это сразу отразится на затратах на содержание КЦ. Вначале придется вложить определенные средства в настройку системы и обучение сотрудников, но затем расходы существенно снижаются. Кроме того, отличие платформы Genesys от других систем компьютерной телефонии и других систем, применяемых в контакт-центрах, в том, что у Genesys есть бизнес-логика, она «знает», что делать. Другие системы, такие как, например, Asprect, бездействуют до получения указаний по настройке. Genesys делает все наоборот. Да, платформа Genesys предоставляет широчайшие возможности для настройки и параметризации, но в то же время она сама «подсказывает», что и как надо делать. В ее основе лежит четкое понимание общей стратегии и процессов обработки звонков, работы с мультимедиа, мониторинга социальных сетей и так далее».

«Технически мы создали очень сложную инфраструктуру, пожалуй, одну из самых сложных среди контакт-центров Греции, может быть, даже самую сложную, — говорит Перикл Папаспиропулос. — Мы посчитали правильным приобрести продукты разных производителей. Это повлекло дополнительные затраты на интеграцию и настройку, но в результате в каждом сегменте, в каждой области у нас установлено лучшее решение. Мы наладили операционную поддержку и теперь используем все наши возможности по максимуму».

В результате банку удалось добиться значительного снижения затрат на содержание контакт-центра, в котором 250 человек обслуживают сам банк, 50 человек — крупнейшего в Греции страховщика National Insurance и 10-12 — брокерскую фирму. В других организациях, по оценкам NBG, на сопоставимый объем работ требуется штат на 30% больше.

За 2013 год контакт-центр Национального банка Греции обработал 4,2 млн входящих звонков, 74 тыс. брокерских транзакций, 300 тыс. СМС-сообщений, 140 тыс. транзакций для бэк-офиса. Новые технологии работают идеально, говорят в NBG. За 7 лет эксплуатации у КЦ нулевое время простоя. Случались неполадки из-за перебоев с питанием и других факторов, но система продолжала работать. Ее надежность даже не 99,9%, а полноценные 100%, так как на всех процессах установлены дублирующие их решения. Основа системы, ее стержень — продукты Genesys.

«Мне кажется, не будь у нас платформы Genesys, нам не удалось бы придерживаться выбранной стратегии и осуществлять бизнес таким образом, как сейчас, — продолжает Перикл. — И конечно, в современных экономических условиях снижение текущих расходов крайне важно. Сейчас в NBG проводится активная политика по сокращению расходов, как из-за непростой общей эко-

номической ситуации, так и вследствие особого положения нашего банка. Руководство требует минимизации затрат при повышении уровня обслуживания. И если бы мы не знали о решениях Genesys, то, возможно, в 2011-м, когда банк испытывал серьезные финансовые трудности, наше направление могло быть ликвидировано, контакт-центр был бы отдан на аутсорсинг, что, по моему мнению, стало бы катастрофой для нашего бизнеса. Ведь в контакт-центре сосредоточен большой объем информации, в том числе конфиденциальной. Кроме того, аутсорсинг — это весьма сомнительный способ сокращения расходов».

К сожалению, в банке не согласились озвучить CNews размер затрат на модернизацию контакт-центра. В NBG сообщили, что первичные инвестиции в проект были велики, но уже в первый год использования системы им удалось добиться значительного снижения расходов.

Расходы на разворачивание сети офисов i-Bank также не разглашаются. «Да, это потребовало определенных вложений, но мы получили бесценный опыт, — говорит Перикл. — i-Bank — это очень хорошая концепция по многим соображениям, и мы, безусловно, верим, что она экономически выгодна. Мы считаем, что затраты в скором времени окупятся».

ПЛАТФОРМА GENESYS
ПРЕДОСТАВЛЯЕТ
ШИРОЧАЙШИЕ
ВОЗМОЖНОСТИ
ДЛЯ НАСТРОЙКИ
И ПАРАМЕТРИЗАЦИИ,
НО В ТО ЖЕ ВРЕМЯ ОНА
САМА «ПОДСКАЗЫВАЕТ»,
ЧТО И КАК НАДО ДЕЛАТЬ



РОССИЙСКИЙ РЫНОК ИБ ЗАМЕР В ОЖИДАНИИ РОСТА

Российский рынок ИБ сохраняет свою специфику, а вендоры и заказчики здесь крайне чувствительны к любым изменениям законодательства. При этом наш общий вектор движения вполне соответствует мировому, хотя и с небольшим запаздыванием. Несмотря на некоторый спад объема рынка в 2014 году, количество технологических трендов растет.

Все новые и новые идеи реализуют на практике представители киберрандеграунда и некоторых спецслужб. А проблему инсайдеров не может не заметить даже рядовой гражданин, регулярно получающий из СМИ новости об утечках персональных данных, приватной информации платежных систем или операторов связи. Растут и величины потерь от этих инцидентов ИБ. **Сергей Яковлев**, старший аналитик IDC, дает свою оценку: «Уровень ущерба от кибератак постоянно растет. Величина ущерба от одного инцидента в среднем по рынку уже превысила 720 тыс долл. Страдают все: крупный, средний, малый бизнес. Сегодня угрозам подвержены все уровни организации: персонал, контрагенты, данные, приложения, инфраструктура. Цель киберпреступников — информация, которая имеет вполне конкретную денежную стоимость».

Сложившаяся ситуация не может не влиять на разработчиков средств информационной безопасности, представителей сервисных компаний, а также регуляторов. Поэтому, несмотря на некоторый спад объема рынка в 2014 г. (по предварительным итогам IDC), количество технологических трендов растет. Добавляет интриги и изменившаяся политическая обстановка.

НУЖНО ЛИ ОСТАВАТЬСЯ В ГРАНИЦАХ ПЕРИМЕТРА

Технический прогресс движется быстро, не считаясь с тем, что новые технологии приносят массу новых проблем с информационной безопасностью. Речь прежде всего идет об облачных технологиях и «мобилизации» бизнеса, а также тесно связанной с ними концепции BYOD (Bring Your Own Device — использование сотрудниками собственных устройств не только для удаленной работы, но и в офисе). «Современные реалии таковы, что защитив инфраструктуру компании или государственного учреждения только традиционными средствами защиты, такими как антивирус или межсетевой экран, гарантировать адекватную

CNEWS SECURITY: КРУПНЕЙШИЕ КОМПАНИИ РОССИИ В СФЕРЕ ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИИ 2014

№ 2013	НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	ГОРОД	СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ	ВЫРУЧКА ПО НАПРАВЛЕНИЮ ИБ (ВКЛ. НДС), ТЫС. РУБ.		РОСТ ВЫРУЧКИ 2013/2012, %	ШТАТ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО ИБ В 2013 Г.
				2013 г.	2012 г.		
1	Лаборатория Касперского ⁽¹⁾⁽²⁾	Москва	разработка ПО, сервисы ИБ	21 283 970	19 511 960	9	3020
2	Softline	Москва	сервисы ИБ, интеграция	6 633 576	5 063 799	31	142
3	Acronis ⁽¹⁾	Москва	разработка ПО, ИТ-услуги	6 240 000	4 800 000	30	346
4	Информзащита ⁽²⁾	Москва	интеграция, сервисы ИБ	3 945 668	4 228 910	-6,70	508
5	Техносерв	Москва	интеграция	2 811 310	2 729 318	3	30
6	Астерос	Москва	интеграция	2 174 193	2 651 455	-18	121
7	Инфосистемы Джет	Москва	разработка ПО, интеграция, сервисы ИБ	2 080 000	1 538 000	35	187
8	ИнфоТекс	Москва	разработка ПО, сервисы ИБ	1 833 190	1 607 191	14	432
9	ИСИ-КПО ВС	Казань	интеграция	1 786 308	1 632 598	9,40	209
10	Код Безопасности ⁽⁴⁾	Москва	разработка ПО, ПАК	1 614 418	1 520 920	6,10	229
11	Крок	Москва	интеграция	1 419 767	1 384 250	2,60	41
12	УЦСБ	Екатеринбург	интеграция	1 211 803	792 109	53	
13	Микротест	Москва	интеграция, сервисы ИБ	1 193 762	1 265 490	-6	н/д
14	Аквариус	Москва	производство компьютерной техники	1 165 918	1 853 808	-37,10	22
15	LETA IT-Сontrapu	Москва	сервисы ИБ, интеграция	1 123 000	908 000	24	68
16	Энвижн Груп	Москва	интеграция	1 102 000	1 400 000	-21	47
17	Элвис-Плюс ⁽⁵⁾	Москва, Зеленоград	разработка ПО, ПАК; сервисы ИБ; интеграция	983 266	1 150 210	-14,50	120
18	Аладдин Р.Д.	Москва	разработка и дистрибуция ПО и ПАК; сервисы ИБ	700 000	1 053 957	-34	107
19	МФИ Софт	Нижний Новгород	разработка ПО, ПАК	544 933	192 360	183	42
20	АльтЭль	Санкт-Петербург	разработка ПО, ПАК; сервисы ИБ	531 211	488 917	8,70	69
21	АМТ Груп	Москва	Интеграция, сервисы ИБ, разработка ПО, ПАК	502 495	534 566	-6	21
22	InfoWatch	Москва	разработка ПО, интеграция	498 000	365 000	36	220
23	АСТ	Москва	интеграция, разработка ПО, сервисы ИБ	485 000	412 000	18	н/д
24	Ланит	Москва	дистрибуция ПО, ПАК; сервисы ИБ; интеграция	484 400	216 900	123	н/д
25	SearchInform	Москва	разработка ПО	460 800	320 000	44	295
26	Zecurion	Москва	разработка ПО	445 397	327 498	36	82
27	Актив	Москва	разработка ПО и ПАК	394 000	391 935	0,50	100
28	Эшелон	Москва	сервисы ИБ; разработка ПО, ПАК; интеграция	311 866	205 470	52	99
29	R-Style	Москва	интеграция	310 000	240 000	29	26
30	Афлекс Дистрибьюшн	Москва	дистрибуция ПО	267 000	262 000	2	30

* ПО ОЦЕНКАМ CNEWS ANALYTICS.

(1) С УЧЕТОМ ВЫРУЧКИ ЗА РУБЕЖОМ.

(2) ДОЛЛАРОВАЯ ВЫРУЧКА ПЕРЕСЧИТАНА ПО СРЕДНЕВЗВЕШЕННОМУ КУРСУ ЦБ РФ, КОТОРЫЙ СОСТАВИЛ 31,07 РУБ. В 2012 Г. И 131,91 В 2013 Г.

(3) ПОКАЗАТЕЛИ ВКЛЮЧАЮТ ВЫРУЧКУ ДОЧЕРНЕЙ КОМПАНИИ «КОД БЕЗОПАСНОСТИ» ЗА 2013 Г. В РАЗМЕРЕ 979 079 ТЫС. РУБ. С ДИНАМИКОЙ 6,1%

(4) ПОКАЗАТЕЛЬ УКАЗАН С УЧЕТОМ ЦЕН ВЕНДОРА ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ.

(5) ДАННЫЕ ЗА ФИНАНСОВЫЙ ГОД: АПРЕЛЬ 2013 Г. - МАРТ 2014 Г.

ИСТОЧНИК: CNEWS ANALYTICS, 2014

ПО ИТОГАМ 2014 ГОДА РОССИЙСКИЙ РЫНОК ИБ ОЖИДАЕТ НЕБОЛЬШОЙ СПАД — НА 2,2% ДО 1,123 МЛРД ДОЛЛ. — НА ФОНЕ НЕГАТИВНЫХ ЯВЛЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ, САНКЦИЙ И РОСТА КУРСА ДОЛЛАРА. ОДНАКО В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ ОТРАСЛЬ, ВЕРОЯТНО, ВНОВЬ БУДЕТ РАСТИ.

степень защищенности ИТ-системы невозможно. Явными трендами рынка ИБ становится концентрация на защите данных, контроле доступа и разграничении прав различных категорий пользователей, в том числе мобильных», — считает Сергей Яковлев.

Действительно, мобильные пользователи, находящиеся вне корпоративного периметра безопасности (а иногда и внутри него), стали причиной хронической головной боли служб информационной безопасности и титанических усилий вендоров по созданию решений класса BYOD. Александр Стулов, директор по продажам компании Riverbed Technology, добавляет, что развитие тематики BYOD привело к росту проблем из-за уязвимостей нулевого дня, которые стали еще большим вызовом для специалистов в области ИБ. «Недоработки, уязвимости в ПО при подобных атаках достаточно сложно обнаружить традиционным набором средств, включая межсетевые экраны, системы обнаружения и предотвращения вторжений, антивирусное ПО. Без средств объективного контроля, отслеживающих подозрительные, аномальные виды, объемы, обмены данных, не обойтись», — отмечает эксперт.

Что касается понятия «периметр корпоративной безопасности» — как сегодня к нему относиться и не пора ли заменить термин? «Понятие «защита периметра» остается актуальным, — считает Дмитрий Титков, менеджер по работе с финансовым сектором, Check Point Software Technologies. — Другое дело, что сейчас границы периметра организации значительно расширились. И возможно, стоит говорить не об одном, а нескольких периметрах. Мировой рынок средств защиты следует, как и всегда, за

актуальными трендами угроз, и при этом все чаще служба безопасности начинает выполнять и требования бизнеса. Ландшафт угроз стал сегодня намного более изощренным, корпоративные ИТ-среды также значительно усложнились.

Сегодня нужен комплексный подход к ИБ как к системе, которая была бы интеллектуальной и гибкой, при этом сохраняя непрерывными бизнес-процессы, считают в Check Point. «Что касается отраслевых лидеров потребления ИБ в РФ, как и раньше, по нашим наблюдениям, самыми крупными заказчиками продуктов ИБ являются финансовые организации — на них направлены основные атаки киберпреступников, главная цель которых — это извлечение экономической выгоды. Не стоит забывать про компании телекоммуникационной отрасли, которые в погоне за новыми скоростями передачи данных (3G, LTE и т.д.) требуют от поставщиков ИБ все более и более производительных решений», — добавляет Дмитрий Титков.

Кроме того, ведущие предприятия нефтегазового сектора в России также традиционно являются активными потребителями решений по информационной безопасности. В последнее время всерьез озаботились вопросами ИБ государственные и общественные организации, которые все чаще подвергаются атакам по политическим мотивам.

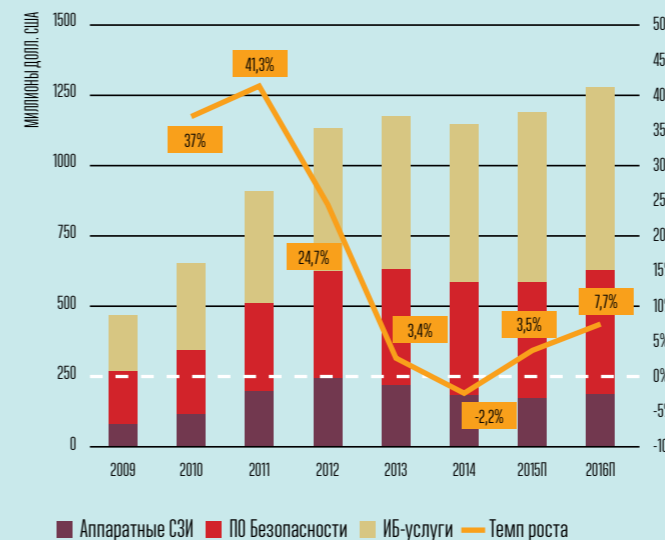
РЫНОК РАССТАВИЛ ВСЕ ПО МЕСТАМ

Отечественный рынок ИБ быстро реагирует на все современные тенденции. Прогнозы говорят, что по итогам 2014 года его ожидает небольшой спад — на 2,2% до 1,123 млрд долл. — на фоне негативных явлений в экономике, санкций и роста курса доллара. Однако в ближайшем будущем отрасль, вероятно, вновь будет расти. Причиной тому станет целый ряд факторов и воздействие целого спектра трендов.

«Российский сегмент рынка информационной безопасности развивается более интенсивно, чем «родственный» ему ИТ-рынок. Это касается ряда направлений, например в области защиты от утечек данных объем продаж ИБ-продуктов и услуг в России составляет до 10% от мирового. Рост рынка год к году измеряется двузначными цифрами: ▶

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ СИСТЕМЫ ИБ МОГУТ БЫТЬ РЕАЛИЗОВАНЫ ПО ПРИНЦИПУ ИММУННОЙ СИСТЕМЫ ЖИВЫХ ОРГАНИЗМОВ

ДИНАМИКА РОССИЙСКОГО РЫНКА ИБ



5 НАИБОЛЕЕ ГРОМКИХ УТЕЧЕК ИНФОРМАЦИИ В РОССИИ В 2013–2014 ГГ.

Mail.ru

В начале января 2013 года выяснилось, что все файлы, которыми обмениваются пользователи сервиса ICQ, принадлежащего Mail.ru Group, фактически находятся в открытом доступе. Виной тому — новая схема передачи файлов, введенная разработчиками после приобретения сервиса у AOL. Если раньше файлы передавались напрямую от пользователя к пользователю, то теперь файл сохранялся на сервере Mail.ru, а получателю отправлялась лишь ссылка для скачивания. При этом скачать файл по прямой ссылке мог кто угодно, никаких дополнительных проверок получателя не проводилось. Сами ссылки имели определенный вид и отличались 6-значным кодом. Соответственно задача получения файлов свелась к перебору этих кодов в известном диапазоне. Одновременно с новостью в интернете появился и простейший скрипт для автоматизированной генерации ссылок и скачивания файлов. Пользователи наперебой начали выкладывать коллекции заинтересовавших их файлов. Особенной популярностью пользовались фотографии интимного характера. Однако встречались и тексты договоров, сканы паспортов и других документов.

Сбербанк

Весной прошлого года жители Зеленограда увидели банковские документы, раздуваемые ветром по дворам. Документы пропали из ближайшего отделения Сбербанка — уборщица высыпала толстые стопки ненужных бумаг в обычный мусорный бак, а поднявшийся ветер разнес их по округе. Среди утилизированных бумаг оказались заявления клиентов на выпуск пластиковых карт, заполненные анкеты, подписанные договоры банковского обслуживания, выписки и прочие документы, которые можно классифицировать как банковскую тайну и персональные данные. По сведениям пресс-службы, Сбербанк отстранил от занимаемой должности заведующую отделением и ее заместителя и инициировал служебное расследование, о результатах которого позднее не сообщалось.

МТС

Утечка переписки, в которой речь шла о возможном прикрытии и санкциях к нечистоплотным провайдерам, использующим вредоносное ПО для неправомерного списывания денег со счетов абонентов, подменяющих посадочные страницы, скрывающих стоимость услуг и т.д. Какие решения принимались в каждом из случаев, можно узнать из переписки, доступной в интернете. Наиболее интересные места блогеры широко растиражировали. Помимо переписки, касающейся сомнительного для пользователей контента, в почтовом архиве было обнаружено немало другой чувствительной к утечке информации, включая коммерчески важные документы оператора.

Страховая компания «Цюрих»

Впечатляющая утечка информации в первой половине 2013 года угрожала страховой компании многомиллионными убытками. В руки неизвестных злоумышленников попала база данных более чем 1 млн клиентов. При этом база была актуальной и включала сведения обо всех клиентах, заключавших договоры с января 2012 по февраль 2013 года. Самостоятельно найти источник утечки и устранить ее последствия в компании не смогли и обратились за помощью в правоохранительные органы. По одной из версий, базу скопировал уволившийся сотрудник. Установлено, что новые владельцы базы искали на нее покупателя. О случаях продажи базы точных сведений нет, и убытки страховщиков можно посчитать, лишь зная процент аномального оттока клиентов.

ФосАгро

Бывший начальник отдела продаж одного из крупнейших в мире производителей минеральных удобрений нанес убытки своему работодателю на сумму более 2 млн долл. Доказательства вины и убытков были получены в рамках расследования уголовного дела московской прокуратурой. Дело стало одним из первых в уголовно-судебной практике по защите коммерческой тайны организаций. Пользуясь служебным положением, сотрудник передавал конфиденциальную информацию заинтересованным иностранным компаниям, в том числе прямым конкурентам холдинга. Среди передаваемой информации были данные об объемах производства некоторых материалов, условия продажи продуктов, цены, сведения о взаимоотношениях с клиентами и т.д. Информация утекала в течение 2 лет, что указывает на слабость или даже отсутствие мер защиты информации в этой организации.

ИСТОЧНИК: ZECURION, 2014

30–40%. Для ИТ-рынка такие цифры давно недостижимы», — делится своим видением Сергей Хайрук, аналитик компании InfoWatch.

Интересно также, что российский рынок ИБ сохраняет свою специфику, хотя и следует в фарватере развития мировой информационной безопасности. Отсюда большая чувствительность рынка к любым изменениям законодательства, регулирующего сферу ИБ. «При этом общий вектор движения российского рынка вполне соответствует мировому, хоть и с небольшим запаздыванием. Причина тому — идентичный состав угроз, с которыми сталкиваются компании в России и за рубежом», — считает специалист.

«В России действительно ситуация во многом схожа с общемировой. Тем более что геополитические события, происходящие в этом году, только способствуют развитию киберпреступности на нашей территории. Можно вспомнить немало инцидентов информационной безопасности, которые происходили в уходящем году. Например, большую огласку получили весенние DDoS-атаки на крупнейшие банки РФ», — комментирует Дмитрий Титков.

Также российский рынок ИБ, как и прежде, весьма зависим от требований регуляторов. При этом бизнес ставит очень серьезные и сложные задачи перед руководителями данного направления. По словам эксперта, сейчас не достаточно просто соответствовать требованиям ФСТЭК, ФСБ и Банка России, нужно не забывать о реальной безопасности, не увеличивая при этом численность штата сотрудников.

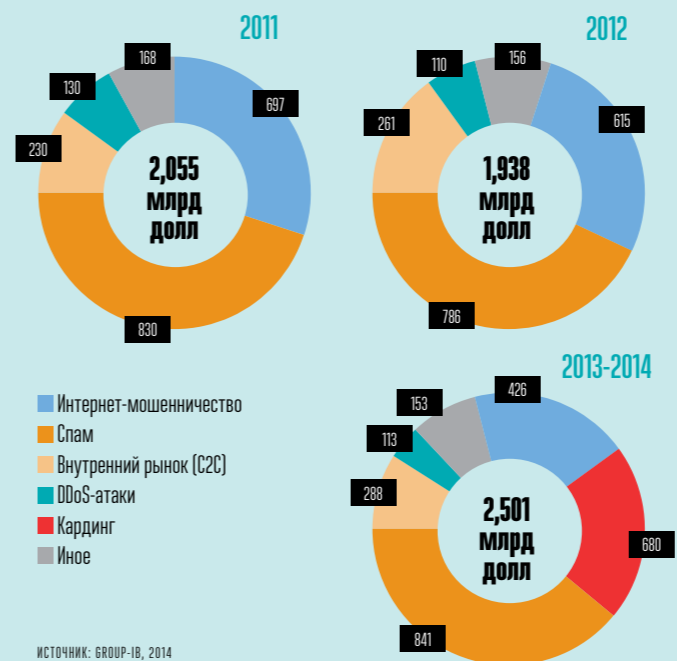
ВЗГЛЯД В НЕДАЛЕКОЕ БУДУЩЕЕ

Если провести аналогию системы ИБ с иммунной системой человека, это позволит, не изобретая очередной велосипед, резко рвануть вперед. Живые организмы, прекрасно зная, что нет таблетки от любой болезни, опасаются не самого факта проникновения угрозы внутрь, а того, что в нужный момент система будет не готова к бою. Чтобы этого не произошло, люди тренируют и поддерживают в форме свой организм.

Для практической реализации такой «иммунной системы» можно, например, объединить все технологии защиты в единую экосистему, ядром которой является специализиро-

РОСТ НЕКОТОРЫХ СЕГМЕНТОВ РЫНКА ИБ ГОД К ГОДУ ИЗМЕРЯЕТСЯ ДВУЗНАЧНЫМИ ЦИФРАМИ: ДО 30–40%. ДЛЯ ИТ-РЫНКА ТАКИЕ ЦИФРЫ ДАВНО НЕДОСТИЖИМЫ

ДИНАМИКА ПОТЕРЬ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА ОТ КИБЕРКРИМИНАЛА 2011–2013 ГГ., \$ МЛРД



РЫНОК ДОЛЖЕН ПРИНАДЛЕЖАТЬ СОЗДАТЕЛЯМ УНИКАЛЬНЫХ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ

Александр Чижов, управляющий партнер компании «Астерос Информационная безопасность»



— Каков фокус «Астерос ИБ» сегодня?

— Сегодня мы больше думаем о продуктах, позволяющих информационной безопасности внутри организации восприниматься в качестве бизнес-подразделения, которое хорошо представляет себе общую рыночную стратегию, специфику бизнеса и работы соседних отделов. Прежде всего того же ИТ. Я уверен, что специалисты ИБ- и ИТ-подразделений в обязательном порядке должны работать на общую цель, создавать эффективные и безопасные продукты для внутренних и для внешних нужд. А по факту в подавляющем большинстве российских компаний ИТ-департамент и ИБ-служба не пересекаются друг с другом, если на то нет воли топ-менеджмента. Нужно защитить переписку — специалисты по безопасности обеспечивают ее защиту. А как это в принципе коррелирует с задачами бизнеса, с оптимизацией издержек, с ростом выручки?

Этот закостенелый подход — «защитил и забыл» — изжил себя. Рынок ИБ нужно встряхнуть, заставить его мыслить категориями бизнеса и перестать вариться в своем узкоспециализированном прикладном котле.

— В чем заключается ваш подход к информационной безопасности, если мы говорим о клиентах уровня Enterprise?

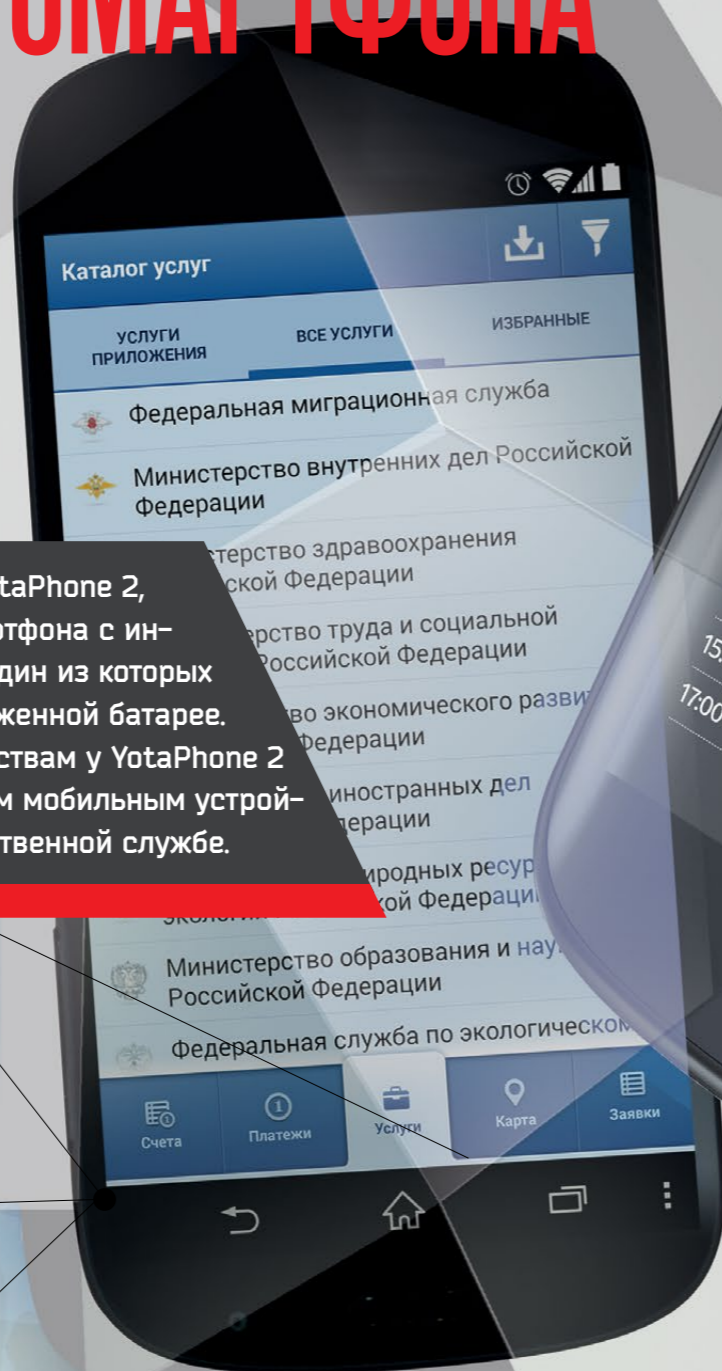
— В нашем понимании, ИБ уровня корпорации должна быть построена на основе архитектуры, состоящей из взаимоувязанных и логически распределенных элементов, в которые «защиты» бизнес-цели компании. Например, такие как повышение рентабельности бизнеса, снижение OPEX и CAPEX, рост прибыли. Эти цели детализируются на каждом уровне нашей архитектуры, и каждая из них предусматривает свои группы процессов. Именно в процесс должна быть встроена ИБ.

Возьмем телеком-оператора: все сегодняшние мобильные сервисы customer face должны быть защищенными: смартфон — это целая подарочная коробка персональных данных. Таким образом, цель бизнеса, а именно вывод на рынок новых услуг и рост прибыли при одновременном снижении риска в виде санкций регулятора, не может быть достигнута, если задача ИБ (в данном случае, соответствие ФЗ-152) не будет корректно решена. И это лишь один довольно грубый пример из телекоммуникационной практики, которая всегда была одной из приоритетных для нас.

АНАТОМИЯ РОССИЙСКОГО СМАРТФОНА

СМОЖЕТ ЛИ YOTAPHONE 2 СТАТЬ ГЛАВНЫМ ГАДЖЕТОМ РОССИЙСКИХ ЧИНОВНИКОВ И ЭЛИТЫ ГОСКОРПОРАЦИЙ?

В декабре Yota Devices представила в Москве YotaPhone 2, вторую версию по-настоящему российского смартфона с инновационной составляющей: двумя дисплеями, один из которых продолжает работать даже при полностью разряженной батарее. Благодаря встроенным криптографическим средствам у YotaPhone 2 есть уникальный шанс стать самым защищенным мобильным устройством в России и получить прописку на государственной службе.



СЕРГЕЙ ПОПСУЛИН



Мировая премьера YotaPhone 2 состоялась на Международном мобильном конгрессе в Барселоне в начале 2014 года и получила более чем благосклонные отзывы, а готовое устройство было представлено публике уже в декабре — в Москве.

Рассказ о YotaPhone 2 следует начать как раз с дополнительного экрана. Он расположен на обратной стороне смартфона и занимает почти всю поверхность задней панели — его диагональ составляет 4,7 дюйма.

Экран выполнен по технологии «электронных чернил» (e-ink), и, когда держишь YotaPhone 2 в руках, создается впечатление, что это не экран, а наклейка. На экран можно вывести фотографию, и ее будет видно целиком без ярлыков приложений, а можно вывести часы и полезную информацию, например прогноз погоды.

У YotaPhone 2 есть возможность переключить изображение с главного экрана на дополнительный экран на задней панели. Это позволяет продлевать время работы устройства в критической ситуации, ведь технология e-ink потребляет значительно меньше энергии. А если батарея все же садится, на второй экран можно сохранить важную информацию, например карту или информацию об авиарейсе. И даже когда аккумулятор разрядится полностью, изображение не пропадет.

Найти производителя, который бы согласился воплотить в жизнь идею небольшой российской компании, оказалось непросто. «Некоторые с нами вообще не хотели разговаривать: какая-то маленькая компания с непонятным устройством; некоторые просили какие-то сумасшедшие объемы сразу, чтобы вообще заняться нами. Убедить кого-то работать с нами оказалось совсем не тривиальной и довольно сложной задачей», — рассказывает генеральный директор Yota Devices **Владислав Мартынов**. Партнер для производства инновационного российского смартфона на-

НАГРАДЫ YOTAPHONE 2

- титул «Лучший на MWC» сразу от пяти популярных американских изданий: PhoneArena, Pocket-lint, PocketNow, Tom's Guide и Tom's Hardware;
- одна из «5 лучших идей на MWC» по версии журнала Fast Company;
- одна из «5 лучших новинок на MWC» по версии PC Advisor;
- один из «8 самых крупных анонсов на MWC» по мнению Phandroid.

шелся случайно. Встретившись с представителями Hi-P с намерением обсудить сотрудничество о поставке деталей для корпуса YotaPhone, Мартынов узнал, что эта компания производит не только детали, но и целиком собирает смартфоны для BlackBerry и Motorola. На встрече ему предложили обсудить возможность сотрудничества, и он согласился. Разговор состоялся в штаб-квартире Hi-P в Сингапуре с генеральным директором Hi-P **Яо Сяо Тунгом** (Yao Hsiao Tung).

Как потом признавался Яо Сяо Тун, Yota Devices напомнили ему молодую и в хорошем смысле агрессивную команду BlackBerry, которая пришла к нему много лет назад. Тогда она не была известна и также безуспешно пыталась найти партнера. Как и в случае с BlackBerry, **Яо Сяо Тун** решил рискнуть и с YotaPhone. Теперь Мартынов вспоминает эту встречу как подарок судьбы. Однако вскоре после того как партнеры пожали руки, перед российской компанией возникли новые сложности.

ЗАДАЧИ, КОТОРЫЕ НЕ РЕШАЛ НИКТО И НИКОГДА

Попытки создать смартфон с двумя экранами предпринимались и раньше, но прототипы не работали: с них невозможно было даже позвонить. Поэтому команде специалистов Yota Devices пришлось решать задачи, которые никому до них решить не удавалось. Они коснулись трех направлений: создания корпуса устройства, его аппаратного и программного обеспечения.

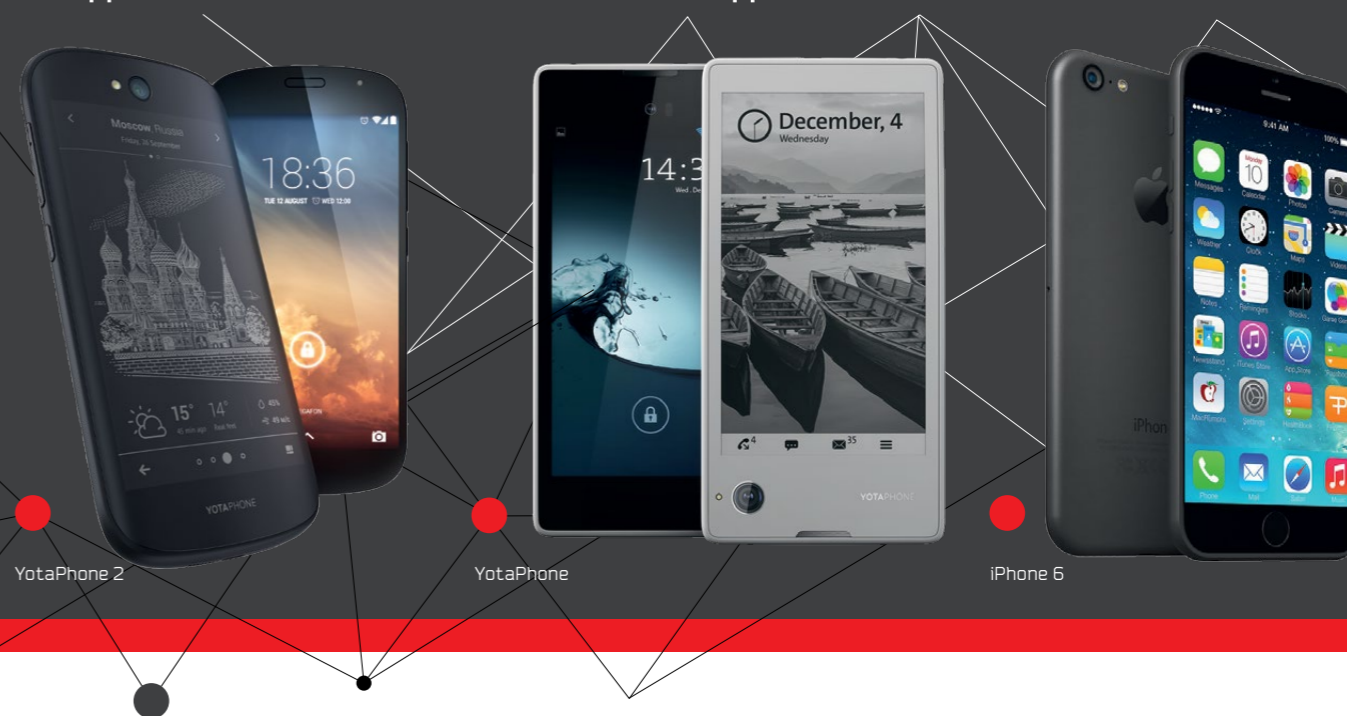
«Интересен тот факт, что нам удалось добиться работы беспроводной зарядки и модуля NFC, расположенных под вторым экраном, не зная о свойствах экрана ничего, — рассказывают в Yota Devices. — Дело в том, что состав материала, из которого компания E-ink производит экран, засекречен, и информация о свойствах материала не разглашается. Поэтому нам пришлось самостоятельно выяснять, каким образом заставить сигналы модуля NFC и беспроводной зарядки свободно проходить через экран». Просто вынести антенну NFC за пределы дисплея, как в случае с другими антеннами, было нельзя: для этого пришлось бы увеличить аппарат в длину, а это было недопустимо.

Самой трудной задачей стала интеграция второго дисплея. Дело в том, что технология e-ink, по которой он выполнен, чувствительна к разнице температур. Если перепад температур в двух разных областях экрана составит более 5 градусов, это может привести к значительному снижению качества изображения. Чтобы выровнять распределение тепла, в Yota Devices решили заменить медные наклейки на экранах на обладающие более высокой теплопроводностью графитовые. А для того чтобы управлять системой, смартфон был оснащен несколькими термодатчиками.

Следующая проблема: как обеспечить качественный прием сигнала в аппарате, в котором задняя панель фактически обладает экранирующими свойствами? Встраивать антенны в боковые панели и утолщать аппарат в компании не хотели. Решение подсказали инженеры Hi-P: они предложили вынести антенны и встроить их непосредственно в пластмассовые детали корпуса. Сделать это было предложено с помощью технологии двойного впрыска, когда в процессе литья в пресс-форму сначала делает



YOTAPHONE 2 УМЕЕТ ПЕРЕКЛЮЧАТЬ ИЗОБРАЖЕНИЕ С ГЛАВНОГО ЭКРАНА НА ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ. ЭТО ПОЗВОЛЯЕТ ПРОДЛЕВАТЬ ВРЕМЯ РАБОТЫ УСТРОЙСТВА



ПОПЫТКИ СОЗДАТЬ СМАРТФОН С ДВУМЯ ЭКРАНАМИ ПРЕДПРИНИМАЛИСЬ И РАНЬШЕ, НО ПРОТОТИПЫ НЕ РАБОТАЛИ: С НИХ НЕВОЗМОЖНО БЫЛО ДАЖЕ ПОЗВОНИТЬ

ся первый впрыск расплавленного полимера для формирования детали, затем на эту деталь накладывается антенна, а потом делается второй впрыск, который закрывает антенну, и она оказывается внутри материала.

Все эти задачи, по словам Мартынова, были решены еще в первом поколении YotaPhone, выпущенном в декабре 2013 года. Немало сложностей пришлось преодолеть и со вторым аппаратом, ведь компания захотела добавить поддержку беспроводной зарядки и NFC, а корпус сделать тоньше.

В Yota Devices стремились сделать YotaPhone 2 как можно компактнее. «Заданная толщина устройства предусматривала жесткие требования к компонентам», — говорят в компании. Их размеры должны были быть минимальны насколько возможно. Ради уменьшения толщины корпуса в Yota Devices нашли способ отказаться от специального каркаса, который обычно используется для придания смартфонам жесткости. Вместо этого прочность корпуса была повышена другими способами, в том числе за счет сокращения числа отверстий. Например, кнопка громкости была совмещена с разъемом для SIM-карты, а микрофон, служащий для подавления шумов, был интегрирован в разъем для наушников.

Кроме того, инженеры Yota Devices добились, чтобы задняя панель смартфона, несмотря на наличие дополнительного экрана, оставалась съемной. При необходимости в сервисном центре смартфон можно легко разобрать. Многие другие производители крепят панели на клейкую ленту, и аппарат становится неразбираемым.

«Пожалуй, одно из самых важных решений специалистов состоит в том, что мы научили телефон понимать, каким именно экраном вы пользуетесь в настоящий момент, и сделали его реакцию на ваши действия быстрой и точной», — говорят создатели. Yota Devices разработали алгоритм, позволяющий определять, через какой экран происходит управление телефоном: для этого используется несколько датчиков. Например, YotaPhone умеет определять площадь касания сенсорных панелей спереди и сзади, что позволяет понять, какой из дисплеев должен быть активным, а на каком экране касания можно игнорировать.

YOTAPHONE 2 VS YOTAPHONE VS IPHONE 6

YotaPhone 2 — это уже смартфон второго поколения Yota Devices. Его продажи начались 6 декабря 2014 года. Смартфон первого поколения вышел в продажу годом ранее. Особенность и первого, и второго YotaPhone — в наличии второго дисплея на задней панели. В YotaPhone 2 этот дисплей стал сенсорным, а кроме того, вырос. Его диагональ составляет 5 дюймов (1920x1080 пикселей, 442 пикселя на дюйм), второго экрана — 4,7 дюйма (960x540 пикселей). В YotaPhone первого поколения размер обоих экранов — 4,3 дюйма. Разрешение — 1280x720 пикселей и 640x360 пикселей соответственно. Габариты новой модели тоже выросли, но толщина уменьшилась. Размер составляет 144,9x69,4x8,95 мм, первой модели — 133,6x67x9,99 мм.

ОДНО ИЗ САМЫХ ВАЖНЫХ РЕШЕНИЙ СПЕЦИАЛИСТОВ СОСТОИТ В ТОМ, ЧТО YOTA DEVICES НАУЧИЛИ ТЕЛЕФОН ПОНИМАТЬ, КАКИМ ИМЕННО ЭКРАНОМ ВЛАДЕЛЕЦ ПОЛЬЗУЕТСЯ В ДАННЫЙ МОМЕНТ



YOTAPHONE 2 ИМЕЕТ ШАНС СТАТЬ САМЫМ ЗАЩИЩЕННЫМ ОТ ВЗЛОМА УСТРОЙСТВОМ В РОССИИ

Новый смартфон стал мощнее предшественника. Он получил 4-ядерный процессор Qualcomm Snapdragon 800 с тактовой частотой 2,2 ГГц. В модели первого поколения стоит чип Snapdragon 400 с двумя ядрами частотой 1,7 ГГц. YotaPhone 2 оснащен основной камерой на 8 МП (по сравнению с 13 МП в первом поколении). Емкость флеш-памяти равна 32 ГБ, оперативной — 2 ГБ (как и раньше). Есть поддержка сетей четвертого поколения LTE. Работает аппарат под управлением Android 4.4 KitKat. Емкость аккумулятора составляет 2500 мАч против 1800 мАч в первом аппарате.

YotaPhone 2 обладает основным дисплеем большего размера, чем iPhone 6 (у последнего он 4,7 дюйма — такой же, как второй экран YotaPhone 2). Разрешение главного экрана YotaPhone 2 тоже выше (у iPhone 6 оно 1334x750 пикселей, 326 пикселей на дюйм). Новый YotaPhone длиннее на 7 мм, шире на 2,5 мм и толще на 2 мм. При этом он на 16 грамм тяжелее. ОЗУ у iPhone вдвое меньше — 1 ГБ RAM. Больше у российского смартфона и емкость аккумулятора — на 700 мАч. Разрешение встроенных камер у обоих аппаратов одинаковое.

YOTAPHONE 2 — РОССИЙСКИЙ СМАРТФОН ИЛИ НЕТ?

YotaPhone 2 продается под брендом компании, которая на 25,1% принадлежит госкорпорации «Ростех», разработана русскими и финскими инженерами и произведена сингапурской компанией на заводе в Китае. Над созданием смартфона работает команда специалистов из нескольких стран, и вопрос «Российский ли смартфон YotaPhone?» напрашивается сам собой. В Yota Devices к нему привыкли и ответ дают не раздумывая: «При создании YotaPhone основные интеллектуальноемкие задачи решались российскими специалистами, то есть центром формирования основной добавленной стоимости является Россия. Мы разработали промышленный дизайн, архитектуру телефона, запатентовали более десятка технологий, использованных в телефоне. Самые главные из них — второй всегда включенный экран на электронных чернилах и программное обеспечение, которое делает YotaPhone удобным в использовании, — комментируют в компании. — Другие разработчики смартфонов привлекают международных специалистов для решения своих задач, а их центры разработок разбросаны по всему миру. Однако это не делает, например, iPhone менее американским, BlackBerry — менее канадским, а YotaPhone — менее российским».

Что же касается китайского производства, то оно качественно и экономично, говорят в Yota Devices. «Выбор региона и площадки для производства YotaPhone объясняется репутацией производителя на рынке и его специализацией на беспроводных коммуникациях и бытовой электронике, а также низкой себестоимостью серийного производства, — считают в компании. — Это позволяет установить минимальную стоимость на YotaPhone в рознице и сделать его конкурентоспособным на мировом рынке, способным соперничать с моделями мировых производителей».

ВСТАНЕТ ЛИ YOTAPHONE 2 НА ГОССЛУЖБУ?

Вопрос, сможет ли YotaPhone 2 стать основным телефоном российских чиновников и руководителей стратегических компаний, не праздный. Новый виток охлаждения отношений с западными странами поставил российское руководство перед необходимостью противодействовать шпионажу, включая угрозы прослушивания переговоров и перехвата мобильного трафика со смартфонов ключевых персон.

До недавнего времени сертификат ФСБ России на соответствие требованиям к средствам криптографической защиты информации КС1 имели смартфоны Samsung на Android. В ноябре 2014 года такой же сертификат получили YotaPhone 2 и модель первого поколения. Но этот стандарт не обеспечивает достаточную степень защиты для работы с государственной тайной. От профессиональных хакеров и спецслужб требуется защита более высокого класса. И в настоящее время, по имеющейся информации, YotaPhone 2 проходит сертификацию на соответствие требованиям КС2. Поскольку эта процедура подразумевает раскрытие производителями конфиденциальной информации о ПО и «железе», то, вероятнее всего, иностранные компании ее не пройдут, и YotaPhone 2 станет самым защищенным устройством в России.

В качестве решения для шифрования данных в YotaPhone используется приложение ViPNet Client for Android, разработанное российской компанией «ИнфоТеКС». Эта программа обеспечивает выход в интернет по защищенному каналу, шифрует весь сетевой трафик, включая IP-телефонию, содержит встроенные защиту от спама и контент-фильтр.

YotaPhone с предустановленным приложением ViPNet Client for Android будет доступен только по специальному заказу. Приобрести такой аппарат обычный покупатель не сможет, пояснили в компании. ●

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ YOTAPHONE 2 ДЛЯ ЧИНОВНИКОВ

+ ЗА +	- ПРОТИВ -
Отечественное происхождение	Не самый «раскрученный» бренд
Криптографическая защита	Сервисные центры есть только в больших городах
Вероятность запрета iPhone для чиновников	Android нравится не всем пользователям
Уникальное устройство с двумя дисплеями	Сложность интеграции с устройствами Apple, которые есть у многих пользователей
«Деловой» внешний вид	Высокая цена

CNews задал нескольким государственным чиновникам и представителям крупных компаний вопрос:

«Планируете ли вы использовать российский смартфон Yotaphone 2 с двумя экранами, сертифицированный ФСБ России для передачи зашифрованной информации?»

Роман Сафронов, заместитель руководителя ИТ-департамента Минздрава:

«Не планирую, т.к. это дорого и неэффективно для задач, которые я решаю с помощью мобильного телефона. У меня был опыт использования смартфона на базе Android около 1,5 лет: он глючит и тормозит при большом количестве контактов, обновление версий зачастую происходит без преемственности. Кроме того, наличие второго экрана в YotaPhone означает невозможность использовать чехол».

Сергей Кучин, министр ИТ, связи и СМИ Нижегородской области:

«Пока не использую, но с удовольствием бы попробовал».

Александр Селютин, руководитель комитета информатизации и связи Республики Коми:

«Надо будет взять на тестирование один. Но задача не является приоритетной».

Денис Солодовников, заместитель руководителя Росреестра:

«Лично я пользуюсь маленькой Nokia за 5 тыс. руб. и менять ее не планирую, а Росреестр телефоны для сотрудников не закупает».

Валерий Бражников, директор департамента ИТ-сервисов Службы ИТ «Роснефти»:

«Мы запускаем тестирование Yotaphone 2, после чего примем решение о его использовании».

Несмотря на довольно широкую выборку адресатов, многие респонденты уклонились от прямого ответа, мотивируя свою позицию чаще всего тем, что они «не определились» или «не хотят рекламировать коммерческий продукт». Должно пройти какое-то время, чтобы Yotaphone 2 получил оценку аудитории.

Свободное плавание

АНТОН СОРОКО, «ФИНАМ»

АКЦИИ

Политические риски и обесценивание рубля делают рынок неустойчивым

В ноябре динамика основных российских биржевых индикаторов преимущественно носила разнонаправленный характер. Падение долларовой индекса РТС происходило на фоне рекордного снижения национальной валюты. В то же время рублевый индекс ММВБ снова приблизился к верхней границе долгосрочного торгового диапазона, где началась фаза консолидации. В отчетном периоде произошло достаточно много событий, которые в той или иной степени влияли на динамику котировок рубля. В том числе важно отметить, что снижения политических рисков снова не произошло, и это мешало формированию устойчивого вектора торгов на российском рынке акций. Но особенно стоит выделить два ключевых фактора.

Во-первых, ЦБ РФ отпустил курс российской валюты в «свободное плавание». Причем сделано это было в два этапа. Сначала интервенции были снижены до 350 млн долл. в день, а потом и вовсе отменены. Таким образом, бивалютного коридора в РФ больше нет. При этом регулятор специально подчеркнул, что оставляет за собой право в любой момент выйти на открытый рынок с необходимым объемом средств, если будет замечена угроза финансовой стабильности страны.

Во-вторых, продолжилось падение цен на нефть. За рассматриваемый период котировки «черного золота» снизились в район психологически важной отметки в 70 долл. за баррель. При пробитии этого уровня снижение уже перестает восприниматься как волатильность цен и интерпретируется скорее как тренд. Американский фондовый рынок тем временем про-

должает расти, аккумулируя все большие средства, что в будущем предполагает возможное резкое схлопывание этого пузыря. Тем не менее пока этого не произошло, да и предпосылок близкого краха нет, большинство американских акций продолжает расти, ИТ-сектор в том числе. В ноябре большое число эмитентов росло на 7-10%, но выделить кого-то конкретного было непросто, т.к. в большей степени это было общерыночное движение. Особняком, наверно, стоят только акции Apple, которые вышли в течение отчетного периода на новые ценовые максимумы, — старт продаж новых iPhone 6 и 6+ оправдал ожидания.

Если же говорить про российский рынок, то здесь сильное снижение некоторых компаний объясняется зарубежным листингом, т.е. падение произошло за счет обесценивания рубля. Акции МТС после стремительного восстановления на фоне решений, принятых в рамках «дела Башнефти», стабилизировались на достигнутых уровнях. После первой эмоциональной реакции и по мере дальнейшего развития судебного процесса рынок скорректировал оценку рисков. Некоторая неопределенность, несомненно, сохраняется. Но сейчас доминирует мнение, что даже если АФК придется в каком-то объеме выплачивать государству упущенную дивидендную прибыль по бумагам «Башнефти», для миноритарных акционеров МТС это скорее обернется увеличением дивидендных отчислений, уровень которых и сейчас остается одним из самых высоких на рынке. На этом фоне распродажа бумаг уступила место довольно крупным покупкам.

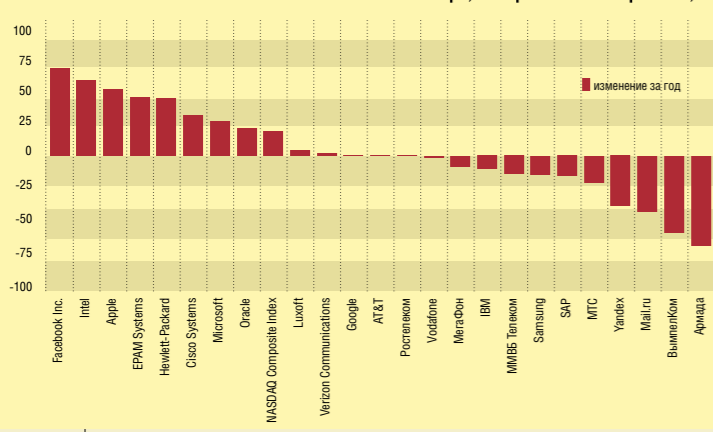
В свою очередь, бумаги других локальных операторов — «МегаФона» и «Ростелекома» — продемонстрировали умеренную негативную динамику, двигаясь преимущественно вместе с рынком.

Котировки бумаг «ВымпелКома» в отчетном периоде оставались хуже рынка. Локализованные на NASDAQ ADR «ВымпелКома» откатились к минимуму октября и затем торговались в боковом тренде. В итоге основные потери пришлось чуть ли не на последние дни месяца.

Депозитарные расписки российских интернет-лидеров — «Яндекса» и Mail.Ru Group — в рассматриваемый период также торговались под давлением рублевой девальвации. Буквально за несколько сессий котировки локализованных на зарубежных площадках эмитентов сильно обвалились и ушли в боковое движение. При этом «Яндекс», поддержанный неплохой отчетностью, оказался более устойчивым. Бумаги компании остались в зеленой зоне с умеренным ростом на уровне около 2,6% (акции эмитента, торгующиеся на ММВБ, продемонстрировали рост на 20%). В свою очередь, ADR Mail.Ru Group потеряли около 12% и подешевели за период до 22 долл. В то же время фундаментальные показатели обеих компаний остаются довольно привлекательными, поэтому в случае если наметившийся тренд к укреплению рубля найдет подтверждение, котировки этих игроков могут получить сильную поддержку.

CNEWS.ФАКТЫ

Динамика котировок акций компаний технологического сектора, ноябрь 2013 - ноябрь 2014, %



ИСТОЧНИК: «ФИНАМ», 2014

Alibaba бьет рекорды

АНТОН СОРОКО, «ФИНАМ»

IPO

Китайский гигант интернет-торговли показал, как надо грамотно выходить на IPO

Э Главное событие на рынке IPO этой осени — безусловно, размещение китайского гиганта интернет-торговли Alibaba Group Holding Ltd., побившее несколько рекордов. Дебют Alibaba, состоявшийся 19 сентября, превзошел все ожидания. Старт торгов пришлось задержать: столь велико было

та сбрасывали акции других эмитентов, чтобы купить бумаги Alibaba. Вопреки пророчествам скептиков, Alibaba не стал «калифом на час» — на начало декабря бумаги компании уверенно торгуются выше 100 долл., и перспективы у них, судя по всему, неплохие. Ее неоспоримый плюс в стратегии развития как мировой компании, а не только китайской, и значит, влияние возможных экономических затруднений в Китае окажется для нее не столь критичным.

Как мы отмечали в предыдущих обзорах, китайская экспансия в технологическом секторе пока не собирается сбавлять темп. Та же Alibaba заявила о планах провести IPO своей платежной системы Alipay, на долю которой, кстати говоря, приходится 70% всех мобильных платежей Китая, есть и другие китайские эмитенты, которые готовы выйти на рынок.

Из других заметных событий надо отметить вошедшее в десятку крупнейших IPO осени размещение на Нью-Йоркской бирже компании Travelport Worldwide — ведущей мировой дистрибутивной системы, провайдера услуг бронирования, услуг ИТ и программного обеспечения на рынке туристической индустрии. В сентябре Travelport успешно разместил 30 млн акций по цене 16 долл. за штуку на сумму 480 млн долл., в первый же день бу-

В СВОЕМ СЕКТОРЕ ПО КАПИТАЛИЗАЦИИ ALIBABA УСТУПАЕТ ТОЛЬКО GOOGLE, ОБОГНАВ И FACEBOOK, И AMAZON

количество покупателей, что организаторы 2,5 часа не могли справиться с дисбалансом заявок. По итогам первого же дня торгов бумаги Alibaba взлетели на 38% — рекордный результат для крупных компаний в первый день торгов после IPO. Решение банков-андеррайтеров в полном объеме исполнить опцион Green Shoe, который позволяет продавать андеррайтерам дополнительные акции, увеличило объем размещения Alibaba до 25 млрд долл. с первоначальных 21,8 млрд долл. В своем секторе по капитализации Alibaba уступает только Google, обогнав и Facebook, и Amazon. Кстати, до Alibaba рекорд по объему IPO удерживал другой китайский эмитент — Agricultural Bank of China, разместившийся на 22 млрд долл.

В случае с Alibaba хотелось бы отдельно отметить грамотный подход к размещению: рынок аккуратно, в течение нескольких месяцев «разогрели» до ажиотажного состояния, многие компании, несмотря на «высокий сезон», вынуждены были отложить свои размещения, т.к. фонды перед IPO китайского гиган-

КИТАЙСКАЯ ЭКСПАНСИЯ В ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМ СЕКТОРЕ ПОКА НЕ СОБИРАЕТСЯ СБАВЛЯТЬ ТЕМП. ХОТЯ, ВОЗМОЖНО, МЫ ЕЩЕ ДОЛГО НЕ УВИДИМ IPO, СРАВНИМОГО ПО МАСШТАБУ С РАЗМЕЩЕНИЕМ ALIBABA

маги Travelport выросли на 2,5%. Неплохая отчетность, показавшая увеличение прибыли, и снижение долга поддержали акции компании, которые по истечении некоторого времени после IPO скорректировались. В целом инвесторы позитивно оценивают перспективы компании — она стабильно генерирует прибыль и, вероятно, будет показывать пусть небольшой, но устойчивый рост, прочно занимая свою долю рынка.

Возвращаясь к размещению Alibaba, хотелось бы отметить, что, возможно, мы еще долго не увидим IPO, сравнимого по масштабу с размещением этого китайского эмитента. И дело не только в том, что сравнимых с Alibaba компаний немного. США сворачивает программы стимулирования, а значит, дешевой ликвидности, которой заливали фондовые рынки, станет гораздо меньше, и не исключено, что мы будем наблюдать снижение активности на рынках IPO в первой половине 2015 года.

В 2014 году мировой рынок IPO пережил настоящий бум. По предварительным данным аналитического агентства Dealogic, общий объем первичных размещений акций составил 257,7 млрд долл. — на 49% выше, чем в прошлом году. Это самый высокий показатель с 2010 года.

Самыми активными на рынке IPO были компании, работающие в сферах технологий и финансов. Размер IPO компаний технологического сектора составил 59,9 млрд долл. что на 48,9 млрд выше прошлогоднего объема. Это второй лучший результат рынка IPO после 2000 года.

Лидерами среди регионов планеты в области привлечения финансирования стали азиатские компании, их общий объем IPO составил 106,8 млрд долл. Это максимальное значение с 2010 года.

Samsung Galaxy Note Edge



Смартфон Samsung класса «премиум», на котором «все летает»

Изогнутый боковой экран обеспечивает дополнительную функциональность

Lenovo Yoga Tablet 2 Pro



Дисплей 13" с QuadHD разрешением, не уступающим MacBook Pro Retina

Встроенный проектор может показывать изображение размером до 127 см

Ориентировочная цена: **50 000 руб.**

Характеристики

Конкурент

Смартфон Samsung Galaxy Note Edge – с одной стороны, экспериментальное устройство, оборудованное двумя соединенными друг с другом экранами: один обычный, фронтальный, а второй – изогнутый, расположенный сбоку. С другой стороны, это полноценный флагман, успешно конкурирующий с тем же Apple iPhone 6 Plus и оснащенный всеми лучшими наработками от Samsung, а также пером, выполненным по технологиям, лицензированным у Wacom – лидера среди графических планшетов.

тип: Смартфон
дисплей №1: 5,6", 1440x2560 пикс., Super AMOLED
дисплей №2: 160x2560 пикс., Super AMOLED
память: 3 Гб ОЗУ, 32 Гб внутренней
ос: Android 4.4
процессор: Qualcomm Snapdragon 805, 4x 2,7 ГГц
беспроводные интерфейсы: GSM/GPRS/EDGE, WCDMA/HSPA+, LTE, Wi-Fi 802.11 a/b/g/n/ac, Bluetooth 4.1, GPS, ГЛОНАСС



Apple iPhone 6 Plus

Ориентировочная цена: **30 000 руб.**

Характеристики

Конкурент

Аndroid-планшет Lenovo Yoga Tablet 2 Pro предназначен для тех пользователей, кому требуется больше, чем могут позволить обычные 7- и 10-дюймовые планшеты. Здесь большой 13-дюймовый экран с разрешением QHD, удобный хват для рук, выдвижная регулируемая подставка, а также настоящий проектор, позволяющий проводить презентации или смотреть фильмы, направляя изображение с дисплея на стену или специальный экран.

тип: Планшет
дисплей: 13,3", 2560x1440 пикс. (QHD), TFT IPS
память: 2 Гб ОЗУ, 32 Гб внутренней
ос: Android 4.4
процессор: Intel® Atom™ Z3745 4x 1,86 ГГц
беспроводные интерфейсы: GSM/GPRS/EDGE/LTE, Wi-Fi 802.11 a/b/g/n MIMO, Bluetooth 4.0
габариты: 333x(3,7–12,6)x223 мм
масса: 950 г



Samsung Galaxy Note PRO

Fibrum

Прикрепите смартфон к очкам шлема и наслаждайтесь виртуальной реальностью



Универсальное расстояние от глаз до линз, не требующее настроек резкости

GoPro Hero 4



Самая популярная в мире экшн-камера

Съемка видео в 4K с частотой кадров 30 к/с

Ориентировочная цена: от 3 000 руб.

Для использования шлема Fibrum достаточно скачать и установить на любой смартфон с диагональю от 4 до 5,5 дюймов приложение виртуальной реальности, вставить смартфон в шлем – и наслаждаться. Fibrum не только хорошо и качественно собран, но и оборудован уникальными линзами, которые без дополнительной настройки позволяют комфортно работать со шлемом людям со зрением от -5 до +5.

Характеристики

тип: Шлем виртуальной реальности
платформы: iOS, Android, Windows Phone
линзы: 30 мм
угол обзора: 110 градусов
габариты: 100x145x80 мм
масса: 120 г

Конкурент



Samsung Galaxy Gear VR

Ориентировочная цена: 25 000 руб

Самая популярная в мире компактная экшн-камера наконец обновилась до 4-й версии. Главное новшество – полноценная поддержка видео 4K с частотой кадров до 30 к/с, при этом видео в Full-HD теперь можно снимать с частотой кадров до 120 к/с. Отметим, что популярность камер GoPro вышла за рамки узкого круга спортсменов и любителей приключений, и сегодня с GoPro проводят отпуск многие.

Характеристики

тип: Видеокамера
матрица: CMOS, 1/2,3", 12 Мп
диафрагма: F2,8
максимальное разрешение видео: 3840x2160 пикс.
максимальное разрешение фотографий: 4000x3000 пикс.
масса: 88 г

Конкурент



Panasonic HX-A500

ТОП-5 УМНЫХ ЧАСОВ

2014 год оказался особенно урожайным на всякие носимые гаджеты, среди которых немалую популярность приобрели так называемые «умные часы». Они похожи на обычные наручные часы, но подзаряжаются от компьютера и даже стрелки у них не настоящие, а всего лишь изображены на дисплее. Зато эти часы умеют получать информацию со смартфона — уведомления о новых письмах, SMS, входящих звонках — и даже осуществлять голосовые вызовы. ZOOM отобрал пять наиболее интересных моделей «умных часов».

Рекомендация CNews

Дисплей	Габариты, мм	Масса, г	Водонепроницаемость	Время работы, ч	Ориент. цена, руб.
---------	--------------	----------	---------------------	-----------------	--------------------

Sony SmartWatch 3 SWR50

- Широкий набор функций, возможность устанавливать сторонние приложения
- Несменный ремешок

ЖК, 1,6", 320x320 пикс.	36x51x10	45	IP68	48	9 000
-------------------------	----------	----	------	----	-------

Pebble SmartWatch Steel

- Хорошая автономность, поддержка Android и iOS
- Отсутствует микрофон, монохромный экран

ЖК, 1,26", 144x168 пикс.	46x34x10,5	56	WR50	144	15 000
--------------------------	------------	----	------	-----	--------

LG G Watch R

- Хорошая функциональность при стильном дизайне
- Маленький экран

OLED, 1,3", 320x320 пикс.	46,4x53,6x9,7	62	IP67	48	13 000
---------------------------	---------------	----	------	----	--------

Motorola Moto 360

- Оригинальный дизайн, беспроводная зарядка
- Круглый экран неудобен для чтения текста

ЖК, 1,56", 320x290 пикс.	46x46x11,5	49	IP67	12	20 000
--------------------------	------------	----	------	----	--------

Samsung Gear S

- Возможность работы без смартфона (после инициализации), поддержка nano-SIM
- Поддержка только смартфонов Samsung, несменный ремешок

AMOLED, 2", 360x480 пикс.	39,8x58,3x12,5	84	IP67	48	14 000
---------------------------	----------------	----	------	----	--------



Константин Феокистов
директор блока ИТ банка «Траст»



Дмитрий Светлов
вице-президент «СПП Банка»



Это телефон HTC One m8

Какой ваш любимый гаджет?

Airwheel X5. Езжу на нем на работу!



Не выхожу без телефона

Без какого гаджета вы не выходите из дома?

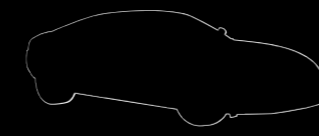
Nike+ fuelband – очень удобные часы, не мешают при работе на ноутбуке. Остальными функциями не пользуюсь.



У меня зеркальная камера Canon EOS 50D

Какой у вас телевизор?

LG 42LN570V, я использую его вместе с NAS Synology DS713+



Этот вопрос я оставлю без комментариев

Какой у вас автомобиль?

Hyundai Santa Fe 2007 года. Езжу уже 7 лет, безотказный автомобиль.



Macbook Pro Retina 2013

Какой у вас ноутбук?

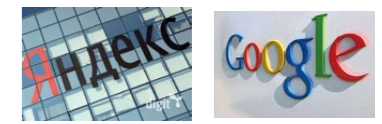
Apple MacBook Air 13 Mid 2013. Я не фанат маков, но это лучший ноутбук из всех, что были у меня.



Google

Какую поисковую систему предпочитаете?

Google по умолчанию, «Яндекс» – для Рунета





Seagate сделала самый большой жесткий диск

НАЧАЛИСЬ ПСТАВКИ ПЕРВОГО В МИРЕ ЖЕСТКОГО ДИСКА ЕМКОСТЬЮ 8 ТБ.

Устройство базируется на новой технологии записи, сообщает XtremeTech. Стоит накопитель 260 долл. Частота вращения шпинделя 5900 об/мин. Объем кэш-памяти — 128 МБ. Средняя скорость чтения и записи — 150 МБ/с.

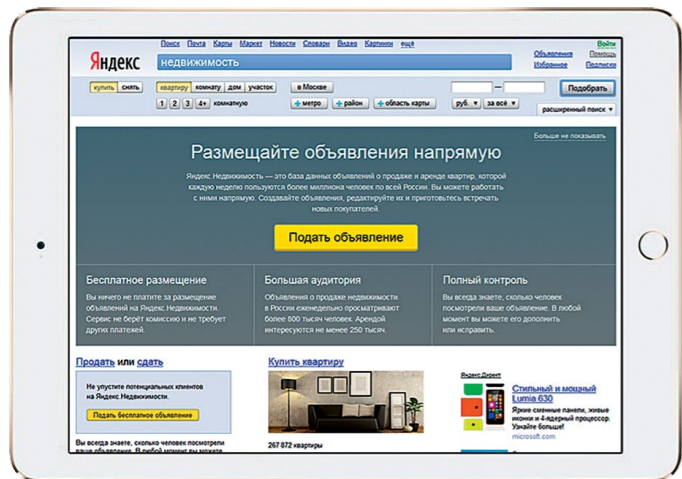
Жесткий диск состоит из шести магнитных пластин по 1,33 ТБ. Дополнительные 330 ГБ помогла обеспечить технология черепичной магнитной записи, без которой емкость пластины была бы ограничена 1 ТБ. Начало продаж ожидается в январе 2015 года.

«Яндекс» обзавелся базой частных объявлений о недвижимости

СЕРВИС «ЯНДЕКС.НЕДВИЖИМОСТЬ» НАЧАЛ ПРИНИМАТЬ БЕСПЛАТНЫЕ ОБЪЯВЛЕНИЯ О СДАЧЕ И ПРОДАЖЕ КВАРТИР.

Для объявлений от пользователей на «Недвижимости» появились карточки объектов — с описанием, фотографиями и указанием расположения на карте. Кроме того, в карточке можно найти объявления о похожих квартирах, посмотреть другие предложения за ту же цену

или в том же районе. Сервис проверяет все объявления — и автоматически, и вручную в «Яндексе». До сих пор для наполнения собственной базы «Яндекс.Недвижимость» агрегировал данные со сторонних сайтов — партнеров, которые теперь стали конкурентами.



Windows сможет требовать деньги постоянно

В WINDOWS 10 ВЕРОЯТНА СМЕНА МОДЕЛИ ОПЛАТЫ С ЕДИНОРАЗОВОЙ НА ПОДПИСКУ

В начале 2015 года Microsoft собирается рассказать о том, как пользователи будут платить за новую Windows 10. Операционный директор Microsoft Кевин Тернер признался, что прежняя модель продажи лицензий перестала эффективно ра-

ботать. Компания не исключает модель подписки, но пока не ясно, станет ли платной сама Windows или только определенные сервисы. Пока нет официального объявления, аналитики не могут прийти к выводу, на какой модели оплаты остановится Microsoft.



Apple удаляла «неправильную» музыку из iPod

ЗА ВОЛЬНОЕ ОБРАЩЕНИЕ С КУПЛЕННЫМ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМИ КОНТЕНТОМ APPLE МОЖЕТ ЗАПЛАТИТЬ 1 МЛРД ДОЛЛ.

Пользователи обвинили компанию Apple в несанкционированном удалении контента с плееров iPod в 2007–2009 годах, дело рассматривает суд в США. Истцы, «представляющие интересы 8 млн пользователей», предъявляют две претензии: то, что приобретенную в iTunes музыку невозможно прослушать на iPad с использованием сторонних сервисов и переносить на устройства, произведенные не Apple. Вторая претензия — Apple удаляла из плееров iPod треки, приобретенные не

в iTunes. В случае победы истцов Apple придется выплатить от 350 млн до 1 млрд долл.



Азиатские девушки любят онлайн-покупки больше всех

Половина жителей азиатских стран предпочитает делать онлайн-покупки, а не ходить в обычные магазины, выяснили исследователи Economist Intelligence Unit. Самая высокая доля любителей интернет-торговли — в Китае, там их 69%. В целом потребительский рынок Азии находится «под женским влиянием», поскольку женщины обретают все большую независимость и начинают играть значительную роль в формировании спроса и увеличении объемов торговли.

Общий объем розничного рынка в Азии уже намного выше, чем в ближайшей по этому показателю Северной Америке. В денежном выражении это 7,6 трлн долл. против 4,3 трлн в нынешнем году, и причиной тому не только более высокая численность населения Азии, но и повышающееся благосостояние. Самая высокая здесь и скорость роста рынка: 4,6% в год.





Свет рождает декорации

К визуальным эффектам в театрах зрители уже привыкли: мультимедийные проекторы для создания «дополненной театральной реальности» используются довольно часто. Но такие решения, как в Московском театре мюзикла, пока уникальны.

Специально для постановки мюзикла «Все о Золушке» компания Polymedia оснастила сцену инсталляционными решениями, которые позволили менять декорации, переодевать героев и даже отображать их внутреннее состояние.

Это позволило реализовать одну из основных идей театра, которым руководит Ми-

хаил Швядкой, — полностью отказаться в мюзикле от классических декораций и костюмов актеров, отдав эту роль мультимедиа.

Визуальное оформление спектакля было создано с помощью светодиодного задника и реализации видеомэппинга (трехмерного проецирования) на стационарные конструкции сцены. Использовались три проекционных слоя: фронтальный — видеомэппинг на отдельные фигуры с помощью проектора, расположенного под потолком в центре зала, средний — на объемные конструкции, и задний — на светодиодном заднике сцены.



«Спартак» — ИТ-чемпион

МОСКОВСКИЙ СТАДИОН «АРЕНА ОТКРЫТИЕ» ТЕПЕРЬ ОСНАЩЕН НОВЕЙШЕЙ ИТ-СИСТЕМОЙ, ПОМОГАЮЩЕЙ ПРОВОДИТЬ СПОРТИВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ.

Задача информатизации стадиона была поставлена в 2013 году. Одним из требований стала экономия затрат — это сразу исключило большую часть компаний-интеграторов, работающих с дорогими западными решениями. В итоге контракт достался компании Huawei, и система была реализована на ее оборудовании.

Специалисты разработали отказоустойчивую архитектуру сети, включая систему управления турникетами. Осенью 2014 года проект был завершен. Система на стадионе ФК «Спартак» включает современное видеонаблюдение с архивированием видеoinформации, а также системы Digital Singage, телефонии, контроля допуска и систему персонализированной работы с болельщиками (индивидуальная регистрация, история продаж, гибкая система скидок и т.д.).

Болельщикам на стадионе предоставлен

доступ в интернет через Wi-Fi. Кроме того, они перестают быть сторонними наблюдателями: с помощью смартфона можно голосовать за лучшего футболиста или лучший забитый мяч. Прямо во время матча они имеют возможность просмотреть статистику клуба и конкретного игрока, повторы голов и спорных моментов матча. Также болельщики смогут заказывать еду и напитки прямо на свое место на стадионе. Упрощается навигация: с помощью позиционирования по беспроводной сети им проще найти свое место на стадионе, а также отыскать свободное место на парковке.

Стадион и клуб получают дополнительный канал для общения со своей целевой аудиторией для продажи билетов, абонементов клуба или его символики, проведения социологических опросов и т.д. Также прямой доступ к целевой аудитории позволит существенно увеличить выручку за счет рекламы.





Конференция ИТ-стратегия 2015

Актуальные вопросы, которые будут обсуждаться на конференции:

- Что такое ИТ-стратегия?
- Что мешает бизнесу и ИТ-службам достичь взаимопонимания?
- Какие ИТ-решения необходимы бизнесу?
- Как ИТ-стратегия влияет на его развитие?
- Какой должна быть эффективная ИТ-стратегия?
- Каковы особенности реализации ИТ-стратегии в различных секторах бизнеса?
- Какой должна быть ИТ-стратегия инновационного бизнеса?
- Как обеспечить устойчивое ИТ-развитие?
- Каковы особенности ИТ-стратегии в условиях экономической нестабильности?
- Как ИТ-стратегия может помочь модернизации госуправления?
- Каких изменений ИТ-стратегии может потребовать курс на импортозамещение и переход к свободному ПО?

Более подробная информация на сайте: events.cnews.ru

По вопросам регистрации, выступления с докладом или в качестве спонсора, обращайтесь по телефонам:

+7 (495) 363-11-11 доб. 3141, 3477, 3435, 3439

Айвазов Армен, Серова Елена, Четвернин Алексей, Крысина Ольга

e-mail: events@cnews.ru