

С news



**Олег
Духовницкий**
Глава Россвязи —
о болевых точках
телекома



Мартин Пилецки
Банки превращаются
в ИТ-компании
с банковской
лицензией



**Виталий
Баранов**
ИТ-стратегия
нефтяного
гиганта

**ЗА
КУ
ПИ
СА**

**ЭЛЕКТРОННОГО
ПРАВИТЕЛЬСТВА**

ИЗ ЧЕГО СОСТОИТ И ГДЕ ХРАНИТСЯ
ИТ-ИНФРАСТРУКТУРА ГОСУДАРСТВА



Cnews
FORUM* 2013

ИТ-СОБЫТИЕ ГОДА

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ЗАВТРА

14 НОЯБРЯ 2013 ГОДА

отель «Рэдиссон САС Славянская», Москва

КОНТАКТЫ ДЛЯ РЕГИСТРАЦИИ:

+7(495) 363-11-11 | forum@cnews.ru | www.forum.cnews.ru

* Форум

CNEWS FORUM 2013: НОВЫЙ МАСШТАБ, НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

В 2013 году CNews FORUM, независимая площадка для встречи ИТ-руководителей и специалистов бизнеса и госструктур, будет организована в шестой раз. Участие в дискуссиях примут более 1500 чиновников, ИТ-директоров российских предприятий, государственных ведомств и представителей ведущих ИКТ-компаний страны.

Масштаб мероприятия будет расширен не только за счет количества участников. Выставка, на которой в рамках форума будут демонстрироваться новейшие разработки отечественных и иностранных поставщиков, увеличит число стендов до 50. Количество залов, задействованных на мероприятии для работы участников, увеличится до 10.

Еще одним новшеством CNews FORUM 2013 станет формат пленарных заседаний. Будет сформирована экспертная панель из профессионалов ИТ-отрасли и ИТ-директоров.

Эксперты, приглашенные организаторами, будут задавать вопросы каждому выступающему, что позволит сделать дискуссию еще более содержательной и полезной для слушателей.

УЧАСТНИКИ CNEWS FORUM 2012:



ЕРМОЛАЕВ АРТЕМ

руководитель Департамента информационных технологий города Москвы



ГРОМОВ ИВАН

председатель Комитета по информатизации и связи Санкт-Петербурга



ГУРАЛЬНИКОВ СЕРГЕЙ

заместитель руководителя Федерального казначейства



КУЗЬМИН АЛЕКСЕЙ

руководитель Департамента информатизации Фонда социального страхования РФ



ЛАНОВЕНКО ВАЛЕРИЙ

вице-президент, Глава представительства Oracle в России и странах СНГ



МАСЕЛЬСКИЙ ДМИТРИЙ

генеральный директор Ericsson* в России

* Эрикссон

РЕКЛАМА

... и еще 1500 ИТ-профессионалов

СОДЕРЖАНИЕ

16



44



66



80



24



50



38



56

- 16** **Интервью с руководителем Россвязи Олегом Духовницким**
- 24** **Из чего состоит и где хранится ИТ-инфраструктура государства**
- 38** **Почему Следственный комитет и ФСБ ополчились на лидера тверского ИТ-рынка**
- 44** **«Газпром нефть»: ИТ-стратегия нефтяного гиганта**
- 50** **Сколько банки расходуют на ИКТ**
- 56** **Российские банки потеряны для зарубежных вендоров АБС**
- 60** **Крупнейшие поставщики ИТ для банков**
- 66** **СЮ Альфа-Банка Мартин Пилецки**
- 72** **Что можно делать с большими данными. Кейсы**
- 76** **Аналитика претендует на самостоятельную роль в бизнесе**

ПЕРСОНА НОМЕРА

ИТ-СИСТЕМЫ РОССИИ

ИТ-БИЗНЕС

ИНФОРМАТИЗАЦИЯ

ИССЛЕДОВАНИЕ

ТЕМА НОМЕРА

РЕЙТИНГ

ЧЕЛОВЕК НОМЕРА

BIG DATA

CNEWS CONFERENCES

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
Максим Казак

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА
Александр Левашов

АРТ-ДИРЕКТОР
Денис Дубровин

ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР
Павел Прутула

ДИЗАЙНЕР
Евгения Веденисова

CNEWS ANALYTICS
Мария Попова
Наталья Анищук
Наталья Рудычева
Павел Лебедев

ОБОЗРЕВАТЕЛИ
Михаил Демидов
Станислав Макаров
Сергей Лосев

ИНФОРМАЦИОННАЯ СЛУЖБА
Денис Легезо,
Игорь Королёв,
Сергей Попсулин,
Владислав Мещеряков

ZOOM.CNEWS
Денис Сивичев

ФОТОГРАФ
Роман Бернард

cnews

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: 000 «Синьюс.ру».
Адрес: 117334, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78.
© CNews, 2004-2013

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: № 68 2013 год.
Номер подписан в печать: 01.11.2013

16+ Журнал CNews предназначен для детей старше 16 лет

ОБЗОР

80 **Рынок мобильных приложений**

ИТ-БУХГАЛТЕРИЯ

90 **Сколько стоит Microsoft Office 365**

ПРАКТИКА

98 **Технологии «умного дома» — в каждую квартиру**

ВЫБОР ZOOM

106 **Лучшие смартфоны с экстремально большими дисплеями**

ART DIGITAL

112 **Узоры компьютерной памяти**

106



18%

(до \$1,79 трлн)

ОЖИДАЕМЫЙ РОСТ РАСХОДОВ НА ИТ В МИРЕ ЗА 2013 ГОД. ЭТО В 2 РАЗА НИЖЕ ПРЕДЫДУЩИХ ПРОГНОЗОВ (RALPH FINOS CONSULTING).

580₽ МЛН

ЗАПЛАТИТ МИНКОМСВЯЗЬ ЗА РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА В 2013 ГОДУ.

1.5

ГОДА ПОДРЯД

продолжается обвал рынка ПК в мире. В III кв. 2013 года продано на **8%** меньше ПК в сравнении год к году.

921₽ МЛН

ПОТРАТИТ МИНЭНЕРГО НА ГИС ТЭК – В 6 РАЗ МЕНЬШЕ, ЧЕМ ПЛАНИРОВАЛО РАНЕЕ.

10000

РАБОЧИХ МЕСТ СОКРАЩАЕТ ALCATEL-LUCENT (14% ШТАТА).

НА 55₽ МЛРД

УТВЕРДИЛИ ВЕДОМСТВУ РОСРЕЕСТРА ФЦП ПОСЛЕ УВОЛЬНЕНИЯ ЗАМРУКОВОДИТЕЛЯ СЕРГЕЯ САПЕЛЬНИКОВА

\$8,9 трлн

Аналитики оценили рынок «интернета вещей» в 2020 году



\$550 000

ПРЕМИЯ СТИВА БАЛМЕРА ЗА 2012–2013 ГОДЫ. ЕЕ УРЕЗАЛИ НА 21% ИЗ-ЗА СНИЖЕНИЯ ОПЕРАЦИОННОЙ ПРИБЫЛИ WINDOWS DIVISION.

СОХРАНЯЯ НАПИСАННОЕ



Реклама

Со времени изобретения письменности люди придумали множество способов хранения информации и организации доступа к ней. Сегодня создается больше документов, чем когда-либо прежде, а предприятия ежемесячно получают и отправляют тысячи новых документов.

Создание, хранение, распространение и мониторинг документов, а также организация доступа к ним – трудоёмкая, но чрезвычайно важная задача, поскольку документооборот – это своего рода кровеносная система бизнеса. Мы осознаем значимость Ваших документов, понимаем потребности Вашего бизнеса, создаём решения и системы, позволяющие гарантировать, что Ваши документы всегда находятся в нужном месте в нужное время.

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

KYOCERA
Document Solutions

ИТ-компании изгоняются из «налогового рая»

APPLE И ДРУГИЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЕ АМЕРИКАНСКИЕ КОМПАНИИ МОГУТ ЛИШИТЬСЯ ОФИЦИАЛЬНОГО НАЛОГОВОГО УБЕЖИЩА, КОТОРЫМ ЯВЛЯЕТСЯ ИРЛАНДИЯ.

Министр финансов Ирландии Майкл Нунан (на фото) заявил, что намерен реформировать местную налоговую систему, которая позволяет корпорациям значительно сокращать налоговые отчисления, сообщает The Independent.

Согласно ирландскому законодательству, международные компании, зарегистрированные в Ирландии, но управляемые из других стран, не являются налоговыми резидентами Ирландии. Многие пользуются этим условием, освобождаясь от уплаты налогов с прибыли, которую получают с продажи товаров и услуг через ирландские подразделения.

Нунан предлагает внести изменения в закон и сделать так, чтобы все компании, зарегистрированные в Ирландии, стали местными налоговыми резидентами. Ожидается, что изменения вступят в силу с января 2015 года.

Одной из компаний, которая может лишиться официального налогового убежища, является американская Apple. В мае 2013 года сенат США обви-

нил ее в уклонении от уплаты налогов с суммы в размере 74 млрд долл. через сеть офшоров, зарегистрированных в основном в Ирландии. Однако следствие не выявило нарушений как раз по той причине, что компания использовала лазейки в законе.

Помимо Apple, претензии по поводу законного уклонения от уплаты налогов, в том числе с помощью филиалов в Ирландии, получила корпорация Microsoft. А в мае 2013 года аналогичную схему уклонения от уплаты налогов компании Google раскрыл ее бывший сотрудник Барни Джонс (Barney Jones).

Американские компании утверждают, что в США налоговая ставка слишком высока, поэтому они вынуждены прибегать к подобным ухищрениям. Даже если Apple лишится возможности снижать налоговые отчисления через филиалы в Ирландии, она, как и другие, по-прежнему сможет стать налоговым резидентом любого государства, включая, например, Бермуды, где действует нулевая ставка. ●



АКЦИИ

Усманов и Мильнер вложили в Twitter сотни миллионов долларов

DST GLOBAL, УПРАВЛЯЕМАЯ ЮРИЕМ МИЛЬНЕРОМ И ИНВЕСТИРУЮЩАЯ СРЕДСТВА АЛИШЕРА УСМАНОВА, ВЛАДЕЕТ БОЛЕЕ 5% АКЦИЙ TWITTER.

Twitter в рамках предстоящего публичного размещения акций (IPO) опубликовал на сайте Американской комиссии по ценным бумагам свой инвестиционный проспект. Из него следует, что группа фондов DST Global владеет более 5% акций сервиса микроблогов.

Фонды DST Global находятся под управлением основателя Mail.ru Group Юрия Мильнера. Основной инвестор группы - Алишер Усманов, он же контролирующий акционер Mail.ru Group. О том, что группа приобрела акции Twitter, стало известно еще в 2011 году, но подробности сделки не разглашались.

По оценкам CNews, всего структуры Алишера Усманова и Юрия Мильнера вложили в сервис микроблогов не менее 378,7 млн долл. При этом россияне, как и ряд других сторонних инвесторов, предоставили право голосовать своими акциями членам совета директоров. На аналогичных условиях DST Global и Mail.ru Group входили в капитал социальной сети Facebook.

Впрочем, разбогатеть на инвестициях в Twitter Усманову и Мильнеру в ближайшее время не удастся. В ходе IPO оценка стоимости акций сервиса микроблогов будет не намного больше, чем при покупке акций россиянами.



Усманову в ближайшее время не удастся увеличить капитал за счет акций Twitter

АУТСОРСИНГ

Мауког купила 4 компании за 3 месяца

В III квартале к группе компаний Мауког присоединились четыре сервисные компании. В состав Мауког вошли компании «ОМНИ-ТО» (комплексное сервисное обслуживание АЗК/АЗС) из Москвы, «РЦТО ККТ» и «СибЦККТ» (технический сервис контрольно-кассовой техники и весового оборудования), работающие в Сибирском федеральном округе, и «Оргтехносервис» (техобслуживание банковского оборудования) из Южного федерального округа.

Стоимость сделок в Мауког не раскрывают. До конца года компания планирует приобрести еще нескольких игроков на рынке ИТ-аутсорсинга, продолжив таким образом активную экспансию, начатую в 2012 году.

РАЗРАБОТЧИК РОССИЙСКОГО ВЕБ-СЕРВЕРА ПРИВЛЕК 10 МЛН ДОЛЛ.

Разработчик популярного открытого веб-сервера Nginx — основанная российским программистом Игорем Сысоевым компания Nginx — объявила о привлечении инвестиций на сумму 10 млн долл. Главным инвестором в нынешнем раунде выступил калифорнийский фонд New Enterprise Associates, специализирующийся на инвестициях в ИТ, здравоохранение и энергетику. Ранее в 2011 году Nginx привлек 3 млн долл.

В разрезе активных сайтов Nginx занимал второе место среди веб-серверов с результатом 24,26 млн установок (доля 12,82%), уступая только Apache. Его используют, в частности, сервисы Dropbox, Facebook, Hulu, Instagram, Netflix, Pinterest, Zynga и «Яндекс».

ФОНД ОСНОВАТЕЛЯ PARALLELS ИНВЕСТИРУЕТ В КВАНТОВУЮ КРИПТОГРАФИЮ

Международный венчурный фонд QWave Capital, основателем которого является CEO Acronis и председатель правления Parallels Сергей Белоусов, инвестировал 5,6 млн долл. в швейцарскую компанию ID Quantique. Прямые инвестиции в бизнес компании составили 4,5 млн долл., а 1,1 млн был потрачен на приобретение акций у другого акционера. В результате QWave Capital стал владельцем «значительного, но миноритарного пакета акций», сообщили CNews в венчурном фонде. ID Quantique работает на рынке шифрования коммуникаций и занимается созданием коммерческих систем квантового шифрования, основанного на принципах квантовой физики.

«ЯНДЕКС» КУПИЛ КРУПНЕЙШИЙ КИНОПОРТАЛ РОССИИ

«Яндекс» заявил о приобретении «Кинопоиска» — отечественного портала о кино. Сумма сделки не сообщается. Как сообщили CNews в «Яндексе», поисковик покупает 100% «Кинопоиска». Пока же, по данным ЕРЮЛ, 40% сервиса принадлежит французской компании Financiere AlloCine, а его основатели Виталий Тацкий и Дмитрий Суханов владеют пакетами по 30%.

«Кинопоиск» — это база данных о фильмах, актерах и режиссерах. По данным comScore Media Metrix, ежемесячно сервисом пользуются 18,6 млн человек со всего мира, в России он занимает 16-е место в списке самых популярных сайтов.



ИНФРАСТРУКТУРА И СЕРВИС ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

Дата-центр категории надежности TIER III+

Telehouse Caravan — это высокотехнологичная площадка для размещения ИТ-инфраструктуры.

Воспользуйтесь преимуществами Telehouse Caravan:

- Уровень доступности сервисов — 99,982%
- Повышенный уровень энергообеспечения — до 30 кВт на стойку
- Принцип carrier neutral — возможность выбора оператора связи
- Управление стоимостью и параметрами решения
- Управление уровнем сервиса — SLA
- Комплексный мониторинг и техническая поддержка — 24x7x365.

Реклама

telehouse.caravan.ru
+7 495 645-80-80; Проспект Мира, д. 222



TELEHOUSE
CARAVAN
НАДЕЖНАЯ ИТ-ПЛОЩАДКА
ДЛЯ БИЗНЕСА



Hewlett-Packard: Мы больше не будем играть по правилам Microsoft и Intel

HP ОТКАЗЫВАЕТСЯ ОТ WINDOWS КАК ОСНОВНОЙ ОС ДЛЯ СВОИХ ПК. КОМПАНИЯ ПЛАНИРУЕТ ВЫПУСКАТЬ УСТРОЙСТВА НА БАЗЕ ANDROID, CHROME OS И UBUNTU.

Нewlett-Packard больше не будет играть по правилам Microsoft и Intel, дали понять руководители компании на прошедшей в Сан-Хосе (Калифорния) встрече с аналитиками, сообщает CNet.

Во время своего выступления топ-менеджеры HP уделили много внимания альтернативам тем продуктам, которые предлагают Microsoft и Intel.

«Традиционные для HP сегменты находятся в состоянии распада. В сегменте персональных систем устройства Wintel (Wintel означает сочетание операционной системы Windows и процессоров Intel с архитектурой x86. — Прим. CNews.) все чаще и чаще заменяются персональными компьютерами и мобильными устройствами с архитектурой ARM, работающими под управлением конкурирующих ОС. В результате такие давние партнеры HP, как Intel и Microsoft, становятся прямыми и очевидными конкурентами», — сообщила главный исполнительный директор компании Мэг Уитман.

Устройства на базе отличных от Windows операционных систем распространяются в первую очередь благодаря таким странам, как Китай, заявили в HP. «В Китае продается больше планшетов, чем в США. Угадайте, почему? Потому что большинство из них базируется не на Windows», — пояснил Дион Вейслер, исполнительный вице-президент подразделения HP Printing and Personal Systems.

Глава компьютерного бизнеса HP заявил, что отныне они будут работать с четырьмя платформами: Windows, Android, Chrome OS и Ubuntu. Он сообщил, что сегмент устройств на базе Chrome и Android оценивается в 46 млрд. долл. Данный сегмент в несколько раз меньше по сравнению с сегментом ПК, который оценивается в 170 млрд. долл., однако, в отличие от него, он показывает положительную динамику.

Вейслер также сообщил, что они подписали крупный контракт в Индии на поставку ПК под управлением Ubuntu, операционной системы на открытом ядре Linux. ●

ТЕЛЕКОМ

Экс-глава разработок смартфонов в Huawei будет руководить российским офисом

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО КОМПАНИИ HUAWEI В РОССИИ ВОЗГЛАВИЛ ВАНЬ БЯО, РАНЕЕ ЗАНИМАВШИЙ ПОСТ ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО ДИРЕКТОРА HUAWEI DEVICE.

Представительство компании Huawei в России возглавил Вань Бяо, ранее занимавший пост исполнительного директора Huawei Device.

Под руководством Вань Бяо Huawei Device на 60% увеличила продажи смартфонов за последний год. В России на новой должности Вань Бяо будет определять бизнес-стратегию Huawei в регионе и осуществлять общее руководство деятельностью компании на территории РФ.

Вань Бяо в 1996 году окончил Научно-технологический университет в Китае, после чего начал работать в Huawei в качестве инженера центра исследований и разработок. Через несколько лет он возглавил в компании направление беспроводных сетей из более чем 10 тыс. сотрудников.



Вань Бяо возглавил Huawei в России.

С 2010 года Вань Бяо занимал пост исполнительного директора Huawei Device — подразделения разработки и продвижения мобильных устройств. При этом бизнес-группа Huawei Device по масштабам превышает российское подразделение Huawei.

В прошлом году Huawei реализовала несколько значительных проектов совместно с российскими телекоммуникационными операторами. Для Yota Networks компания поставила комплексное решение по строительству сети LTE в диапазоне 2600 МГц. А «ВымпелКом» отдал Huawei на аутсорсинг обслуживание сетей в Поволжье и на Дальнем Востоке.

ИЗ «ПОЧТЫ РОССИИ» УВОЛИЛСЯ ОТВЕТСТВЕННЫЙ ЗА ГОСУСЛУГИ

Менее года проработав замгендиректора «Почты России», уходит Максим Паршин, курировавший оказание госуслуг. Его сменил выходец из Yota Родион Шишков. По словам Паршина, увольнение стало для него неожиданным. Ссылаясь на разговор с гендиректором «Почты» Дмитрием Страшновым, он заявил, что инициатива исходила от Минкомсвязи. В министерстве эту информацию не подтверждают.

ИЗ «РОСТЕЛЕКОМА» УШЕЛ КУРАТОР ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА

Сергей Калмык, отвечавший в «Ростелекоме» за федеральные проекты электронного правительства, 21 октября покинул свой пост. Незадолго до этого Минкомсвязь заключила с оператором ряд контрактов на развитие и эксплуатацию этих систем, с условиями которых Калмык был не согласен. Кто займет его место, собеседникам не известно. Представитель оператора от официальных комментариев отказался.

ИЗ СБЕРБАНКА УВОЛИЛСЯ САМЫЙ ГЛАВНЫЙ СИСАДМИН

Владимир Пасынков, возглавлявший подразделения поддержки Сбербанка по всей стране, покинул свой пост через год после назначения. По словам источника CNews в Сбербанке, уход Пасынкова связан с плановым обновлением управленческой команды ИТ-блока, причем в целом Пасынков справился с поставленными перед ним задачами. Владимир Пасынков до прихода в Сбербанк в сентябре 2012 года работал ИТ-директором «Росатом», а еще раньше — исполнителем директором по ИТ в «Уралсибе».

ИЗ «БИЛАЙНА» УШЕЛ ИТ-ДИРЕКТОР

СIO «ВымпелКома» Андрей Годунов покинул компанию, проработав в ней 10 лет. До августа 2013 года Годунов подчинялся вице-президенту по операционной поддержке Кьерсти Виклунд, но затем стал отчетываться напрямую руководителю компании, которым тогда был Антон Кудряшов. В начале сентября 2013 года генеральным директором «ВымпелКома» был назначен Михаил Слободин из «ТНК-ВР». Тем не менее, по словам Годунова, его решение не связано со сменой гендиректора.

КОНТРОЛЬ И ЗАЩИТА ИЗ ЕДИНОГО ЦЕНТРА



Kaspersky Security для бизнеса Время серьезных решений

С ростом числа используемых устройств и приложений ценные данные компании подвергаются все большему риску. Угроза безопасности требует принятия серьезных решений. Мы предлагаем вам Kaspersky Security для бизнеса — единое решение для контроля и защиты корпоративных данных в любых обстоятельствах.

kaspersky.ru/business

© ЗАО «Лаборатория Касперского», 2013.
Зарегистрированные товарные знаки и знаки обслуживания являются собственностью их правообладателей.

ВАШ ГАРАНТ • ИНФОРМАЦИОННОЙ • БЕЗОПАСНОСТИ

ARinteg®

+7 (495) 221 21 41 • www.ARinteg.ru

ARinteg (зарегистрированная торговая марка ООО «Антивирусные решения») — Enterprise Partner «Лаборатории Касперского». Компания ARinteg предоставляет полный комплекс услуг в области защиты информационных ресурсов.

ЦЕНТРОБАНК

В ЦБ РФ сменилось ИТ-руководство

Банк России, который недавно возглавила Эльвира Набиуллина, обновил структуру управления. После того как летом 2013 года свой пост покинул отвечавший за ИТ зампред Михаил Сенаторов, технологические подразделения ЦБ были переданы первому заместителю председателя Георгию Лунтовскому.

Сам Михаил Сенаторов, ушедший на пенсию с должности зампреда, которую занимал с 1995 года, теперь работает в «Газпроме» советником по ИТ. Теперь он курирует некоторые ИТ-проекты «Газпрома», суть которых он раскрывать отказался, как и то, чьим именно советником стал. По данным CNews, в штате сотрудников газовой монополии Михаил Сенаторов пока не значится.

Новые киберполномочия ФСБ

ФСБ РАСШИРЯТ ПРАВА ДЛЯ БОРЬБЫ С УГРОЗАМИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ, А ФСО ПРЕДЛАГАЕТ СОЗДАТЬ «БЕЗОПАСНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНТЕРНЕТ».

Правительство РФ одобрило инициативу Федеральной службы безопасности об изменении законодательства с целью создания ФСБ условий для борьбы с ИБ-угрозами. Почти одновременно с этим Федеральная служба охраны предложила создать государственный сегмент интернета, который обеспечил бы органам федеральной и региональной власти безопасный доступ в глобальную сеть и возможность публикации документов.

Первый законопроект, как следует из заключения правительственной комиссии, подготовлен самой ФСБ. Он представляет собой поправки в два существующих закона: «Об оперативно-розыскной деятельности» и в статью 13 закона «О федеральной службе безопасности».

Действующий закон «Об оперативно-розыскной деятельности» предлагается дополнить положениями о добывании информации о событиях или действиях, создающих угрозы информационной безопасности.

Правительственная комиссия, обосновывая необходимость принятия законопроекта, отметила, что угрозы национальным интересам России в сфере информационной безопасности усиливаются. Среди таких угроз правительственный орган назвал активизацию межгосударственного информационного противоборства, распространение вредоносного ПО, используемого в качестве информационного оружия, деятельность хакерских группировок.

Не исключено, что для совершения преступлений, в том числе террористической направленности, будут применяться ИКТ. Объектами таких правонарушений являются информационные системы органов госвласти, кредитно-финансовых учреждений, СМИ, образовательных и иных организаций и критически важных объектов инфраструктуры, включает правительственная комиссия.

В законе «Об оперативно-розыскной деятельности», куда будут внесены изменения, в частности, описываются уже существующие права ФСБ и других органов, уполномоченных проводить оперативно-розыскные мероприятия.

К полномочиям, непосредственно затрагивающим работу ИТ- и телеком-отраслей относятся: контроль за почтовыми отправлениями, телеграфными и иными сообщениями (п. 9 статьи 6 закона); прослушивание телефонных переговоров (п. 10) и снятие информации с технических каналов связи (п. 11).

Статья 13 федерального закона «О Федеральной службе безопасности», куда также будут внесены изменения одобренным правительством законопроектом, описывает общие права органов ФСБ.

В ней нет особого раздела, посвященного предотвращаемым ФСБ информационным угрозам, однако присутствует пункт «щ», разрешающий «осуществлять государственный контроль за организацией и функционированием криптографической и инженерно-технической безопасности информационно-телекоммуникационных систем».

Федеральная служба охраны также выступила с инициативой в сфере регулирования ИКТ. Служба предлагает создать государственный сегмент интернета, который обеспечил бы органам федеральной и региональной власти безопасный доступ в глобальную сеть и возможность публикации документов.

Речь идет о создании отдельного защищенного сегмента интернета, к которому в обязательном порядке будут подключаться федеральные и региональные органы исполнительной власти, а также администрация президента. В проекте указа президента, подготовленном ФСО, содержится рекомендация подключиться к данному сегменту парламенту, судам, прокуратуре, Следственному комитету, Счетной палате, а также предприятиям военно-промышленного комплекса и государственным научным организациям.

Государственный сегмент интернета будет отнесен к критической информационной инфраструктуре России, его созданием и обслуживанием займется ФСО. Через него вышперечисленные ведомства будут по зашифрованным каналам связи осуществлять доступ в интернет и публикацию в интернете информационных материалов. ●



ОЛЕГ ДУХОВНИЦКИЙ:

БОЛЕВЫЕ ТОЧКИ РОССИЙСКОГО ТЕЛЕКОМА

Об изменениях в сфере универсальных услуг связи, базе переносимости номеров и перспективах всероссийской системы оповещения CNews рассказал руководитель Федерального агентства связи Олег Духовницкий.

Что происходит сейчас с универсальными услугами связи? Как вы относитесь к предложениям сделать оказание этих услуг технологически нейтральным, то есть не зависящим от используемых технологий и типов абонентских устройств?

ОЛЕГ ДУХОВНИЦКИЙ: Минкомсвязь готовит соответствующие изменения в Закон «О связи», изменения в пять постановлений правительства, устанавливающих правила проведения конкурсов, правила оказания универсальных услуг связи, порядок установления тарифов на универсальные услуги связи, правила формирования и расходования средств резерва универсального обслуживания и порядок возмещения убытков. Россвязь принимает активное участие в этой работе.

По поводу второй части вопроса — мы относимся к этому положительно. И уже сейчас для оказания услуг телефонной связи практически используется принцип технологической нейтральности, предусматривающий право оператора разворачивать сеть связи с использованием любых технологических принципов. Кроме проводных линий, операторами универсального обслуживания используются таксофоны GSM (их в России установлено 55,9 тыс. шт.), а также спутниковые каналы связи в отдаленных районах (количество таксофонов, работающих через спутниковые каналы связи, — 7,2 тыс. шт.).

Законодательно осталось разрешить использование для универсальных услуг связи передачу голоса по сети пе-

редачи данных. Так как в настоящее время существует некоторый дисбаланс в нормативном оформлении классической телефонной связи для передачи голоса и более совершенной связи — для простоты назовем ее «оптическими линиями», — в рамках которых можно предоставлять мультисервисные услуги на абсолютно новом качественном уровне. При этом законодательной регламентации на эти оптические линии не хватает. Поверьте, что мы не собираемся создавать барьеры для рынка телекоммуникаций, формирование прозрачных и понятных всем сторонам правил весьма важно для сохранения лучших практик и предотвращения необоснованных злоупотреблений.

— Как обстоят дела с сокращением разницы между доходной и расходной частями резерва универсального обслуживания?

— Все мы понимаем, что никто не хочет расставаться даже с маленькой частью своих доходов, отдавая их в резерв универсального обслуживания. В России всевозможные хитрости, будь то оформление сотрудников на работу или применение финансовых схем, используются на широкую ногу. Но до недавнего времени эта проблема не стояла так остро в отрасли телекоммуникаций, где рентабельность бизнеса довольно высока. На сегодняшний день на средства резерва универсального обслуживания может претендовать 21 оператор, который оказывает услуги таксофонной связи либо предоставляет интернет в ПКД. При этом существует без малого 15 тыс. лицензиатов (операторов связи, имеющих лицензию), которые по закону должны отчислять 1,2% от своей выручки в данный резерв.

Число операторов, претендующих на выплаты, и лицензиатов совершенно разного порядка. Учет расходов 21 компании и проверка своевременности отчислений всех операторов России —



несоизмеримые по сложности процедуры, и зачастую мы полагаемся на добросовестное выполнение обязательств, установленных законодательно. В дополнение к этому мы начали формировать сводную таблицу учета всех должников и неплательщиков для применения адекватных мер воздействия и стимулирования к исполнению своих обязательств. Ведь все отчисления все равно направляются обратно в отрасль телекоммуникаций на совершенно конкретные проекты, и в негативной ситуации с возмещением убытков операторам фактически виновны их нерадивые и изворотливые коллеги по цеху.

— **Каким образом идет подготовка к введению переноса мобильных номеров при переходе абонентов к другим операторам (MNP)? Почему правительство выбрало оператором базы перенесенных номеров подведомственный вам ЦНИИС, хотя Минкомсвязь предлагала другого претендента — Координационный центр национального домена сети интернет (КЦ)?**

— Подготовка к введению MNP с 1 декабря 2013 года идет полным ходом. Минкомсвязь России в основном уже подготовила необходимую нормативно-правовую базу. Часть документов находится в стадии согласования с заинтересованными органами власти. Операторы приступают к закупке необходимого оборудования и программного обеспечения.

Для нас главный вопрос решен — правительство назначило оператором базы перенесенных номеров ФГУП «ЦНИИС». Мы поддерживали именно эту кандидатуру. На наш взгляд, он имеет ряд существенных преимуществ, одно из которых — использование программно-аппаратного комплекса, который уже используется в нескольких странах и прошел установленную процедуру подтверждения соответствия в Российской Федерации.

В то же время АНО КЦ вело разработку собственного программно-аппаратного комплекса. Оно не было готово, и потребовалось бы дополнительное время на его отладку и тестирование. Кроме того, программно-аппаратный

РЕЗЕРВ УНИВЕРСАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Резерв универсального обслуживания был создан в 2005 году для компенсации операторам убытков, связанных с оказанием универсальных услуг. В него все операторы связи должны перечислять 1,2% от своей выручки.

Из 15,7 тыс. операторов связи только 2,5 тыс. представили сведения о базе расчета обязательных отчислений в резерв за I квартал 2013 года на сумму 3,11 млрд руб. 1,5 тыс. операторов перевели в I квартале 2013 года 3,241 млрд руб. Таким образом, образовалась переплата в резерв в I квартале на сумму 127,2 млн руб., что объясняется частичным погашением операторами связи долгов за прошлые периоды.

ИСТОЧНИК: РОСКОМСВЯЗЬ, 15 СЕНТЯБРЯ 2013

комплекс от ФГУП «ЦНИИС» будет являться собственностью государства.

По поручению правительства Высшая школа экономики подготовила заключение, в котором ФГУП «ЦНИИС» рекомендовано в качестве оператора базы данных перенесенных номеров. Для подготовки заключения были привлечены два независимых английских эксперта, занимающихся внедрением услуг MNP.

3 октября ФГУП «ЦНИИС» уже выступило в роли оператора базы данных перенесенных номеров в рамках комплексного тестирования по переносу номера между операторами «большой тройки» — «ВымпелКомом» и МТС. Все этапы процесса переноса номера прошли успешно.

— **На какой стадии находится сейчас образование федерального оператора «Российские сети вещания и оповещения»? Как в целом будет осуществляться оповещение в российских домах: поэтапно или поквартально? Чьи сети в регионах будет использовать этот оператор?**

— ФГУП «Российские сети вещания и оповещения» (РСВО) создано 24 июня 2013 года путем реорганизации ФГУП «Московская городская радиотрансляционная сеть» и присоединения к нему ФГУП «Радиотрансляционная сеть Санкт-Петербурга». В результате было создано предприятие, обслуживающее сеть проводного вещания двух столиц.



Техническое решение «Электронная рында», которое предлагает сегодня ФГУП «РСВО» администрациям регионов и юридическим лицам, является универсальным и способно работать со всеми известными каналами коммуникаций. Это могут быть и фидерные линии, и GSM-канал, эфирное или спутниковое вещание.

Где бы человек ни находился — дома, в офисе или на улице, — сигнал оповещения о ЧС должен быть в обязательном порядке доведен до него. Как показывает мировой и российский опыт, наиболее эффективные средства оповещения — громкоговорящие устройства. Это могут быть уличные громкоговорители, этажные и квартирные динамики. При этом сигнал должен быть доставлен вовремя, что позволит человеку принять необходимые меры для личной безопасности. В то же время оповещение должно быть адресным и доводиться только до людей, которым может угрожать ЧС.

— **Не секрет, что в космической отрасли происходят один за другим неудачные запуски. Как это отражается на состоянии российской спутниковой группировки? Поддерживаете ли вы идеи о закупках иностранных спутников и иностранных запусках на российские орбиты?**

— В 2011 и 2012 годах произошли аварии при запусках космических аппаратов «Экспресс-АМ4» и «Экспресс-МД2», что не позволило нам восполнить орбитальную группировку космических аппаратов связи и вещания гражданского назначения, обеспечивающую президентскую и правительственную связь, трансляцию сигналов государственного и коммерческого вещания, потребности силовых министерств и ведомств и развитие информационных и связных технологий в отдаленных регионах страны (оператор ФГУП «Космическая связь»).

Ситуация осложнилась в 2013 году, когда до истечения гарантийного срока активного существования вышли из строя космические аппараты «Экспресс-АМ1» и «Экспресс-МД1».

В настоящее время состояние орбитальной группировки спутников связи можно характеризовать как критическое. Для ее восполнения в 2013 году планируются запуски космических аппаратов «Экспресс-АМ5», «Экспресс-АТ 1» и «Экспресс-АТ 2».

«Космическая связь» совместно с РТРС, «Первым каналом», ВГТРК и телерадиокомпанией «Петербург» разработали схемы аварийного резервирования трансляции общерос-

«СОСТОЯНИЕ ОРБИТАЛЬНОЙ ГРУППИРОВКИ СПУТНИКОВ СВЯЗИ МОЖНО ХАРАКТЕРИЗОВАТЬ КАК КРИТИЧЕСКОЕ»

имеющихся каналов связи. Например, при разворачивании системы оповещения населения о ЧС в сельской местности, а также в удаленных и труднодоступных районах существует возможность использования таксофонных линий связи «Ростелекома». Учитывая, что универсальной услугой связи охвачено большинство населенных пунктов, целесообразность ее использования в качестве основного канала для развертывания комплексной системы оповещения населения очевидна.

сийских программ телерадиовещания на случай отказов космических аппаратов, которые в настоящее время проходят согласование с заинтересованными организациями.

Что касается закупок иностранных спутников, то в соответствии с законом космические аппараты закупаются по результатам открытых конкурсов. Последний конкурс на создание спутника «Экспресс-АМУ1» (запуск в III квартале 2015 года) выиграла западноевропейская компания EADS Astrium и жалоб на проведение конкурса от других участников не поступило. ●

Электронные госуслуги получили новую концепцию

МИНКОМСВЯЗЬ РЕШИЛА СОСРЕДОТОЧИТЬ УСИЛИЯ НА ОПТИМИЗАЦИИ И АВТОМАТИЗАЦИИ ПРИОРИТЕТНЫХ ГОСУСЛУГ, А ИНФРАСТРУКТУРУ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА СДЕЛАТЬ НЕЗАВИСИМОЙ ОТ КОНКРЕТНЫХ ПОСТАВЩИКОВ.

Концепция развития электронных госуслуг, разработанная Минкомсвязью совместно с Минэкономразвития, критикует нынешнее состояние инфраструктуры электронного правительства, созданной в «Ростелеком» (имеет статус единственного исполнителя) и предлагает шаги по ее модернизации. Кроме того, в документе описываются подходы к управлению развитием ИТ в госсекторе и к оптимизации госуслуг. Также в нем выделяются приоритетные услуги, которые подлежат первоочередной автоматизации. Всего таких услуг 34 — 14 федеральных и 20 региональных.

Главные проблемы созданной за последние годы инфраструктуры — прежде всего системы межведомственного взаимодействия (СМЭВ) и единого портала госуслуг (ЕПГУ) — это дороговизна, избыточность, низкая надежность и закрытость архитектуры, считают авторы концепции. Кроме того, ряд систем спроектирован таким образом, что не может функционировать автономно без подсистем, принадлежащих единому оператору — «Ростелекому».

Все технологии, используемые при разработке электронного правительства, в будущем должны документироваться, говорится в концепции. Кроме того, необходим не зависимый от оператора инфраструктуры контроль условий сборки и выполнения программного обеспечения. Наконец, должно быть обеспечено обладание Российской Федерацией имущественными правами на разработанное для нужд электронного правительства программное обеспечение.

Доступ к сервисам информационных систем электронного правитель-

ства должен обеспечиваться через разнообразные интерфейсы, отвечающие критериям открытых стандартов. Эти интерфейсы должны быть бесплатны и доступны без обращения к оператору инфраструктуры.

Концепция предполагает «максимальное использование возможностей рынка». «Если для выполнения какой-либо инфраструктурной или смежной функции, необходимой для работы электронного правительства (оплата услуг, картография, услуги хостинга, поисковые и навигационные сервисы, услуги доступа в интернет, курьерские услуги и услуги приема документов и др.), имеется конкурентное рыночное предложение, такая функция должна выполняться участниками рынка», — считают в Минкомсвязи.

Концепцию развития электронных госуслуг Минкомсвязь при участии Минэкономразвития готовила несколько последних месяцев. Сейчас документ представлен в правительство, а также вынесен на общественное обсуждение. По итогам обсуждений он будет доработан.

Развивать и эксплуатировать инфраструктуру электронного правительства в 2014 году продолжит «Ростелеком». Об этом CNews заявил заместитель министра связи Алексей Козырев. По его словам, в компании будет сформирована команда ИТ-специалистов, которая сможет выполнять основные проекты собственными силами. Возглавит эту команду, вероятнее всего, Алексей Сивидов, который, по информации CNews, перейдет в «Ростелеком» с позиции директора ФГУП НИИ «Восход». ●

Как вы оцениваете концепцию развития электронных госуслуг, подготовленную Минкомсвязью?



ЕСТЬ ЛИ В КОНЦЕПЦИИ ПРОРЫВНЫЕ ИДЕИ?

Дмитрий Васильев, партнер компании AT Consulting, директор блока «Электронное правительство»

В целом документ детально проработан авторами. Большинство предлагаемых мер носит практический характер и направлено на улучшение уже реализованных решений в инфраструктуре электронного правительства.

В концепцию следует добавить предложения, которые помогут достичь уровня удовлетворенности граждан оказанием государственных услуг в 90%. Например, замена каталога из тысяч госуслуг и регламентов, существующего сейчас и доставшегося от бумажной эпохи, на сервис диспетчера: вы просто пишете своими словами запрос, а диспетчер (это целая государственная служба) сам решает, какие ведомства и по каким регламентам должны отработать, чтобы ваш запрос был исполнен.

Множество документов бумажного вида должно быть заменено на электронные записи, «признаки» и «статусы» одного документа — паспорта с электронным ID. Этот шаг существенно сократит и количество поводов обращаться к госуслугам.

Наконец, необходимо создание единой базы данных о гражданине, отражающей все его статусы и роли для всех ведомств — своего рода «личной базы данных» — и перевод работы ведомств с собственных БД на работу с единой базой.

Этот шаг позволит изменить отношения государства и гражданина: перейти от заявительного порядка, когда гражданину надо потребовать оказания положенной услуги, к порядку, когда государственные органы смогут сами начинать оказывать положенный гражданам сервис.

НУЖНО ЛИ СОЗДАВАТЬ НОВУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ?

Эдуард Лысенко, директор ИТ-департамента Ярославской области

Я считаю, что для нашей страны необходимы такие «хребтовые» инфраструктуры, но при двух условиях. Во-первых, федеральный сегмент должен быть проще, во-вторых, региональные сегменты имеют право и понятные правила присоединения, а значит, и выбор профессиональных игроков. Иными словами, модель кооперации более сбалансирована, чем модель монополиста.

Виктор Гриднев, руководитель Центра компетенций «Информационные технологии в госуправлении» компании «Айти»

Многое из того, что отражено в тексте концепции по поводу инфраструктуры, похоже на правду. В то же время большая часть этих проблем ранее многократно обсуждалась на различных заседаниях.

Чего не удалось найти в тексте по результатам аудита — это ответа на вопрос, годится ли «инфраструктура электронного правительства», созданная в 2010–2012 годах для того, чтобы заработало полноценное «электронное правительство» для предоставления государственных услуг в электронном виде на федеральном, региональном и муниципальных уровнях. От ответа на этот вопрос зависит, что и как делать дальше: чинить и исправлять существующую конструкцию «инфраструктуры» или разрабатывать новые схемы.

НЕ СТАНЕТ ЛИ МЕНЬШЕ «РЫНКА»?

Роман Кругляков генеральный директор ГК «Армада»

Концепция предполагает «максимальное использование возможностей рынка» для выполнения ряда инфраструктурных или смежных функций, таких как оплата

услуг, картография, хостинг, поисковые и навигационные сервисы и др., говорят в Минкомсвязи. «Но пока не очень понятно, как это стыкуется с планами сделать «Почту России» и НИИ «Восход» такими же единственными исполнителями, каким сейчас является «Ростелеком», и с тезисами «все в гособлако». Возможно, нам это расшифруют в последующих документах.

Пока из концепции следует, что в дополнение к существующим звеньям в цепочке «проектный офис Минкомсвязи — Ростелеком — AT Consulting (главный подрядчик «Ростелекома» по электронному правительству. — Прим. CNews) — прочие подрядчики» добавится еще одно в виде федерального ситуационного центра электронного правительства (он необходим для контроля качества, говорится в концепции. — Прим. CNews)».

НУЖЕН ЛИ ЕДИНЫЙ ПОРТАЛ?

Эдуард Лысенко

В Ярославской области согласны с задачей обеспечения доступности гражданам различных электронных каналов получения услуг по его выбору. Но есть опасение, что в концепции закладывается система, в центре которой стоит «чиновник», до которого любым каналом должно прийти заявление на оказание услуги. А такой подход противоречит одному из главных принципов административной реформы — ориентированности на заявителя.

Граждане не различают уровни услуг — федеральный, региональный, муниципальный — и в результате не понимают, куда им обращаться в электронном виде за услугой, что дискредитирует идеи электронного правительства. Необходимо нормативно ввести обязательность представления в электронной форме всех федеральных, государственных и муниципальных услуг и услуг учреждений на едином портале госуслуг, отразив эту основополагающую идею в концепции.

Иными словами, у человека должно быть как минимум одно гарантированное место, где он может найти легитимную информацию о способах получения услуги. И тут же, с портала, он должен иметь возможность начать ее получать или полностью получить. А каналы дальнейшей доставки намерения клиента — это уже следствие этого выбора.

КАКИЕ УСЛУГИ САМЫЕ ПРИОРИТЕТНЫЕ?

Виктор Гриднев

То, что выбраны популярные услуги и к ним будет повышенное внимание, — это очень хорошо. Но остаются в силе и другие распоряжения правительства (2415-р, 1555-р и 1993-р) в отношении федеральных и региональных услуг. Возникает вопрос для исполнителей в ведомствах, каким перечнем руководствоваться? На него пока ответа нет.

Эдуард Лысенко

Список приоритетов нужно дополнить социально значимыми услугами (содействие в поиске работы, профориентация, информирование о рынке труда,

назначение выплат, пособий, компенсаций), а также услугами для маломобильных групп населения (обеспечение инвалидов специальными средствами, заказ социальной поддержки и обслуживания на дому, заказ социального такси).

Роман Кругляков

Какой сигнал несет информация о приоритетных услугах органам власти? По старому плану сигнал был понятен: если ты — регион или ведомство, то автоматизируй свои услуги и подключай их к единому portalу и СМЭВ. Теперь количество услуг радикально сокращено, и, похоже, остальным ведомствам пока можно расслабиться. В наших административных условиях это скорее минус проекту, т.к. он из всеобщего превращается в местечковый.

ЧТО ДЕЛАТЬ СО СМЭВ?

Виктор Гриднев

С системой межведомственного взаимодействия, безусловно, нужно что-то делать. Но нужно ли пытаться отремонтировать существующую СМЭВ или нужно подумать над новой конструкцией межведомственного взаимодействия, пока не обсуждается. Если работать в логике, что существующая СМЭВ должна заработать в той идеологии, как она была задумана, то выбранные Минкомсвязью пути являются вполне достойными.

Эдуард Лысенко

К предложениям Минкомсвязи по модернизации СМЭВ в Ярославской области относятся в целом положительно. Однако остается совершенно неурегулированным вопрос межведомственного взаимодействия между региональными (муниципальными) органами различных субъектов. Также требуется прописать положения о проведении унификации документов в реестре межведомственных документов.

Помимо этого, Ярославская область предлагает рассмотреть вопрос расширения перечня базовых информационных ресурсов и включения в их состав федерального ресурса, содержащего сведения о выданных лицензиях в различных областях регулирования, а выдачу бумажных копий лицензий запретить законодательно.

КАКИЕ ВОПРОСЫ НЕ ОТРАЖЕНЫ В КОНЦЕПЦИИ?

Виктор Гриднев

Довольно много описано компонентов информационных систем, которые должны быть доработаны или созданы заново, но вот как они будут совместно работать и взаимодействовать, осталось сложноуловимым. Еще один вопрос — это место и зона ответственности субъектов РФ при создании информационных систем предоставления государственных услуг в электронном виде. В текущей версии концепции это место точно не определено. ●



**ЗА
КОН
ПИСА**

**ЭЛЕКТРОННОГО
ПРАВИТЕЛЬСТВА**

СNEWS ВПЕРВЫЕ ПУБЛИКУЕТ ПЕРЕЧЕНЬ ВСЕХ
ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ, ВХОДЯЩИХ
В ИНФРАСТРУКТУРУ ЭЛЕКТРОННОГО
ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИИ.



Последний госконтракт «на оказание услуг по эксплуатации инфраструктуры электронного правительства в 2013 году» был заключен между Минкомсвязью и «Ростелекомом» (обладает статусом единственного исполнителя, заключать контракты с которым можно без конкурса) 1 августа 2013 года. Он представляет собой 350-страничный документ, который описывает ряд стандартных параметров: условия, права и обязанности сторон, стоимость работ и т.д., а также включает техзадание и приложения с информацией обо всех системах, входящих в эту инфраструктуру. Подписи под контрактом поставили заместитель министра связи Денис Свердлов (сейчас он работает советником министра связи) и гендиректор «Ростелекома» Сергей Калугин. CNews ознакомился с текстом контракта и выделил ряд интересных деталей.



МИНКОМСВЯЗЬ СНИЖАЛА СТОИМОСТЬ ЭКСПЛУАТАЦИИ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА

В 2012 году эксплуатация региональной инфраструктуры электронного правительства оплачивалась из бюджетов субъектов Федерации. Каждый из них заключал собственный контракт с «Ростелекомом». По оценке главы Минкомсвязи Николая Никифорова, цена одного такого контракта составляла примерно 15 млн руб., а всего 83 региона заплатили оператору около 1 млрд руб. За эксплуатацию федерального сегмента платила Минкомсвязь — 925 млн руб. по контракту от марта 2012 года. Таким образом, общая выручка «Ростелекома» от эксплуатации электронного правительства в 2012 году могла достигать 2 млрд руб. (167 млн руб. в пересчете на месяц).

В 2013 году эти расходы удалось заметно снизить, хотя и не сразу. Занявший пост министра связи в мае 2012 года Николай Никифоров решил пересмотреть отношения с «Ростелекомом». Регионам было сказано, что с 2013 года платить за эксплуатацию инфраструктуры им

не придется, т.к. это будет делать федеральное министерство. Контракт сроком на 4 месяца (январь-апрель) был заключен в феврале 2013 года. Его сумма составила 957 млн руб., или 240 млн руб. в месяц.

Представители новой команды Минкомсвязи признавались, что инфраструктура электронного правительства, которая практически целиком размещалась в двух ЦОДах «Ростелекома», представляет для них «черный ящик» (вероятно, этим можно объяснить первоначальное удорожание услуг поддержки). Вскрыть этот ящик оказалось не просто. Для этого министерство добилось смены руководства оператора, которая произошла в марте 2013 года, и получило добро со стороны правительства на проведение в «Ростелекоме» аудита.

Результаты аудита были обнародованы только в октябре, но, когда он еще был в самом разгаре, Николай Никифоров получил одобрение от президента Владимира Путина на привлечение МВД к проверке деятельности оператора. Это стало переломным моментом в переговорах между чиновниками и «Ростелекомом», считают наблюдатели. Самой проверки не было. Источник в министерстве говорит, что по результатам аудита был сделан вывод, что для привлечения правоохранительных органов нет повода. Зато сумма контракта на 2013 год была сокращена.

По факту соглашений было два. Первое продлевало срок действия февральского контракта до сентября с сокращением его суммы до 638 млн руб. Второе касалось эксплуатации систем в сентябре-декабре. Его сумма — 319 млн руб. Таким образом, министерство согласилось выплатить «Ростелекому» 957 млн руб., но не за 4 месяца, как предполагалось изначально, а за все 12. В результате можно говорить о том, что Минкомсвязи удалось снизить цену эксплуатации более чем в 2 раза по отношению к 2012 году и ровно в 3 раза по отношению к сумме, за которую планировала работать прежняя команда «Ростелекома» в 2013 году.

В «Ростелекоме» называют расчеты, касающиеся 2012 года, не соответствующими действительности. «Фактическую стоимость работ по эксплуатации электронного правительства в 2012 году можно получить исключительно суммированием реально заключенных договоров с Минкомсвязью и регионами, а не исходя из гипотетических 15 млн», — говорят в пресс-службе оператора. Точную сумму, впрочем, в «Ростелекоме» не приводят.

Что касается 2013 года, то, по словам представителя компании, реальные затраты на эксплуатацию электронного правительства превышают объем средств, предусмотренных контрактом на этот год.

СТОИМОСТЬ ЭКСПЛУАТАЦИИ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА



НАШЕСТВИЕ IBM

Практически весь федеральный сегмент электронного правительства России располагается в двух ЦОДах «Ростелекома» в Москве — на Суцевском валу (северная часть Третьего транспортного кольца) и на улице Гончарная (район станции метро «Таганская»). Информационные системы и оборудование частично принадлежат Минкомсвязи, частично арендуются у «Ростелекома».

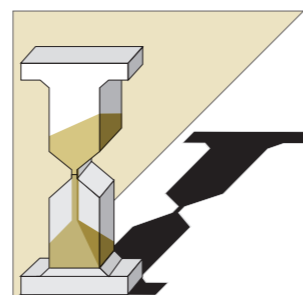
Программно-аппаратная инфраструктура ключевых систем электронного правительства — Единого портала госуслуг (ЕПГУ) и Системы межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ) — закупалась в два этапа, следует из нынешнего госконтракта Минкомсвязи с «Ростелекомом». В 2009 году для ЕПГУ было приобретено более 20 серверов HP, несколько маршрутизаторов Cisco и систем хранения Hitachi вместе с СУБД Oracle. Для СМЭВ использовались четыре блейд-сервера и ленточная библиотека Sun, сервер HP, дисковый массив Hitachi и коммутатор Brocade. В качестве программной шины было приобретено решение Oracle.

В 2010 году вычислительные мощности расширились. На этот раз в основном за счет оборудования IBM. Инфраструктура ЕПГУ потребовала 26 новых серверов, СМЭВ — пять. Помимо этого, техника IBM с 2010 года стала использоваться в инфраструктуре ГАС «Управление», портала госпродаж, системы управления ведомственной информати-

зацией. По совпадению пост замминистра связи в 2010 году занял Илья Массух, ранее 13 лет работавший в IBM (последняя должность — директор департамента продаж в госсекторе). В 2010–2012 годах Массух был куратором электронного правительства в Минкомсвязи (на вопросы CNews он ответить не смог).

В «Ростелекоме» говорят, что оборудование, перечисленное в контракте, поставлялось в 2009–2010 годах по техническим заданиям Минкомсвязи и не ограничивается только IBM. «Выбор конкретных марок оборудования осуществлялся подрядчиками по выполнению работ, исходя из возможностей вендоров по обеспечению требуемых технических характеристик, сроков поставки, объемов и иных параметров, заданных заказчиком», — добавляют в компании.

SLA ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА



УСТРАНЕНИЕ ИНЦИДЕНТОВ
в системах электронного правительства должно осуществляться ежедневно по рабочим дням

с 10 до 19 часов Москва
с 17 до 2 часов Владивосток
с 13 до 22 часов Новосибирск

РЕГЛАМЕНТНЫЕ РАБОТЫ,
имеющие риск возникновения перебоев, должны проводиться

с 21 до 7 часов Москва
с 4 до 14 часов Владивосток
с 00 до 10 часов Новосибирск

Инциденты, в результате которых происходит полное отключение той или иной системы электронного правительства, должны устраняться в течение 6 часов, менее серьезные инциденты — в течение 16–32 рабочих часов.

Контрактом допускается, что СМЭВ, ЕСИА и ЕПГУ могут не работать в течение 44 часов в квартал.

Штраф за просрочку обязательств, который Минкомсвязь может наложить на «Ростелеком», не должен превышать 10% от цены контракта.



ПРАВИТЕЛЬСТВО КАК КОММЕРЧЕСКИЙ СЕРВИС

Региональная инфраструктура электронного правительства (РИЭП) не является собственностью ни Минкомсвязи, ни региональных властей. Она, как следует из контракта, принадлежит «Ростелекому» и предоставляется всем 83 субъектам как комплексный сервис по модели SaaS.

В состав «типового экземпляра комплексного сервиса» входят:

- «Региональный портал государственных услуг» — клон ЕПГУ, размещаемый на его же поддомене (например, 45.gosuslugi.ru для Курганской области), содержащий услуги конкретного региона;
- «Региональная система межведомственного электронного взаимодействия» — обеспечивает взаимодействие ведомств внутри субъекта;
- «Типовое решение межведомственного взаимодействия» — автоматизирует получение и обработку запросов через СМЭВ от федеральных органов власти, а также подготовку запросов к ним и получение ответов на них;
- сервис «Предоставление сведений для ФОИВ» — обеспечивает предоставление сведений от региональных органов власти в адрес федеральных;
- сервис «Запрос сведений от ФОИВ» — обеспечивает получение сведений от федеральных органов власти в адрес региональных.

«Права на все сервисы, аппаратные и программные средства, используемые при оказании типового комплексного сервиса, принадлежат исполнителю», — говорится в госконтракте.

Собеседник CNews, близкий к новой команде Минкомсвязи, предполагает, что это договоренность между прошлой командой и «Ростелекомом». «Согласно 210-му закону, регионы могут иметь собственные РСМЭВ, тем не менее критерии аттестации региональных шин на статус РСМЭВ формально определены не были, — рассказывает он. — «Ростелеком» же как оператор эксплуатации очень ловко привязал официальную терминологию (РСМЭВ) к неотделимой части архитектуры — региональным шинам».

Экс-сотрудник «Ростелекома», занимавшийся электронным правительством, говорит, что у регионов всегда был выбор — либо арендовать инфраструктуру за 15 млн руб. в год, либо создать собственную за 150–350 млн руб. в зависимости от субъекта, и модель аренды для них оказалась более предпочтительной. «Это как каналы и услуги связи, — добавляет он. — Никто же свои каналы связи не строит, а все потребляют услуги. Так же и с инфраструктурой для электронного правительства. Подобную услугу могли оказывать и МТС, и «Вымпелком», если бы инвестировали в создание своей РИЭП. Объем необходимых средств на создание подобного решения он оценивает в 1 млрд руб.

По мнению президента УЭК Алексея Попова, ранее работавшего директором ИТ-департамента правительства, не проблема, чтобы регионы арендовали чужой РИЭП (пусть даже и у коммерческой компании), но важно, чтобы субъекты реально имели возможность выбора. В то же время если система не подразумевает альтернативы, то она должна принадлежать государству, добавляет эксперт.

Федеральная инфраструктура электронного правительства также не полностью принадлежит государству, ранее рассказывали CNews в Минкомсвязи. Например, «Ростелеком» является владельцем системы автоматизированных рабочих мест Центров продаж и обслуживания клиентов (АРМ ЦПОК). С ее помощью осуществляется выдача кодов активации гражданам, зарегистрировавшимся на портале госуслуг, через офисы оператора.

В «Ростелекоме» замечают, что выдача кодов активации осуществляется разными способами, а основным видом доставки кодов являются отправления «Почты России». «Услуга «Ростелекома» по выдаче кодов активации при посещении ЦПОК является дополнительным, а не основным способом доставки. Сделано это исключительно для удобства и возможности выбора для пользователей», — объясняют в операторе.

«Подобные услуги могут при необходимости оказывать другие организации, определенные государством. Для этого возможно использование решений «Ростелекома» или создание собственного продукта», — говорят в компании.

Электронное правительство, по мнению «Ростелекома», вообще не может состоять исключительно из информационных систем, принадлежащих государству. «Услуги ЖКХ, оплата пошлин, штрафов и т.д. осуществляются негосударственными организациями. Без использования информационных систем поставщиков начислений, банков функционирование электронного правительства не может существовать полноценно, — считают в операторе. — В этом смысле дополнительные сервисы иных организаций, не подменяющие, а дополняющие возможности государственных систем, необходимо всячески приветствовать. Естественно, что подключение таких сервисов должно проводиться по решению государственных заказчиков».

Риски передачи на аутсорсинг государственных ИТ-систем недавно материализовались в Украине, где попытка Минюста отказаться от услуг коммерческого подрядчика привела к отключению ключевых реестров и, как следствие, блокировке работы целого ряда ведомств. Так или иначе, дальнейшая стратегия Минкомсвязи заключается в том, чтобы обеспечить независимость инфраструктуры электронного правительства от оператора эксплуатации, говорил на недавнем круглом столе CNews директор департамента развития электронного правительства министерства Алексей Козырев. Правда, о конкретных шагах в этом направлении пока не известно. ●

ЭКСТРЕМУМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА*

КОЛИЧЕСТВО ГРАЖДАН И ЮРИЦ,
ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ В ЕДИНОЙ
СИСТЕМЕ ИДЕНТИФИКАЦИИ
И АУТЕНТИФИКАЦИИ
(ИСПОЛЬЗУЕТСЯ НА ПОРТАЛЕ
ГОСУСЛУГ И РЯДЕ ДРУГИХ),
К КОНЦУ 2013 ГОДА ДОЛЖНО
ДОСТИГНУТЬ

7 500 000
ЧЕЛОВЕК

«ПОЧТОЙ РОССИИ»
С СЕНТЯБРЯ ПО ДЕКАБРЬ 2013 ГОДА
ПЛАНИРУЕТСЯ ОТПРАВИТЬ ДО

2 400 000
ПИСЕМ С КОДАМИ АКТИВАЦИИ,
НЕОБХОДИМЫМИ ДЛЯ РЕГИСТРАЦИИ
НА ПОРТАЛЕ ГОСУСЛУГ.

В ОТДЕЛЕНИЯХ «РОСТЕЛЕКОМА» -
ВЫДАТЬ ДО

450
ТЫСЯЧ КОДОВ

В СМЭВ К КОНЦУ 2013 ГОДА, КАК ОЖИДАЕТСЯ, БУДЕТ
ЗАРЕГИСТРИРОВАНО 13 ТЫС. УЧАСТНИКОВ - ФЕДЕРАЛЬНЫХ,
РЕГИОНАЛЬНЫХ, МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОРГАНОВ И КРЕДИТНЫХ
ОРГАНИЗАЦИЙ, А КОЛИЧЕСТВО ТРАНЗАКЦИЙ МЕЖДУ НИМИ
МОЖЕТ ДОСТИГНУТЬ

1,4
МИЛЛИАРДА

ЧЕРЕЗ

500
ИНФОМАТОВ

ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА,
РАСПОЛОЖЕННЫХ В РЕГИОНАХ,
В СЕНТЯБРЕ-ДЕКАБРЕ 2013 ГОДА
МОЖЕТ БЫТЬ ЗАФИКСИРОВАНО ДО

1 000 000
ОБРАЩЕНИЙ ГРАЖДАН

МИНКОМСВЯЗЬ ОЖИДАЕТ, ЧТО ЧЕРЕЗ
ЕДИНЫЙ ПОРТАЛ В СЕНТЯБРЕ-ДЕКАБРЕ 2013
ГОДА МОЖЕТ БЫТЬ ПОДАНО ДО

19
МИЛЛИОНОВ
ЗАЯВЛЕНИЙ НА ОКАЗАНИЕ ГОСУСЛУГ

* - максимальные количественные характеристики сервисов, заложенные в контракт с «Ростелекомом»

ПЕРЕЧЕНЬ СИСТЕМ ИНФРАСТРУКТУРЫ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА, ОБСЛУЖИВАЕМЫХ «РОСТЕЛЕКОМОМ» ПО КОНТРАКТУ С МИНКОМСВЯЗЬЮ

ИСТОЧНИК: CNEWS ANALYTICS, 2013

СИСТЕМА (УСЛУГА)	НАЗНАЧЕНИЕ	КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ В ПЕРИОД ОКАЗАНИЯ УСЛУГИ (СЕНТЯБРЬ-ДЕКАБРЬ 2013 ГОДА)	ОБОРУДОВАНИЕ И ПО	АДРЕС РАЗМЕЩЕНИЯ
Единый портал государственных и муниципальных услуг (ЕПГУ)	Расположен по адресу gosuslugi.ru . Обеспечивает доступ физических и юридических лиц к сведениям о госуслугах и функциях, а также предоставление их в электронной форме	Количество поданных заявлений на оказание услуг (федеральных, региональных, муниципальных) — до 19 млн Среднесуточное количество пользователей, посетивших ЕПГУ, — до 500 тыс. Количество услуг, оказанных по 3-му, 4-му и 5-му этапам на ЕПГУ — до 17 млн Максимальное число пользователей, одновременно работающих с формами заявлений на ЕПГУ, — до 3 тыс.	Закупка 2009 года: Маршрутизаторы и система обнаружения вторжений Cisco, серверы HP, СХД Hitachi, СУБД и др. ПО Oracle, средства защиты каналов связи АПКШ «Континент» Закупка 2010 года: серверы и ленточная библиотека IBM, коммутатор сети хранения HDS Brocade, коммутаторы системы безопасности Juniper, система защиты от DDOS-атак Arbor PeakFlow, СЗИ персональных данных Stonesoft	г. Москва, ул. Суцеский Вал, д. 26
Государственная электронная почтовая система (ГЭПС)	Доступна на ЕПГУ. Служит для юридически значимого обмена электронными сообщениями между гражданами и частными организациями, с одной стороны, и госорганами, с другой	Число подключенных услуг (с уведомлениями через ГЭПС) — до 5 Количество отправляемых сообщений — до 170 тыс.	н/д	г. Москва, ул. Суцеский Вал, д. 26; г. Москва, ул. Гончарная, д. 30
Единая система идентификации и аутентификации (ЕСИА)	База идентификационных и персональных данных пользователей — физических лиц, индивидуальных предпринимателей и уполномоченных представителей юридических лиц. Также в состав ЕСИА входят программные и технические средства, обеспечивающие идентификацию и аутентификацию пользователей при доступе к государственным информационным системам (в частности, ЕПГУ). Подробнее см. в журнале CNews № 68 и на сайте cnews.ru	Количество зарегистрированных пользователей (физических лиц, иностранных граждан) — до 7,5 млн Число зарегистрированных ИС — до 300 Число ИС, интегрированных с ЕСИА, — до 125 Количество запросов авторизации в ЕСИА — до 35 млн	н/д	г. Москва, ул. Суцеский Вал, д. 26

СИСТЕМА (УСЛУГА)	НАЗНАЧЕНИЕ	КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ В ПЕРИОД ОКАЗАНИЯ УСЛУГИ (СЕНТЯБРЬ-ДЕКАБРЬ 2013 ГОДА)	ОБОРУДОВАНИЕ И ПО	АДРЕС РАЗМЕЩЕНИЯ
Единая система межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ)	Обеспечивает взаимодействие информационных систем органов власти через специальные сервисы	Число участников СМЭВ (ФОИВ, РОИВ, ОМСУ, КО) — до 13 тыс. Число ИС, зарегистрированных в СМЭВ, — до 15 тыс. Число зарегистрированных сервисов — до 700 Количество транзакций СМЭВ (ФОИВ-ФОИВ, РОИВ-ФОИВ, РОИВ-РОИВ, КО-ФОИВ, ПГУ-ФОИВ) — до 1,4 млрд Число регистраций сервисов — до 700	Закупка 2009 года: серверы Sun и HP, СУБД и др. ПО Oracle, дисковый массив Hitachi, ленточная библиотека Sun, коммутатор Brocade Закупка 2010 года: серверы IBM, коммутаторы HDS Brocade и Juniper, программно-аппаратные комплексы VIPNet Coordinator, СЗИ персональных данных Stonesoft и «КриптоПро CSP»	г. Москва, ул. Суцеский Вал, д. 26
Система контроля и мониторинга функционирования электронного правительства (СКИМ)	Обеспечивает гарантированную фиксацию сведений об электронных сообщениях в СМЭВ, действиях пользователей, системных событиях, как при взаимодействии внутренних компонент системы, так и при взаимодействии с внешними информационными системами, а также поиск зарегистрированных сервисов по набору признаков	Количество регулярных отчетов — до 10	н/д	г. Москва, ул. Суцеский Вал, д. 26; г. Москва, ул. Гончарная, д. 30
Единая система нормативно-справочной информации (ЕСНСИ)	Предназначена для ведения реестра нормативно-справочной информации, используемой в государственных информационных системах, обеспечения доступа к ней информационных систем органов власти в соответствии с их полномочиями	Число пользователей, зарегистрированных в системе (редакторы, операторы), — до 60 Число участников взаимодействия (интегрированные системы) — до 5 Число справочников (классификаторов) в системе — до 20 Число обновлений справочников (классификаторов) — до 5	н/д	г. Москва, ул. Суцеский Вал, д. 26; г. Москва, ул. Гончарная, д. 30
Информационно-платежный шлюз (ИПШ)	Предназначен для сбора, обработки, хранения и предоставления информации по выставленным в отношении пользователей ЕПГУ начислениям и оплаты указанных начислений	Количество платежей — до 300 тыс. Общая сумма платежей, руб. — до 170 млн Число поставщиков услуг — до 140 Число расчетных банков — до 5	Серверы Sun, СУБД Oracle, дисковые накопители Hitachi, коммутатор HDS Brocade	г. Москва, ул. Суцеский Вал, д. 26
Система мониторинга функционирования центров общественного доступа и инфраструктуры общественного доступа (СМФЦ ИОД)	Обеспечивает в регионах дистанционный контроль и управление инфоматами, предназначенными для доступа к госуслугам в электронном виде	Число терминалов в 83 субъектах РФ — до 500 Количество обращений пользователей через инфоматы — до 1 млн	Серверы Kraftway, СЗИ персональных данных «КриптоПро CSP», ПО резервного копирования Oracle, коммутатор Linksys, инфоматы Kraftway	г. Москва, ул. Суцеский Вал, д. 26 (инфоматы расположены в регионах)

СИСТЕМА (УСЛУГА)	НАЗНАЧЕНИЕ	КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ В ПЕРИОД ОКАЗАНИЯ УСЛУГИ (СЕНТЯБРЬ – ДЕКАБРЬ 2013 ГОДА)	ОБОРУДОВАНИЕ И ПО	АДРЕС РАЗМЕЩЕНИЯ
Информационная система обеспечения взаимодействия мобильных устройств с инфраструктурой электронного правительства (СМУ)	Обеспечивает доступ пользователей к сервисам личного кабинета ЕПГУ, ИПШ и ЕСИА с мобильных устройств, рассылку пользователям ЕПГУ sms- и email-сообщений, отправку push-уведомлений	Количество заказов услуг через СМУ – до 500 тыс. Количество скачиваний мобильных приложений из маркетов (Google Play, App Store, Windows Phone Store, Windows Store) – до 200 тыс.	н/д	г. Москва, ул. Суцеский Вал, д. 26; г. Москва, ул. Гончарная, д. 30
Экспертная система центров телефонного обслуживания (ЭС ЦТО)	Предназначена для обеспечения информационной поддержки специалистов по работе с обращениями граждан и организаций по вопросам предоставления госуслуг (формирования массива знаний, поиска материалов, запись и хранение телефонных обращений граждан и т.д.)	Число пользователей – до 700 Число публикаций в ЭС ЦТО – до 900	Серверы IBM, СХД HDS, ПО резервного копирования Symantec, ПО базы знаний Oracle, коммутаторы Juniper	г. Москва, ул. Суцеский Вал, д. 26
Национальная платформа для распределенной обработки данных (НПРОД)	Назначение системы – управление услугами по моделям SaaS, PaaS, IaaS и обеспечение возможности по развертыванию внешних частных «облаков», публично «облака» и гибридных «облаков»	Число информационных систем Минкомсвязи, размещенных в НПРОД, – до 30.	н/д	г. Москва, ул. Суцеский Вал, д. 26; г. Москва, ул. Гончарная, д. 30
Информационная система головного удостоверяющего центра (ИС ГУЦ)	Предназначена для организации взаимного признания электронных подписей в едином пространстве доверия – ведения реестра аккредитованных в Минкомсвязи удостоверяющих центров, выданных и аннулированных квалифицированных сертификатов и т.д.	Число услуг – до 45 Количество автоматических запросов к сервисам ГУЦ – до 90 млн Число запросов на выпуск кросс-сертификатов, публикаций СRL-списков (аннулированных сертификатов) – до 900 Количество проверок электронной подписи – до 400 тыс. Количество проверок статуса сертификата – до 60 млн	На ул. Удальцова: ряд устаревших серверов, межсетевых экранов и рабочих станций на базе Intel Pentium 4, а также ряд современных серверов HP и Etegro, ПО Microsoft (Windows 2000, XP и Svr Std 2008, SQL 2000, Office 2003), «КриптоПро» и т.д. На ул. Суцеский Вал: серверы HP, ПО Microsoft Windows 2003 Server R2, «КриптоПро», межсетевые экраны Cisco и т.д.	г. Москва, ул. Удальцова, д. 85; г. Москва, ул. Суцеский Вал, д. 26
Информационная система для анализа информации о государственных и муниципальных торгах на реализацию (продажу) в части Портала госпродаж (ПГП)	Предназначена для публикации и просмотра данных о проводимых торгах, контроля параметров торгов. Является инструментарием для формирования аналитической и статистической отчетности	Количество организаторов торгов – до 35 тыс. Количество участников торгов – до 300 тыс. Количество торгов – до 250 тыс.	Закупка 2009 года: серверы HP и Sun, СУБД и др. ПО Oracle, дисковый массив Hitachi, коммутатор HDS Brocade Закупка 2010 года: серверы и ленточная библиотека IBM, коммутатор HDS Brocade, модернизация серверов Sun	г. Москва, ул. Суцеский Вал, д. 26

СИСТЕМА (УСЛУГА)	НАЗНАЧЕНИЕ	КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ В ПЕРИОД ОКАЗАНИЯ УСЛУГИ (СЕНТЯБРЬ – ДЕКАБРЬ 2013 ГОДА)	ОБОРУДОВАНИЕ И ПО	АДРЕС РАЗМЕЩЕНИЯ
Федеральный реестр государственных услуг и муниципальных услуг (ФРГУ)	Предназначен для сбора и хранения информации о порядке предоставления госуслуг, а также консолидации, классификации и анализа информации о порядке их предоставления из различных реестров	Количество ведомств-участников – до 60 тыс. Количество услуг, внесенных в ФРГУ, – до 100 тыс. Количество пользователей – до 1,4 тыс.	Серверы, коммутатор и СХД IBM, APM Lenovo	г. Москва, ул. Суцеский Вал, д. 26
ГАС «Управление» (ГАСУ)	Предназначена для обеспечения информационно-аналитической поддержки принятия высшими органами власти решений в сфере госуправления, а также при планировании их деятельности, осуществления мониторинга, анализа и контроля исполнения принятых решений и т.д.	Количество интегрированных информационных систем – до 16 Количество зарегистрированных пользователей – до 2,5 тыс. Количество отслеживаемых показателей в информационных системах – до 6 тыс. Количество запросов – до 2,5 тыс.	Закупка 2009 года: серверы HP, ПО резервного копирования Symantec, антивирус «Лаборатория Касперского», СУБД Oracle, аналитическое ПО «Прогноз», СХД EMC, коммутаторы и маршрутизаторы Cisco Закупка 2010 года: серверы IBM и HP, коммутаторы Brocade, ленточная библиотека IBM	г. Москва, ул. Суцеский Вал, д. 26; г. Москва, ул. Садовая-Самотечная, д. 10/23, стр. 1; г. Москва, ул. 1-я Тверская-Ямская, д. 1/3; г. Москва, ул. Ильинка, д. 21; г. Москва, пр-т Вернадского, д. 10, г. Москва, Краснопресненская наб., д. 2; г. Москва, Старая площадь, д. 4
АИС «Управление ведомственной и региональной информатизацией» (УВИРИ)	Обеспечивает автоматизацию деятельности по координации расходования бюджетных средств органов власти на использование информационных технологий	Число пользователей – до 850 Консультирование органов власти – до 1,2 тыс. консультаций Число публикаций планов информатизации – до 180 Число запросов на публикацию документов в подсистеме «Портал» – до 250 Число запросов на изменения от органов государственной власти – до 200	Закупка 2009 года: серверы Sun и HP Закупка 2010 года: серверы и ленточная библиотека IBM, СЗИ StoneGate и «Аптекс-софт», ПО Symantec	г. Москва, ул. Суцеский Вал, д. 26
Программно-аппаратная инфраструктура, предоставляемая как сервис (ПАИС)	Является собственностью «Ростелекома». Предоставляется Минкомсвязью для размещения информационных систем	Число информационных систем заказчика – до 30 Максимальное количество суммарного объема оперативной памяти, предоставляемого ПАИС, – до 4141 Гб Максимальное число физических процессоров (ядер), предоставляемых ПАИС, – до 656 шт. Максимальный совокупный объем системы хранения данных (raw-емкость), предоставляемых ПАИС, – до 101 Тб	н/д	н/д

СИСТЕМА (УСЛУГА)	НАЗНАЧЕНИЕ	КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ В ПЕРИОД ОКАЗАНИЯ УСЛУГИ (СЕНТЯБРЬ – ДЕКАБРЬ 2013 ГОДА)	ОБОРУДОВАНИЕ И ПО	АДРЕС РАЗМЕЩЕНИЯ
Сервис «Формирование и отправка «Почтой России» кодов активации пользователям ЕПГУ» (Сервис «Почта России»)	Обеспечивает печать и отправку писем гражданам, зарегистрировавшимся на ЕПГУ	Количество отправленных писем (шт./мес.) – до 600 тыс.	н/д	н/д
Шлюз рассылки SMS	Обеспечивает отправку SMS-сообщений, формируемых ЕПГУ, клиентам мобильных сетей об изменении статуса заявок	Количество отправленных SMS-сообщений (шт./мес.) – до 800 тыс.	н/д	н/д
Комплексный сервис по предоставлению «Региональной инфраструктуры электронного правительства»	Включает сервисы «Региональный портал госуслуг», «Региональная система межведомственного электронного взаимодействия», «Типовое решение межведомственного взаимодействия (ТРМВ)» и др., предназначенные для информационно-технологического обеспечения оказания госуслуг в электронном виде. Предоставляется для всех 83 регионов России. Права на все сервисы, аппаратные и программные средства используемые при оказании комплексного сервиса, принадлежат «Ростелекому»	Количество поданных заявлений на оказание услуг по 83 субъектам РФ (региональных, муниципальных) – до 80 тыс. Количество услуг, оказанных по 3-му, 4-му и 5-му этапам, на РПГУ по 83 субъектам РФ – до 30 тыс. Число зарегистрированных сервисов РСМЭВ – до 200 Количество транзакций РСМЭВ (РОИВ-ФОИВ, РОИВ-РОИВ, КО-ФОИВ) – до 2,5 млн Число ТРМВ – до 83 Число сведений ФОИВ, доступ к которым осуществляется посредством адаптеров в рамках сервиса, – до 120 Число сервисов для ФОИВ – до 22	н/д	н/д
Тестовый центр обработки данных инфраструктуры электронного правительства (ТЦОД)	Предназначен для выполнения плановых и внеплановых работ по отладке и тестированию функциональных и инфраструктурных возможностей систем инфраструктуры электронного правительства (ЕПГУ, СМЭВ, ЕСИА и др.)	Число тестирований релизов – до 90 Число тестовых сред, размещенных в ТЦОД, – до 15 Максимальное количество суммарного объема оперативной памяти, предоставляемого ТЦОД, – до 1506 Гб Максимальное число физических процессоров (ядер), предоставляемых ТЦОД, – до 332 шт. Максимальный совокупный объем системы хранения данных (raw-емкость), предоставляемых ТЦОД, – до 48 Тб	н/д	н/д
Услуги системы автоматизированных рабочих мест Центров продаж и обслуживания клиентов (АРМ ЦПОК) по выдаче кода активации Личного кабинета ЕПГУ	В рамках предоставления услуги обеспечивается выдача кода активации Личного кабинета ЕПГУ и консультирование пользователей. Сама система АРМ ЦПОК является собственностью «Ростелекома»	Количество АРМ ЦПОК (во всех регионах РФ) – до 100 Количество выданных кодов активации личного кабинета ЕПГУ – до 450 тыс.	н/д	н/д



Конференция Видеоконференции: новое качество общения

Актуальные вопросы, которые будут обсуждаться на конференции:

- Как выбрать сервис ВКС?
- Каковы основные различия между аппаратно-программным и программным сервисом ВКС?
- Какие облачные сервисы видеосвязи предлагает рынок?
- Что лучше – платная или бесплатная система?
- Кому необходимы системы ВКС?

Более подробная информация на сайте: events.cnews.ru

РЕКЛАМА

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

НАЛОГИ

В России последний раз подают декларации по НДС на бумаге

СО СЛЕДУЮЩЕГО КВАРТАЛА ПЛАТЕЛЬЩИКИ НДС БУДУТ СДАВАТЬ ДЕКЛАРАЦИИ ТОЛЬКО В ЭЛЕКТРОННОМ ВИДЕ.

Плательщики НДС в октябре в последний раз сдают налоговые декларации на бумаге. Отчетность за следующий квартал, принимать которую ФНС начнет в январе 2014 года, будет подаваться исключительно в электронной форме.

Это нововведение затронет около 100 тыс. компаний и коснется только предприятий численностью менее 100 человек, так как большие организации и сейчас должны сдавать отчетность в электронном виде.

При этом сдавать декларации нужно будет только через операторов элек-

тронного документооборота, список которых можно найти на региональных сайтах ФНС.

Налогоплательщику необходимо будет заключить договор со спецоператором, получить усиленную квалифицированную электронную подпись (КЭП) и средства криптозащиты для работы с ней.

Эксперты оценивают примерную стоимость всей отчетности в ФНС с ЭП и средствами криптозащиты примерно в 4,5 тыс. руб. для организации с общим режимом налогообложения.



С января многие плательщики НДС будут избавлены от визитов в налоговую службу

ДОКУМЕНТООБОРОТ

Выбран разработчик национальной СЭД

Определен победитель открытого конкурса Минкомсвязи на первый этап создания национальной системы электронного документооборота (СЭД). Им стал подведомственный министерству ФГУП НИИ «Восход», согласившийся выполнить работы за 40,3 млн руб. при предложенной заказчиком начальной максимальной цене 45 млн руб. Заявка второго участника - фирмы «АС» — была более дорогой: 42,75 млн руб.

Проведение работ изначально заказывалось на территории «Восхода». Выполнить их нужно будет за 65 дней с момента заключения госконтракта. Основные игроки рынка электронного документооборота не стали участвовать в конкурсе.

«БИЛАЙН» МИГРИРОВАЛ НА НОВЫЙ БИЛЛИНГ

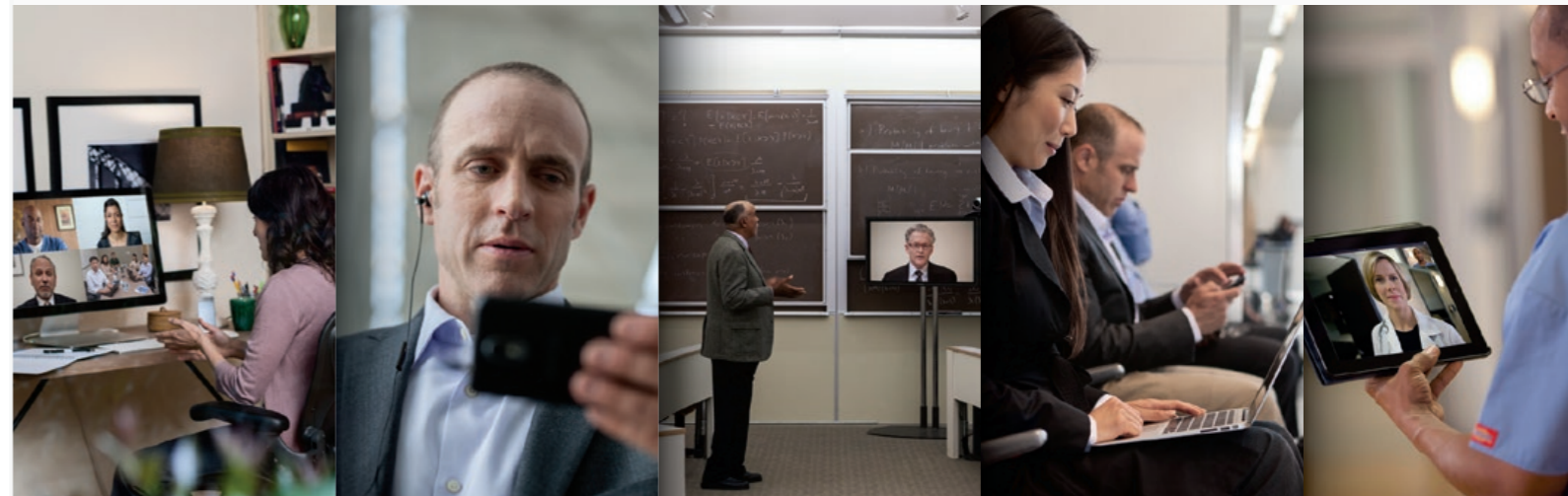
«ВымпелКом» продолжил свое многолетнее сотрудничество с компанией Comverse. Биллинговую систему RTBS Comverse оператор заменил на Comverse One, внедрением которой занимался 3 года. Система Comverse One построена на единой модели данных и едином каталоге продуктов. Такая архитектура дает возможность применять единую систему для управления отношениями со всеми абонентами, вне зависимости от тарифа и формы оплаты. В «ВымпелКоме» подчеркивают, что теперь стало возможно списание всех абонентских плат по начислению, один общий счет для двух разных номеров, тарифные планы с индивидуальным набором опций, работа в предоплатной системе с групповыми аккаунтами и пр.

ПОРТУГАЛИЯ АКТИВИЗИРУЕТ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СПО

Правительство Португалии намерено активизировать использование решений с открытым кодом для сокращения ИТ-расходов. Скоро все госведомства получат новые предписания по оценке стоимости использования проприетарного и открытого ПО. Решение принято по итогам пилотной программы внедрения открытого программного обеспечения в одном из госведомств. В ходе программы открытое ПО было внедрено во многих частях ИТ-инфраструктуры ведомства. Так, используется Red Hat Linux на серверах, служба файлов и печати Samba, а также сервер электронной почты Zimbra. Сегодня в работе госорганов Португалии менее 4% приложений — с открытым кодом.

ГОЗНАК СТАЛ ЕДИНСТВЕННЫМ ПОСТАВЩИКОМ ФОМСА

Гознак назначен единственным исполнителем услуг по размещению резервного ЦОДа ФОМСа на следующие два года. Это произошло после того, как в 2012 году Гознак выиграл тендер ФОМСа на проектирование этого ЦОДа, предложив выполнить работу за цену в 1 рубль. Дополнительный дата-центр необходим ФОМСу для обеспечения резервирования и непрерывности работы ИС, размещаемых в основном ЦОДе в Москве. Для Гознака деятельность на рынке ЦОДов не является основной.



Видеосвязь Polycom подстроится под ваши требования (а не наоборот)

Только Polycom обеспечит защищенную видеоконференцсвязь бизнес-уровня где угодно, с кем угодно и на любом устройстве.

Видеотехнологии меняют бизнес — и это не только возможность сэкономить на командировках. Разработка глобальных продуктов, удаленные встречи с клиентами и экстренный прием пациентов — вот лишь некоторые способы использования видео в бизнес-процессах, позволяющие ускорить вывод продукта на рынок, привлечь

экспертов из других регионов и обеспечить конкурентные преимущества. Узнайте, почему 100% компаний из списка Fortune 100 используют безопасные решения Polycom для внутренней и внешней коммуникации.

polycom.com/VideoCollaboration



Видеосвязь для всех — только у Polycom



ПОБЕГ ИНТЕГРАТОРА

ТВЕРСКАЯ КОМПАНИЯ «АНДРЕЕВ СОФТ» НА ПРОТЯЖЕНИИ 2 ЛЕТ ДОКАЗЫВАЛА, ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ ЧЕСТНЫМ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОМ. В ЭТО ПОВЕРИЛИ СУДЬИ, НО НЕ СИЛОВЫЕ ВЕДОМСТВА. ПОЧЕМУ СЛЕДСТВЕННЫЙ КОМИТЕТ И ФСБ ОПОЛЧИЛИСЬ НА ЛИДЕРА ТВЕРСКОГО ИТ-РЫНКА? СВОИ ДОГАДКИ ОСНОВАТЕЛЬ КОМПАНИИ АЛЕКСЕЙ АНДРЕЕВ ТЕПЕРЬ СТРОИТ ИЗ-ЗА ГРАНИЦЫ.

АЛЕКСАНДР
ЛЕВАШОВ

В

конце мая 2013 года Сыктывкар принимал у себя конкурс региональных ИТ-проектов, организованный бывшими сотрудниками Минкомсвязи. В столицу Республики Коми в качестве хедлайнера прибыл помощник президента Владимира Путина Игорь Щёголев. Кульминацией двухдневного мероприятия стал, как выразились организаторы, «праздник блеска «олимпийских медалей» на груди информатизаторов» и концерт Вячеслава Бутусова, прошедший в Финно-угорском этнокультурном парке.

Одним из тех, в честь кого проходил этот пафосный вечер, мог стать Алексей Андреев, идеолог и организатор «информационно насыщенной образовательной среды» Тверской области — проекта, наряду с 10 другими победившего в сыктывкарском конкурсе. Но не стал, т.к. за 2 месяца до этого покинул Россию, скрываясь от уголовного преследования. По иронии судьбы вопросы правоохранительных органов к Андрееву возникли в связи с недоплатой налогов при поставках оборудования в ходе проекта «образовательной среды», за который Тверская область получила награду.

ЛИДЕР РЫНКА

Алексей Андреев — основатель одного из крупнейших системных интеграторов Твери «Андреев софт». Закончив в 1983 году МФТИ, он занялся наукой — сначала в тверском НИИ Минобороны, затем в зеленоградском МИЭТе, где защитил кандидатскую диссертацию. В 1991 году Андреев был назначен начальником Вычислительного центра в центральном

проектно-конструкторском бюро «Спецавтоматика», но проработал в нем недолго.

После распада СССР весь коллектив бюро был отправлен в бессрочный неоплачиваемый отпуск, а Андреев решил попробовать себя в бизнесе. «Начали мы с того, что автоматизировали бухгалтерии, — вспоминает предприниматель в беседе с CNews. — В 1991 году я написал программу «Баланс-ФОКС» — типа «1С: Бухгалтерии». Ее мы и продавали, а также внедряли и поддерживали».

В начале «нулевых» «Андреев софт», по оценкам ее основателя, занимал лидирующие позиции на ИТ-рынке Тверской области: «У нас был самый большой оборот, самый большой ассортимент услуг и товаров, самый большой штат сотрудников» (текущий оборот Андреев не раскрывает, в его компании сейчас работают около 300 человек. — Прим. CNews.). Примерно половину выручки компании формировали госзаказы. «Но с учетом того, что государство в РФ контролирует не менее 60% экономики, мы даже не добираем денег из госсектора — относительно других компаний больше работаем с коммерческим сектором и частными лицами», — говорит Андреев.

Помимо занятия бизнесом, предприниматель вел активную общественную жизнь: был депутатом заксобрания Тверской области, членом совета по малому предпринимательству при губернаторе Владимире Платове (занимал пост с 1995 по 2003 год), членом президиума тверского отделения РСПП. А в 2007 году губернатор Дмитрий Зеленин (2003–2011) предложил Андрееву стать его советником по информационным технологиям.

«Это была общественная работа, не предполагавшая ни зарплаты, ни кабинета, ни машины, — рассказывает Андреев. — У Зеленина был «институт советников», всего порядка 40–50 экспертов по всевозможным направлениям — от сельского хозяйства до связей с общественностью. Иногда Зеленин обращался ко мне с вопросами по состоянию информатизации в Тверской области».

Внедрение ИТ в регионе и до Зеленина, и при нем, и после него финансировалось по остаточному принципу, считает Андреев. Тем не менее одним из флагманских проектов администрация губернатора решила сделать модернизацию процесса школьного обучения. Этому благоволило и настроение федеральных властей. В активной фазе был нацпроект «Образование», который курировал вице-премьер Дмитрий Медведев. В школы проводили интернет, полным ходом шла легализация программного обеспечения. Из федерального бюджета выделялись средства на софинансирование региональных ИТ-проектов.

В НАЧАЛЕ
«НУЛЕВЫХ»
«АНДРЕЕВ СОФТ»,
ПО ОЦЕНКАМ ЕЕ
ОСНОВАТЕЛЯ,
ЗАНИМАЛ
ЛИДИРУЮЩИЕ
ПОЗИЦИИ НА ИТ-
РЫНКЕ ТВЕРСКОЙ
ОБЛАСТИ



ВЫХОД ИЗ СУМРАКА

Попытки привить школам информационные технологии предпринимались и раньше. С 2001 года было несколько подобных проектов, вспоминает руководитель тверского Центра поддержки ИТ-образования «Компьютерия» Елена Бурлакова: «Они позволили приобрести какое-то количество компьютеров, интерактивных досок, обучить учителей. Но компьютеры стояли только в кабинетах информатики, доски, у кого они были, либо стояли «в углу», либо использовались как экран+проектор, учителя все равно работали по старинке. Интернет — до 128 Кбит/сек. В общем, мрак».

Собравшаяся вокруг губернатора Зеленина команда информатизаторов пошла иным путем. «Родилась идея создать эффективный инструмент для формирования насыщенной образовательной среды в школе и в регионе в целом — сеть информационных центров школ, — говорит Бурлакова. — Система должна была быть доступна для всех участников образовательного процесса, быстро раз-

ворачиваться в регионе, с возможностью «докручивать» так, чтобы учителя стали ею пользоваться».

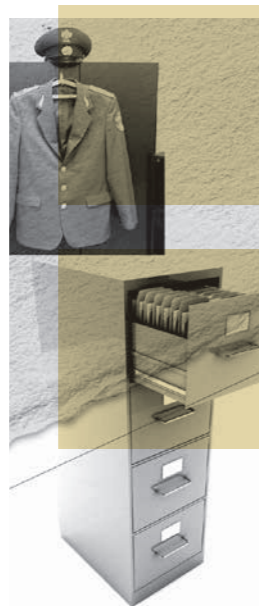
Информационные центры решено было создать в 170 школах Тверской области. По задумке, на их базе можно было бы организовывать виртуальные библиотеки, вести электронные журналы и расписания уроков, составлять учебные планы, учитывать посещения и т.д. Все эти центры по плану должны были быть объединены в единую сеть под управлением Центра информатизации образования Тверской области («ТверьИнформОбр») — учреждения, подведомственного региональному департаменту образования. Аналогов идеи на тот момент в России не было, считает Елена Бурлакова.

Осенью 2008 года «Андреев софт» победил в тендере департамента образования на проведение НИОКР по разработке концепции и созданию информационных центров школ. Сумма контракта составила 189,5 млн руб. До конца 2009 года компания выполнила работы, а заказчик подписал акты об их полном соответствии техзаданию. Еще за 14 млн руб. «Андреев софт» создал управляющий центр системы в «ТверьИнформОбр», объединивший школы в единую сеть.

Концепция сработала, и проект «взлетел», став гордостью региона. Но политический ветер, который до сих пор дул в спину руководителям Тверской области и приближенной к ним команде информатизаторов, изменил направление. Осенью 2010 года губернатор Зеленин навлек на себя гнев федеральных чиновников, опубликовав в микроблоге фотографию дождевого червя, который якобы оказался в его тарелке во время обеда в Кремле. А спустя 8 месяцев президент Дмитрий Медведев подписал указ о его досрочной отставке.

НАЛОГОВЫЙ СПОР

Накануне отставки Зеленина с проверкой в компанию Алексея Андреева пришла налоговая инспекция. Изучив контракты на создание информационных центров в школах, аудиторы решили, что суть работ заключалась не в НИОКР, а в поставке оборудования. Это означало, что «Андреев софт» должен был доплатить НДС (18% от общей суммы контрактов), который не начисляется в случае выполнения НИОКР. Общая сумма двух контрактов (оборудование школ и создание центра управления) равнялась



203 млн руб. Налоговики вычислили 18% от этой суммы — 36,6 млн — и предъявили на нее претензии.

В «Андреев софте» с этим не согласились и подали апелляцию в ФНС, а затем и жалобу в Арбитражный суд Тверской области. Сумма НДС должна прибавляться к сумме контракта, заключаемого между продавцом и покупателем, а по итогам выполнения контракта продавец должен выплатить эту сумму в налоговый орган. Но по причине того, что департамент образования объявлял тендер на НИОКР, его сумма не включала НДС, а следовательно, и продавец не должен был выплачивать этот налог, аргументировали в «Андреев софте».

Представитель ФНС в суде заявил, что компания должна была предъявить департаменту образования «счет на выполненные работы с НДС сверх суммы, указанной в контрактах». Но судья счел, что это противоречит действующему законодательству, и решением от 11 октября 2012 года признал доначисление НДС незаконным.

Налоговая инспекция обратилась с апелляцией в Арбитражный суд Вологды, который в мае 2013 года оставил решение тверского суда, касающееся НИОКР и НДС, без изменений. ФНС направила кассационную жалобу, но и она не была удовлетворена. На этом вопрос можно было бы считать закрытым, если бы налоговики в процессе судебных разбирательств не обратились в Следственный комитет.

УГОЛОВНОЕ ДЕЛО

Как следует из постановления о возбуждении уголовного дела (копия есть в распоряжении CNews), материалы из инспекции ФНС поступили в Следственный комитет по Тверской области еще в декабре 2011 года. Дело было заведено 12 января 2012 года по статье 199 (уклонение от уплаты налогов). Аргументация старшего следователя отдела по расследованию особо важных дел Следственного комитета по Тверской области В.А. Тарасовой была аналогичной претензиям налоговой — работы, выполненные «Андреев софтом» по контрактам с департаментом образования, включали поставку техники, что не является НИОКР и должно облагаться НДС.

Правда, сумму налога, который не уплатило руководство «Андреев софта», Следственный комитет посчитал иначе. Были учтены только работы, осуществленные в 2009 году (на 90 млн руб.), тогда как претензий по 2008 году не возникло. Соответственно, и сумма, которую, по мнению следователя, компания

недоплатила в бюджет, составила 15,9 млн руб., а не 36,6 млн, как считала ФНС. Алексей Андреев рассказал CNews, что на допросе в качестве свидетеля интересовался у следователя, почему претензии комитета отличаются от претензий налоговиков, но ответа на свой вопрос не получил.

Расследование уголовного дела длилось больше года. К нему, по словам Андреева, под-

ключились сотрудники ФСБ и прокуратуры, которые «посетили, например, все школы, в которых мы выполняли работы — якобы с целью проверить серийные номера на полученном от нас оборудовании». Характеризуя последствия, Андреев говорит, что после этих визитов многие директора школ не хотят обсуждать с сотрудниками его компании новые проекты, а Тверьинвестбанк в связи с открытым уголовным делом отказал в выдаче банковской гарантии.

В следственном управлении по Тверской области СК РФ на вопросы CNews ответить не смогли, объяснив это тем, что «на данной стадии сбора доказательств преступной деятельности обвиняемого публичное обсуждение квалификации содеянного, а также его аргументов в свою защиту не представляется

СУД ПРИЗНАЛ
ДОНАЧИСЛЕНИЕ НДС
НЕЗАКОННЫМ. НА ЭТОМ
ВОПРОС МОЖНО
БЫЛО БЫ СЧИТАТЬ
ЗАКРЫТЫМ,
ЕСЛИ БЫ НАЛОГОВИКИ
В ПРОЦЕССЕ СУДЕБНЫХ
РАЗБИРАТЕЛЬСТВ
НЕ ОБРАТИЛИСЬ
В СЛЕДСТВЕННЫЙ
КОМИТЕТ

12 МАРТА 2013 ГОДА
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ
АНДРЕЕВ УЕХАЛ
ИЗ РОССИИ



возможным». В управлении ФСБ Тверской области заявили, что «закон не обязывает государственные органы собирать мнения либо комментарии о событиях частных лиц для последующей передачи средствам массовой информации».

11 марта 2013 года следователь Тарасова привлекла Алексея Андреева в качестве обвиняемого, подписав соответствующее постановление. Приписываемая ему статья 199 УК РФ (пункт «б» части 2, уклонение от уплаты налогов в особо крупном размере) предусматривает максимальное наказание в виде 6 лет лишения свободы. Узнав об этом, Андреев на следующий же день уехал за границу. СК, в свою очередь, объявил его в розыск и, в связи с побегом обвиняемого, приостановил следствие.

В постановлении, копия которого имеется в распоряжении CNews, записано, что при выполнении работ «Андреев софт» не применял каких-либо новых конструктивных и технических решений, а использовал уже имеющиеся. В частности, созданные информационные центры в школах были спроектированы по типу опытного образца аналогичного центра, также созданного компанией «Андреев софт» под руководством Алексея Андреева в 2007 году в школе города Лихославля Тверской области. Андреев, по данным следствия, будучи с 16.08.2007 по 15.06.2011 советником губернатора Тверской области по вопросам информационных технологий, принимал участие в разработке проекта и был осведомлен, что работы не рассматривались как НИОКР.

Выиграв суды с ФНС в мае 2013 года, Андреев направил ходатайство в Следственный комитет с предложением прекратить уголовное дело за отсутствием события преступления, напомнив о том, что решения судов, вступившие в законную силу, должны признаваться следователем без дополнительной проверки. Но ответ из СК не последовал, а в августе стало известно, что уголовное дело не прекращено. Об этом в ответ на запрос члена Общественной палаты РФ Валерия Фадеева сообщил заместитель прокурора Тверской области Мурад Кехлеров (копия есть в распоряжении CNews), сын заместителя генпрокурора РФ Сабира Кехлерова.

ТЕОРИИ ЗАГОВОРА

Основных версий того, почему тверские силовики преследуют Андреева, у самого предпринимателя три. Первая связана с деятельностью конкурента — компании «Цифроном» (владеет одноименным интернет-магазином техники, оказывает услуги системной интеграции и т.п.). По данным ЕГРЮЛ, она была создана в 2007 году, а с 2010 по 2012 год ее единственным учредителем являлся экс-сотрудник ФСБ Сергей Аксёнов, который мог быть заинтересован в том, чтобы пошатнуть позиции «Андреев софта». «У меня нет документов, подтверждающих эту версию. Хотя считаю ее весьма вероятной», — говорит Андреев.

Аксёнов называет эти предположения «полным бредом». «Да, я служил в органах не один год. Очень уважительно отношусь к службе, к тверскому

**УЗНАВ
О ПРИВЛЕЧЕНИИ
СЕБЯ В КАЧЕСТВЕ
ОБВИНЯЕМОГО,
АНДРЕЕВ
НА СЛЕДУЮЩИЙ
ЖЕ ДЕНЬ УЕХАЛ
ЗА ГРАНИЦУ.
СК, В СВОЮ
ОЧЕРЕДЬ, ОБЪЯВИЛ
ЕГО В РОЗЫСК**

управлению. У меня, конечно, есть и товарищеские, и дружеские отношения с сотрудниками, — сообщил он CNews. — Это весьма порядочные и профессиональные люди. И о подобных мероприятиях речи быть не может.

Конкурентная борьба между «Андреев софтом» и «Цифроном», по словам Аксёнова, действительно была. «Цифроном» вышел на рынок, когда компания «Андреев софт» уже имела достаточно громкое имя, так же как ряд других компаний. Естественно, никто не радовался появлению нового игрока. Пришлось выстраивать бизнес в жестких конкурентных условиях, — говорит он. — Но мы никогда не воевали нечестными, тем более близкими к криминалу способами. Во-первых, по моральным соображениям, во-вторых, потому что такие методы отнимают много сил и времени, а они необходимы для развития бизнеса в наше динамичное время».

Аксёнов считает, что Андреев, стремясь «удержать позиции на рынке, очень активно пытался воспитать у своих партнеров и сотрудников образ злого гения под именем «Цифроном». В то же время, по его словам, сейчас на тверском рынке есть гораздо более сильные участники, в частности крупные московские компании.

Вторая версия — «предвыборная». Осенью 2011 года, незадолго до выборов в Государственную Думу, новые власти Тверской области, назначенные в регион из Рязани, активно «знакомились» с местным бизнесом. «Меня пригласил первый замести-

**ВЕРСИИ ТОГО,
ПОЧЕМУ ТВЕРСКИЕ
СИЛОВИКИ
ПРЕСЛЕДУЮТ
АНДРЕЕВА,
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ
СТРОИТ ИЗ-ЗА
ГРАНИЦЫ**

тель губернатора Сергей Дудукин, сказал, что «Андреев софт» выполнял много заказов правительства области, и часть из них с нарушениями, — вспоминает Андреев. — Он предложил мне оплатить ремонт школы и больницы. На мой вопрос «что будет, если откажусь», он заявил, что привлечет в компанию проверки ФСБ, прокуратуры, налоговой. Я ответил, что обдумаю его предложение. Но я еще не успел сообщить о своем решении, как нас уже начали прессовать».

В аппарате правительства Тверской области в ответ на просьбу CNews предоставить комментарии Сергея Дудукина сообщили, что «в настоящее время правоохранительными органами проводятся следственные мероприятия, направленные на расследование ряда вопросов, связанных с деятельностью А.А. Андреева и возглавляемых им компаний, в т.ч. «Андреев софт». Сославшись на интересы

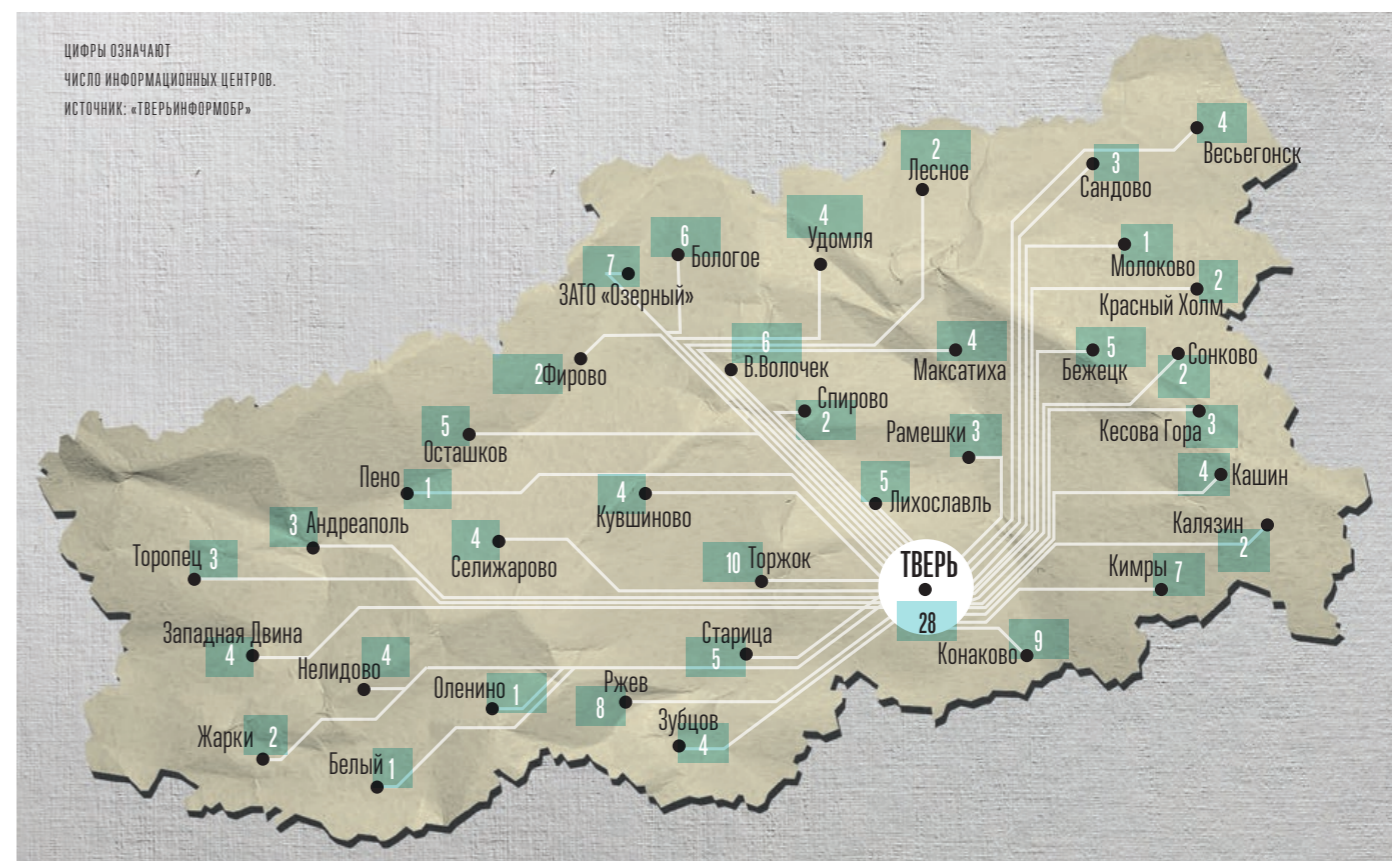
следствия, в правительстве области заявили, что считают предоставление комментариев несвоевременным.

Наконец, третья версия, которую высказывает Алексей Андреев, связана с его работой советником бывшего руководителя Тверской области. «Отставка Дмитрия Зеленина, конечно, подлила масла в огонь, — говорит предприниматель. — Мне рассказывали, что ФСБ дала команду тверскому управлению зачистить наследие экс-губернатора. А меня, судя по всему, по ошибке отнесли к его наследию».

«Андреев софт» существовал и до губернаторства Зеленина, и в его период, и продолжает существовать после него, добавляет предприниматель. Прекращать заниматься бизнесом в России он не намерен.

Находясь за границей, Алексей Андреев не перестал участвовать в делах. Он говорит, что регулярно посещает образовательные и ИТ-конференции, общается по IP-телефонии со своими сотрудниками, а также ищет адвоката, «который взялся бы за закрытие уголовного дела». ●

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ЦЕНТРЫ 170 БАЗОВЫХ ШКОЛ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ





ИТ-РЕАЛЬНОСТЬ «ГАЗПРОМ НЕФТИ»

В беседе с корреспондентом CNews начальник департамента информационных технологий, автоматизации и телекоммуникаций (ДИТАТ) «Газпром нефти»

Константин Кравченко рассказал о целях и задачах, стоящих перед ИТ в вертикально интегрированной нефтяной компании, и поделился планами на ближайшую и среднесрочную перспективу, обозначенными в ИТ-стратегии компании.

Какие задачи решают ИТ на предприятии нефтегазовой отрасли?

КОНСТАНТИН КРАВЧЕНКО: «Газпром нефть» — вертикально интегрированная компания, и первый сегмент нашей работы — добыча, которой предшествует геологоразведка, а геология — это очень наукоемкая отрасль. На основании разрозненных и противоречивых данных геологи должны спрогнозировать параметры месторождения, расположенного на глубине сотен метров под землей.

Существуют методики, позволяющие с приемлемой вероятностью принимать решение о том, эффективно ли начинать разработку конкретного месторождения. В моем понимании, задача ИТ в нашей отрасли — «из искусства сделать ремесло», когда вместо таланта и «чутья» конкретного специалиста в основу принимаемого решения ложится точный расчет.

После завершения геологоразведки начинается создание инфраструктуры, необходимой для добычи сырья, возникают вопросы планирования, сбора данных, управления объектами. Наконец, когда мы переходим к этапу добычи, на первый план выходят вопросы мониторинга и обеспечения непрерывности технологического процесса.

Следующий сегмент — переработка, и ключевой показатель здесь себестоимость. Задача обеспечения максимального выхода качественного продукта при соблюдении всех технических норм устанавливает жесткие

требования к технологическим процессам. Поэтому акцент при переработке делается на автоматизацию производства и управление техническим процессом.

Последний сегмент — сбыт продукции. Для управления отгрузками требуется построение оптимальных логистических схем. Розничный сбыт имеет свою специфику: речь идет о системах класса CRM, работающих с инструментами управления продажами.

Таким образом, мы поддерживаем три разных направления бизнеса, предъявляющих совершенно разные требования к информационным системам и автоматизации, хотя принципы объединения ИТ-ландшафтов этих сегментов в корпоративную систему едины — они описываются техническими политиками. Чтобы связать их воедино, необходима четвертая плоскость — система корпоративного класса. С помощью такой системы мы можем с расчетной степенью вероятности моделировать развитие ситуации, предоставляя менеджменту информацию для принятия обоснованных решений.

— **Как устроен ваш департамент ИТ?**

— В структуре компании наше подразделение носит название ДИТАТ — департамент информационных технологий, автоматизации и телекоммуникаций. В соответствии с наименованием можно представить и организационную модель. Наш департамент курирует восемь направлений деятельности. Перечислю важнейшие из них.

Технический блок отвечает за управление ИТ-архитектурой, ИТ-инфраструктурой и за направление автоматизации и метрологии. Основная задача технического блока — обеспечение единства технической политики предприятия.

Проектный офис участвует в формировании портфеля ИТ-проектов группы компаний в горизонте планирования на год и на трехлетнюю перспективу.

Перед сервисным офисом стоит задача управления качеством сервисов, формирование и оптимизация каталога сервисов, обеспечение регулярного мониторинга сервисов, выполнение запросов на изменение.

Бизнес-анализ — служба заказчика для тех направлений внутри группы компании, где нет своих ИТ-подразделений. Мы осуществляем ИТ-поддержку таких бизнес-единиц при помощи BIM (Business Information Manager). Функция бизнес-анализа отвечает за формирование функциональных требований к информационным системам на основании инициатив, поступающих от бизнес-заказчика.

Кроме того, на ДИТАТ лежат обязанности по обеспечению непрерывности и доступности сервисов совместно с направлением информационной безопасности. Наконец, исторически мы выполняем функции по стандартизации в части бизнес-процессов, подлежащих автоматизации. Здесь мы используем подход Enterprise Architecture, который реализуем в связке с управлением корпоративной ИТ-архитектуры.

“ «ЗАДАЧА ИТ В НАШЕЙ ОТРАСЛИ – «ИЗ ИСКУССТВА СДЕЛАТЬ РЕМЕСЛО», КОГДА ВМЕСТО ТАЛАНТА И «ЧУТЬЯ» КОНКРЕТНОГО СПЕЦИАЛИСТА В ОСНОВУ ПРИНИМАЕМОГО РЕШЕНИЯ ЛОЖИТСЯ ТОЧНЫЙ РАСЧЕТ»

Новое для нас направление работы связано с экономической эффективностью ИТ. Мы создаем систему ключевых показателей — как внутренних, по которым руководители ИТ-подразделений оценивают работу своих сотрудников, так и внешних, по которым бизнес-заказчик будет оценивать нас.

— **То есть речь идет о построении отношений «заказчик-исполнитель»?**

— Совершенно верно, и за прошедший год мы серьезно продвинулись в этом направлении. Нам удалось собрать воедино затраты по всем общекорпоративным ИТ-системам. Мы ввели такое понятие, как учетная запись, куда вносятся средства, направленные на внедрение системы, в том числе на консалтинг, покупку лицензий, оборудования и т.д. Для каждого ИТ-решения мы сделали паспорт, в котором описываются все его жизненные циклы и оценивается объем средств, потребовавшихся на внедрение, адаптацию и повседневную эксплуатацию каждого элемента ИТ-ландшафта.

Такой подход позволил нам представить руководству компании структурированное отображение всех затрат

на ПО. Кроме того, нам удалось выделить и сделать прозрачным долевое участие различных бизнес-единиц в использовании корпоративных систем.

— **Есть ли у вас планы пойти дальше и выделить ДИТАТ или его часть в кэптивную структуру?**

— Некоторое время назад мы выделили функцию ИТ-обслуживания в отдельное юридическое лицо — нашу дочернюю структуру ИТСК («Информационно-технологическая сервисная компания», СП с СИБУРОм). В нее были переведены все ИТ-специалисты, а все сервисные функции фактически были переданы ей на аутсорсинг.

Такая реорганизация ИТ-функции позволила рассчитать реальную величину затрат на информационные технологии в компании. Функция ИТ-обслуживания, став независимой, позволила нам со стороны посмотреть на эффек-

тивность организации ИТ и сделать необходимые выводы для дальнейшего развития в этой области.

Тем не менее мы хотели бы сохранить некоторые сервисные функции в рамках ДИТАТ. Прежде всего это относится к поддержке критичных систем и процессов, где вопросы качества и скорости обслуживания превалируют над стоимостью.

— **В целом является ли ДИТАТ полноценным бизнес-подразделением «Газпром нефти» или его роль скорее поддерживающая?**

— Основной бизнес нашей компании — добыча, переработка и продажа нефти и нефтепродуктов. Поэтому у ИТ все-таки цель поддерживающая — помогать осуществлять основные производственные процессы. Задача, которую я ставлю непосредственно перед департаментом, — обеспечение доступности, устойчивости, надежности ИТ и телекоммуникационной инфраструктуры, архитектуры группы компаний «Газпром нефть».

Кроме того, представители ИТ работают в основных бизнес-блоках компании — это уже упомянутые BIM. Эти

сотрудники линейно подчиняются руководителям блоков, а функционально — ДИТАТ. Мы все время находимся в состоянии поиска равновесия: я как руководитель ИТ стремлюсь сделать систему максимально устойчивой, надежной, оптимальной, а ИТ-руководители блоков и направлений требуют наращивать функциональность, так как им необходимо удовлетворять потребности бизнес-единиц, которые они обслуживают. Эта здоровая конкуренция выступает в роли системы сдерживающих сил, где каждый играет свою роль.

— **Какие основные КИС используются в «Газпром нефти»?**

— Наша архитектура основана на решениях SAP. Можно сказать, что у нас «саповский» ландшафт. Это, с одной стороны, дает нам определенное преимущество, потому что все-таки моновендорные решения стабильнее, чем мультивендорные. Я считаю унификацию про-



граммной платформы одним из способов обеспечения единства технической политики компании вне зависимости от территориального или функционального расположения. Мы хотели бы полностью уйти от тех элементов лоскутной автоматизации, которые пока еще присутствуют, и не допустить новых не системных проектов и решений.

— **Как у вас обстоит дело с виртуализацией? Каково ваше отношение к облачным сервисам?**

— Виртуализация легла в основу трансформации всего нашего ИТ-хозяйства. Переезд головного офиса в Санкт-Петербург способствовал тому, что мы провели модернизацию своего ЦОДа, точнее, по сути, создали в Санкт-Петербурге единый ЦОД с распределенной структурой и заложили основы для присоединения к нему всех наших дочерних структур. Второй ЦОД находится на территории Омского нефтеперерабатывающего завода. Оба центра связаны в единую сеть, в которой реализовано полное резервирование данных, находящихся в системе SAP, и обеспечение катастрофоустойчивость. За это решение мы получили премию IBM за самое технологичное внедрение года.

Не так давно мы реализовали проект по организации виртуальных рабочих мест (VDI), и в настоящий момент наш корпоративный центр виртуализирован практически на 100%, а все рабочие места построены на тонких клиентах. Такая же политика проводится в отношении всех компаний группы, которые переезжают в Петербург, — все их рабочие места виртуализируются и оснащаются тонкими клиентами.

К «облакам» мы тоже относимся положительно и движемся в направлении их активного использования. Однако на данный момент публичные и частные «облака», не входящие в ИТ-периметр группы, мы не используем. Причина в том, что мы еще не довели до конца процесс



На вопросы корреспондента CNews об основных направлениях развития корпорации и о роли информационных технологий также ответил заместитель председателя правления ОАО «Газпром нефть» **Виталий Баранов.**

— **Какие бизнес-задачи стоят перед «Газпром нефтью» в ближайшей и среднесрочной перспективе?**

ВИТАЛИЙ БАРАНОВ: «Газпром нефть» — многопрофильная компания, основные задачи которой — добыча и переработка нефти, а также реализация нефтепродуктов. Что касается планов и перспектив, то у нас достаточно амбициозная цель: к 2020 году практически удвоить добычу углеводородов, доведя ее до 100 млн тонн нефтяного эквивалента. Переработка может вырасти до 70 млн тонн против сегодняшних 42 млн тонн, в первую очередь за счет развития перерабатывающих мощностей за рубежом.

Продажи продуктов конечным потребителям должны достигнуть 40 млн тонн в год. Помимо реализации топлива через сеть АЗС, мы занимаемся заправкой самолетов «в крыло», бункеровкой судов и т.д. Принадлежащая нам сеть АЗС расположена не только в России, но и в странах ближнего зарубежья — Киргизии, Таджикистане, Казахстане, Беларуси, а также на Балканах. Наши станции, помимо заправки топливом,

предлагают самый широкий спектр услуг, поэтому их можно было бы назвать «мультисервисными» станциями. У компании есть крупные добывающие проекты за рубежом — на Ближнем Востоке, в Латинской Америке.

— **Какова роль ИТ в вашей компании?**

Прежде всего новые подходы, передовые технологические решения экономят деньги, предоставляют новые возможности, повышают эффективность нашей работы. К примеру, в нефтедобыче применение современных технологий, таких как «Цифровое месторождение», позволяет увеличить процент извлечения нефти. В розничном сегменте бизнеса влияние информационных технологий выражено еще сильнее. Нередко внедрение инновационных решений в правильной точке позволяет компании существенно нарастить прибыль. В этом смысле нам легко подсчитать экономический результат применения каждой ИТ-инновации. Иными словами, от технологических решений, которые мы используем,

напрямую зависит рентабельность бизнеса.

— **Каким бюджетом располагает ИТ-подразделение компании?**

— На сегодняшний день ИТ-бюджет общекорпоративных проектов «Газпром нефти» составляет около 3 млрд рублей. В ближайшие годы мы не собираемся снижать эту цифру. Мы прекрасно отдаем себе отчет в том, что, образно говоря, каждый рубль, правильно вложенный в развитие информационных технологий сегодня, ведет к экономии 3 рублей завтра. Это прямой путь к повышению эффективности основного бизнеса компании.

ЧТО ТАКОЕ «ЦИФРОВОЕ МЕСТОРОЖДЕНИЕ»

«Цифровое месторождение», или «Интеллектуальное месторождение» — класс систем управления активами нефтедобывающих предприятий, построенных на базе формализованной, интегральной модели актива, обрабатываемой автоматизированной системой управления, гарантирующей оптимальное управление на всех уровнях предприятия при контроле целей, задаваемых владельцами актива.

«ДЛЯ КАЖДОГО ИТ-РЕШЕНИЯ МЫ СДЕЛАЛИ ПАСПОРТ, В КОТОРОМ ОЦЕНИВАЕТСЯ ОБЪЕМ СРЕДСТВ, ПОТРЕБОВАВШИХСЯ НА ЕГО ВНЕДРЕНИЕ, АДАПТАЦИЮ И ПОВСЕДНЕВНУЮ ЭКСПЛУАТАЦИЮ»

классификации приложений и данных по уровню критичности для бизнеса. Кроме того, мы пока не приняли окончательное решение, какие из них могут быть переданы во внешний периметр. В целом у нас есть понимание того, что это возможно в отношении систем, которые не являются критичными.

Драйверами «облачной миграции» являются рост компании и унификация методик и практик. Стали сближаться бизнес-процессы, появились шаблонные решения, возникли потребности в единой архитектуре и единой инфраструктуре, появился запрос от бизнеса на использование облачных решений.

— **Как на вашем предприятии развивается бизнес-аналитика? Включено ли развитие BI в ИТ-стратегию «Газпром нефти»?**

— Этому вопросу в нашей ИТ-стратегии посвящен отдельный раздел. У нас есть бизнес-аналитика, система SAP BW, которая содержит элементы BI. Одно из условий,

необходимых для развития этого направления, — правильно выстроенное корпоративное хранилище данных, которое без преувеличения является сердцем ИТ-системы компании. Пожалуй, это самое сложное из того, что нам предстоит сделать. Еще одна проблема: неготовность бизнеса, внутреннего заказчика, к внедрению BI.

Изучив опыт других компаний по развертыванию систем бизнес-аналитики, мы каждый раз убеждались в том, что значительное число отчетов оказывалось невостребованным пользователем: об этом свидетельствовал тот факт, что средняя длительность их просмотра составляет не более 3–5 секунд. Иными словами, сотрудник открывает отчет, понимает, что это не то, что ему может пригодиться, и тут же закрывает его. Поэтому бизнес просто должен дозреть до BI.

Однако недавно, когда мы завершили для дирекции региональных продаж другой проект

и презентовали его результаты, количество желающих работать в новой системе выросло в несколько раз. Бизнес «разглядел», как он мог бы применить на практике информацию, получаемую от BI-системы.

О чем говорит наш опыт? Во-первых, бизнес необходимо готовить к внедрению бизнес-аналитики. Во-вторых, еще до создания BI-системы в корпорации должна быть правильно построена информационная модель, формирующая источники корректных, непротиворечивых данных.

— **Что для вас означает понятие инноваций?**

— Попытаюсь дать собственное определение, отличное от тех, которые приводятся в справочниках. Один из законов диалектики — это закон перехода количества в качество. Для меня инновация означает качество, а не количество. Любая инновация должна на качественно новом уровне решать те задачи, которые не решить путем количественных изменений.

В качестве примера такой инновации могу привести технологию вычислений в оперативной памяти — in-memory computing. Внедряя эту технологию, мы совершаем качественный скачок, меняем сам принцип построения ИТ-архитектуры. Следуя стандартной идеологии

при увеличении объема работ, скажем, в финансовом секторе, можно посадить за мониторы дополнительно пять бухгалтеров, нанять 10 программистов в поддержку, но процесс обработки данных будет по-прежнему занимать большое время. Инновация предполагает изменение принципиальное, системное, в самом подходе к решению задачи, когда то, что раньше занимало часы или даже дни, становится возможным сделать за секунды.

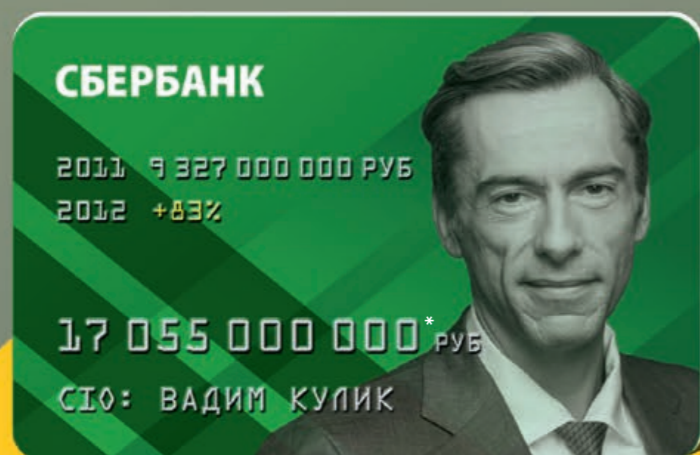
— **Каковы планы по развитию ИТ в «Газпром нефти» на ближайшее будущее?**

— В числе основных задач хотелось бы назвать дальнейшее повышение эффективности работы ИТ-департамента, его окончательное превращение из технической службы в полноценную бизнес-единицу, расширение и развитие сервисной модели оказания услуг по SLA, дальнейшее совершенствование ИТ-архитектуры на основе принципов Enterprise Architecture, а также достижение оптимального баланса между требованиями ИБ и устойчивости системы, с одной стороны, и эффективной ИТ-поддержкой развития бизнеса — с другой.

Безусловно, крайне важными и первоочередными задачами являются развитие виртуализации и подключение как можно большего числа рабочих мест к централизованным ресурсам, унификация back-end-систем на всей территории присутствия «Газпром нефти», включая приобретаемые активы, ввод в строй централизованного хранилища данных, распространение BI и внедрение прогнозной бизнес-аналитики. ●

ЗОЛОТЫЕ ГОРЫ

CNEWS СРАВНИЛ ЗАТРАТЫ РОССИЙСКИХ БАНКОВ НА ИКТ ПО ДВУМ ВИДАМ ОТЧЕТНОСТИ: РСБУ И ОТЧЕТНОСТИ ЭМИТЕНТА.



* - ЗДЕСЬ И ДАЛЕЕ: РАСХОДЫ БАНКА НА ИКТ ПО РСБУ В 2012 ГОДУ.

СИТИБАНК

2011 591 000 000 РУБ
2012 +35%

798 000 000 РУБ

СГО: КИРИЛЛ ДРЕМАЧ




ОТП БАНК

2011 575 000 000 РУБ
2012 +34%

797 000 000 РУБ


СГО: МАКСИМ ПУСТОВОЙ



РОССЕЛЬХОЗБАНК

2011 629 000 000 РУБ
2012 +12%

702 000 000 РУБ



ГАЗПРОМБАНК

2011 538 000 000 РУБ
2012 +16%

625 000 000 РУБ



РАЙФФАЙЗЕНБАНК

2011 631 000 000 РУБ
2012 -2%

920 000 000 РУБ

СГО: АНДРЕЙ ПОПОВ




РОСБАНК

2011 550 000 000 РУБ
2012 +12%

614 000 000 РУБ

СГО: ОЛЬГА СКОРОБОГАТОВА



ЧЕМПИОНЫ РОСТА

По показателям РСБУ лидером по наращиванию расходов на ИКТ стал Русфинанс Банк, показавший рост на 104%, на втором месте Сбербанк (83%), на третьем — Кредит Европа Банк (54%).

У трех банков затраты по сравнению с прошлым годом сократились: у МДМ Банка — на 22%, у банка «Русский Стандарт» — на 4%, у Райффайзенбанка — на 2%. Примечательно, что в прошлом году эти же учреждения показали аналогичную динамику.

Суммарный объем расходов первых 20 банков на ИКТ по данным РСБУ-отчетности в 2012 году вырос на 52% по сравнению с 2011 годом — до 26,9 млрд руб. Усредненная динамика составила 25,3%.

РАСХОДЫ БАНКОВ НА ИКТ ПО РСБУ

БАНК	РАСХОДЫ НА ИКТ, 2012 (МЛН РУБ.)	РАСХОДЫ НА ИКТ, 2011 (МЛН РУБ.)	РОСТ 2012 /2011, %	СИО	ШТАТ ИТ-ОТДЕЛА (ЧЕЛ.)
1 СБЕРБАНК	17 055	9 327	83%	ВАДИМ КУЛИК	9500
2 ХКФ БАНК*	954	759	26%	АЛЕКСЕЙ СТУШЕНКО	900
3 ЮНИКРЕДИТ БАНК	878	702	25%	ДНЕГО РАМПОЛЬДИ	Н/Д
4 АЛЬФА-БАНК	804	726	11%	МАРТИН ПИЛЕЦКИ	Н/Д
5 СИТИБАНК	798	591	35%	КИРИЛЛ ДРЕМАЧ	150
6 ОТП БАНК	797	595	34%	МАКСИМ ПУСТОВОЙ	270
7 РОССЕЛЬХОЗБАНК	702	629	12%	Н/Д	Н/Д
8 ГАЗПРОМБАНК*	625	538	16%	Н/Д	550
9 РАЙФФАЙЗЕНБАНК*	620	631	-2%	АНДРЕЙ ПОПОВ	542
10 РОСБАНК	614	550	12%	ОЛЬГА СКОРОБОГАТОВА	468
11 ДОЙЧЕ БАНК	556	449	24%	Н/Д	Н/Д
12 РУССКИЙ СТАНДАРТ	511	530	-4%	АНДРЕЙ ФРОЛОВ	Н/Д
13 УРАЛСИБ	336	325	3%	ИГОРЬ МУШАКОВ	700
14 ВОСТОЧНЫЙ ЭКСПРЕСС БАНК	331	219	51%	Н/Д	Н/Д
15 ОТКРЫТИЕ*	251	237	6%	МИХАИЛ СОКОЛОВ	Н/Д
16 ПРОМСВЯЗЬБАНК	248	225	10%	ВЛАДИМИР ЧИЧЕТКИН	600
17 КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК	227	147	54%	Н/Д	Н/Д
18 МДМ БАНК	203	259	-22%	ЭЛИНОТ ГОЙХМАН	400
19 РУСФИНАНС БАНК	202	99	104%	Н/Д	Н/Д
20 СКБ-БАНК	169	133	27%	ВЯЧЕСЛАВ ЛАПТЕВ	338

* НЕ ВКЛЮЧАЯ УСЛУГИ СВЯЗИ

ИСТОЧНИК: CNEWS ANALYTICS, 2013

ДАННЫЕ ПОЛУЧЕНЫ ИЗ ОТКРЫТОЙ ОТЧЕТНОСТИ БАНКОВ, А ТАКЖЕ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ОПРОСА CNEWS ANALYTICS

РАСХОДЫ БАНКОВ НА ИКТ ПО ОТЧЕТНОСТИ ЭМИТЕНТА

БАНК	РАСХОДЫ НА ИКТ, 2012 (МЛН РУБ.)	РАСХОДЫ НА ИКТ, 2011 (МЛН РУБ.)	РОСТ 2012 /2011, %	СИО	ШТАТ ИТ-ОТДЕЛА (ЧЕЛ.)
1 СБЕРБАНК	66 800	26 800	149%	ВАДИМ КУЛИК	9500
2 РОССЕЛЬХОЗБАНК	1 535	30	5017%	Н/Д	Н/Д
3 ГАЗПРОМБАНК	865	475	82%	Н/Д	550
4 ПРОМСВЯЗЬБАНК	439	298	47%	ВЛАДИМИР ЧИЧЕТКИН	600

ИСТОЧНИК: CNEWS ANALYTICS, 2013

МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ

При исследовании ИКТ-расходов российских банков CNews Analytics рассматривались как организации отечественного происхождения, так и действующие на территории России подразделения зарубежных учреждений.

Источниками информации служили два вида отчетности: эмитента и по РСБУ с официальных сайтов банков. Также данные запрашивались у самих банков.

Положения по бухгалтерскому учету (строка в РСБУ-отчетности «Расходы банка на услуги связи, телекоммуникации и информационные технологии и системы») и рекомендации ЦБ РФ (в отчетности эмитента пункт «Сведения о политике и расходах кредитной организации-эмитента в области научно-технического развития, в отношении лицензий и патентов, новых разработок и исследований») не дают однозначной методологии расчета показателей. Поэтому каждый банк указывает расходы на ИКТ в соответствии со своей учетной политикой.

За основу взяты данные по РСБУ, однако для демонстрации возможных расхождений учета приведены также данные из отчетности эмитента по тем банкам из первой двадцатки, которые дают показатель, отличный от нуля.

Примечательно, что только четыре банка указали оценку затрат на ИКТ в отчетности эмитента, и во всех четырех случаях данные эмитента существенно больше данных РСБУ. У Сбербанка разница почти в 4 раза, у Россельхозбанка — более чем в 2 раза, у Газпромбанка и Промсвязьбанка — почти в 1,5 раза. Еще семь банков указали в отчетности эмитента 0, остальные не раскрывают эту информацию.



С НАМИ ВАША МИССИЯ ВЫПОЛНИМА!
20 ЛЕТ ЭКСПЕРТИЗЫ В ОБЛАСТИ BPM



- СОЗДАНИЕ ПРОЦЕССНОГО ОФИСА ОРГАНИЗАЦИИ
- ОПИСАНИЕ И ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ
- УПРАВЛЕНИЕ АРХИТЕКТУРОЙ ПРЕДПРИЯТИЯ
- PROCESS INTELLIGENCE
- АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ С ПОМОЩЬЮ METASONIC SUITE
- ПОДГОТОВКА К ВНЕДРЕНИЮ ИС, ВКЛЮЧАЯ РЕШЕНИЯ SAP
- УЧЕБНЫЕ КУРСЫ ПО BPM

КОРПОРАТИВНЫЙ БЛОГ
I-LOVE-BPM.RU



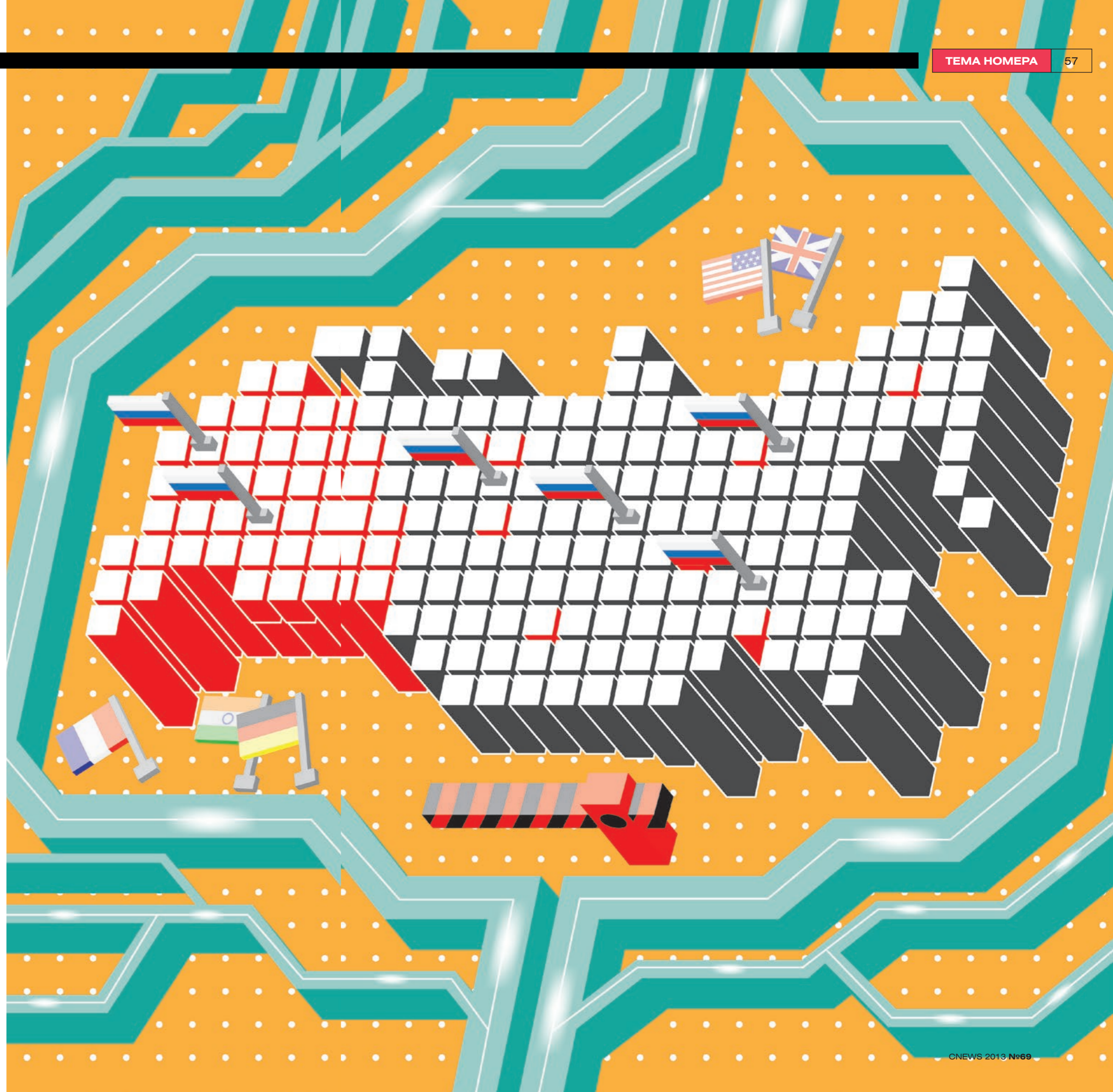
ПАВЕЛ
ЛЕБЕДЕВ

РОССИЙСКИЕ БАНКИ ПОТЕРЯНЫ ДЛЯ ЗАРУБЕЖНЫХ ВЕНДОРОВ АБС

В отличие от других направлений бизнес-ПО, в сегменте банковских информационных систем присутствие иностранных решений практически незаметно. CNews исследовал причины, почему рынок контролируется в основном российскими поставщиками.

Зарубежные вендоры оказались не готовы к работе с российской отчетностью, совершенно не похожей на ту, которую они привыкли автоматизировать в западных странах. В результате бремя по локализации продуктов легло на плечи банков, что привело к удорожанию и в конечном итоге к краху большинства проектов, начатых на заре банковской индустрии России. Вакуум был быстро заполнен отечественными поставщиками, решения которых теперь признаны конкурентоспособными на мировом рынке.

Первые автоматизированные банковские системы появились на Западе еще в 70-е годы прошлого века. Первоначально это были комплексные продукты, которые автоматизировали всю деятельность банка. Со временем производители перешли к модульному подходу, когда функциональность ядра наращивается по желанию заказчика за счет дополнительных пакетов. В России первые внедрения АБС состоялись в первой половине 1990-х годов, но многие из них не увенчались успехом. Крупнейшие проекты были связаны с иностранными продуктами, в то время как сырые отечественные решения тогда внедряли банки «второго эшелона».



НЕУДАЧНЫЙ ОПЫТ

Отечественные банки сотрудничали с зарубежными вендорами, надеясь на впечатляющие результаты после внедрения дорогого импортного софта. Большинство из этих ожиданий оказывались напрасными.

«Немногочисленные успешные проекты влекли за собой увеличение затрат в разы», — утверждает Михаил Дробышевский, директор департамента банковского ПО RS-Bank компании R-Style Softlab. «В 1990-е годы, особенно до августа 1995-го, деньги банкам доставались легче, чем сейчас, — вспоминает директор по развитию бизнеса компании ОТР Константин Маркелов. — У банков была мысль, что купленная иностранная АБС позволит им быстро и без усилий стать банком мирового уровня хотя бы по технологиям. Но о том, что такое внедрение потребует изменения всех бизнес-процессов, редко кто задумывался. Те, кто шел на внедрение сознательно, получили выгоду (например, Альфа-Банк), остальные — только головную боль и большие расходы с низкой рентабельностью возврата».

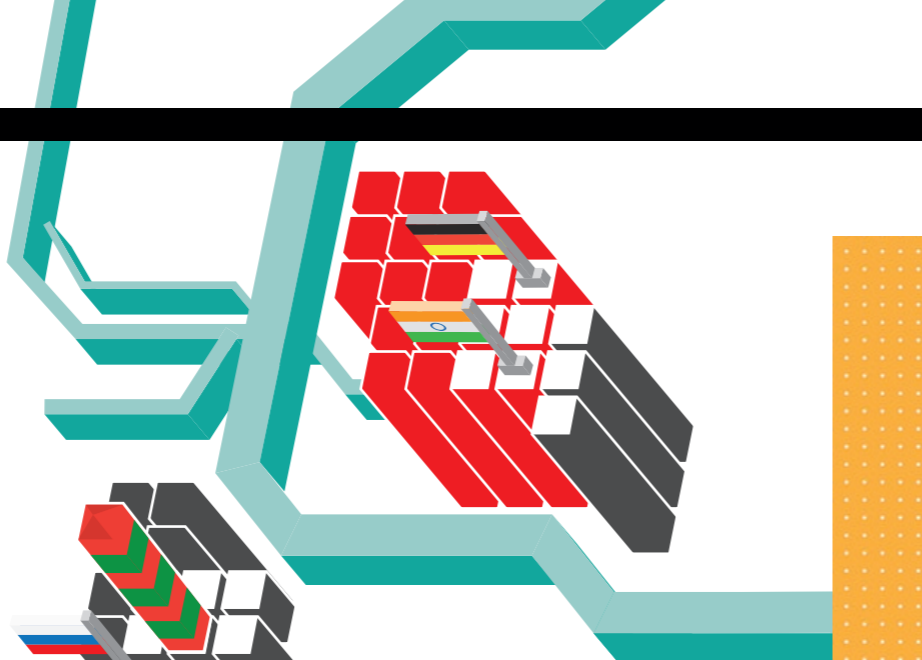
Причина была не только в неопытности заказчиков. Западные производители не были готовы инвестировать большие средства в адаптацию своих АБС под требования российского законодательства. В силу архитектурных особенностей иностранных систем затраты на локализацию были очень высоки и не могли окупиться в масштабах зарождающегося российского рынка.

В результате внедрение иностранной системы могли позволить себе только очень крупные банки, которым приходилось оплачивать индивидуальную кастомизацию АБС под себя. «При таком подходе банку приходится организовывать в своей архитектуре сложную, нетиповую связку АБС прочими ИТ-системами, которые будут прикрывать функциональные «гапы» (то есть пробелы) с западными продуктами», — объясняет Роман Стягун, директор по развитию бизнеса компании «Диасофт».

РОССИЙСКАЯ АБС: ДЕШЕВЛЕ И БЫСТРЕЕ

Переломным моментом можно считать введение нового плана счетов с 1 января 1998 года, после которого западные разработчики потеряли большинство своих российских клиентов. Отечественные производители, напротив, смогли быстро адаптироваться

В ОТЛИЧИЕ ОТ ИНОСТРАННЫХ ПРОДУКТОВ, КОТОРЫЕ КОНЦЕНТРИРУЮТСЯ ВОКРУГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ БАНКА, В РОССИЙСКИХ АБС ОСНОВНАЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ СВЯЗАНА В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ С БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТЬЮ И ФИСКАЛЬНО-НАЛОГОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ.



под новые условия. В отличие от иностранных продуктов, которые концентрируются вокруг бизнес-процессов банка, в российских АБС основная функциональность связана в первую очередь с бухгалтерской отчетностью и фискально-налоговой составляющей.

Позже был еще один всплеск интереса к западным решениям. «В 2003–2004 годах банки кинулись развивать розницу и рассматривали западные АБС как доступ к технологиям, — замечает директор по работе с клиентами и маркетингу «ПрограмБанка» Виталий Занин. — Российские разработчики достаточно оперативно отреагировали, и интерес к западным решениям не трансформировался в ситуацию, когда им досталась бы доля рынка».

В чем причина успеха отечественных продуктов? Быстрая и своевременная адаптация под новые требования законодательства — главное преимущество отечественных решений. Большинство западных поставщиков АБС по-прежнему не готово дорабатывать свои продукты под требования российских регуляторов из-за недостатка банков международного уровня на местном рынке. Локализация все еще обходится дорого и не может окупиться на банках топ-30, а для сегмента SMB у западных вендоров, как правило, нет решений.

Второй плюс заключается в том, что внедрение российских АБС обычно обходится дешевле. «Практика показывает, что в 99% случаев внедрение и развитие банка на базе западной системы обходится заказчику значительно дороже и занимает существенно больше времени, чем внедрение российской АБС», — утверждает Роман Стягун. Причина заключается в дополнительных расходах, появляющихся при адаптации зарубежных систем под клиента. «Иностранные АБС архитектурно малоприспособлены для локализации. Проекты получают дорогостоящими и тяжелыми в поддержке», — согласен директор по продажам в финансовые учреждения SAP СНГ Олег Ассовский.

В-третьих, есть большое количество специалистов по отечественным системам, способных заниматься внедрением, поддержкой и обслуживанием, в то время как для иностранных продуктов может

БЫСТРАЯ И СВОЕВРЕМЕННАЯ АДАПТАЦИЯ ПОД НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА — ГЛАВНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО ОТЕЧЕСТВЕННЫХ РЕШЕНИЙ.

возникнуть нехватка квалифицированных кадров. «Применительно к лидирующим российским АБС давно сформирован рынок труда, то есть относительно легко можно подобрать в штат ИТ-специалистов, имеющих необходимые знания и опыт работы. В отношении западных АБС такого рынка нет, и вопрос подбора квалифицированных кадров представляет головную боль для руководителей», — констатирует Роман Стягун.

Наконец, большинство российских поставщиков имеет узкую специализацию на банковских продуктах, в то время как бизнес западных компаний диверсифицирован. «Разработчик зависит от банка. Как правило, производители АБС основную долю доходов получают именно на финансовом рынке, а банк зависит от технологий, которые предоставляет ему разработчик. В результате разработчику и банку друг от друга никуда не деться, и слово «партнерство» наполняется реальным содержанием, хотя формы могут отличаться. В то же время западный вендор вполне может обойтись без российских банков», — объясняет Виталий Занин.

Существуют и барьеры, связанные с менталитетом: «В банке велика роль человеческого фактора: меняется команда, меняются и бизнес-процессы. Поэтому банки хотят, чтобы у них были развязаны руки для внесения изменений в систему. Для западных производителей это не очень понятно», — рассказывает Виталий Занин.

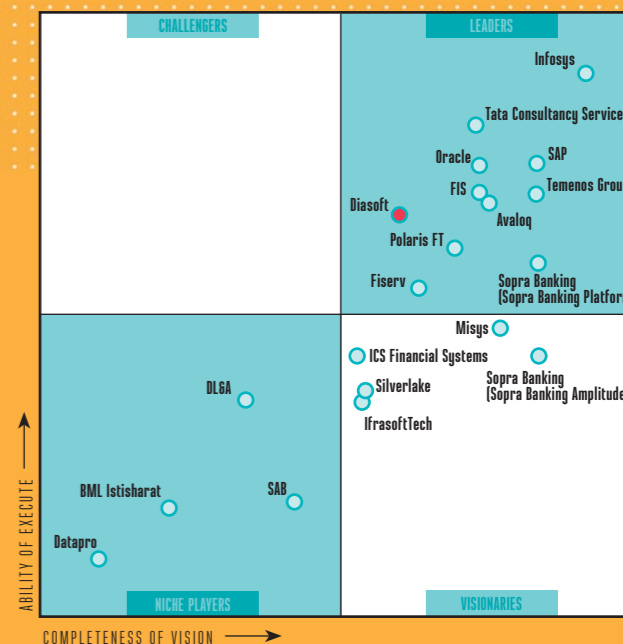
ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ РЕШЕНИЯ ДОМИНИРУЮТ

Традиционный контраргумент против использования отечественных решений заключается в их более низкой производительности. Мировые поставщики обладают большими финансовыми ресурсами, которые можно направить на разработку, поэтому такие продукты быстрее совершенствуются, а российским разработчикам приходится выступать в роли «догоняющих» игроков. «В число приоритетов зарубежных разработок входят снижение стоимости транзакции, создание сложных комплексных и персонализированных предложений для клиентов, многоплатформенность и многоканальность, работа с большими объемами данных в памяти (Big Data/In memory)», — отмечает Олег Ассовский.

Но качество российских продуктов также растет, российские поставщики уже не выглядят статистами на мировом рынке. Доказательством этому служит «магический квадрант» Gartner по продуктам для автоматизации розничных банков. В октябре 2013 года компания «Диасофт» была названа Gartner одним из лидеров мирового рынка.

Сейчас отечественные решения полностью доминируют на рынке. Среди новых внедрений на их долю приходится более 95% проектов. По данным отчета IBS Intelligence

ВЕДУЩИЕ ПОСТАВЩИКИ РЕШЕНИЙ АБС НА МИРОВОМ РЫНКЕ



ИСТОЧНИК: GARTNER, 2013

ДИНАМИКА НОВЫХ КЛИЕНТОВ У ВЕДУЩИХ ПОСТАВЩИКОВ АБС В РОССИИ

	2012 ГОД	2011 ГОД	2010 ГОД	2009 ГОД	2008 ГОД	2007 ГОД	2006 ГОД
ДИАСОФТ	18	11	10	7	13	20	28
ЦФТ	16	12	17	13	26	25	19
R-STYLE SOFTLAB	13	7	7	10	9	26	30
ИНВЕРСИЯ	12	12	18	11	10	12	12
ПРОГРАМБАНК	7	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д
БИС	6	8	7	2	5	8	9

ИСТОЧНИК: IBS INTELLIGENCE, 2013

по итогам 2012 г., в шестерку ведущих поставщиков АБС в России вошли отечественные компании «Диасофт» (18 новых клиентов по итогам года), ЦФТ (16 новых клиентов), R-Style Softlab (13 клиентов), «Инверсия» (12 клиентов), «ПрограмБанк» (7 клиентов), БИС (6 клиентов). Иностранные вендоры в числе лидеров не представлены.

По мере увеличения клиентской базы, продуктовой линейки, зрелости бизнес-процессов риски банков при смене отечественной АБС на зарубежную возрастают. «Таким образом, сегодня большинство использует отечественные разработки, которые в целом удовлетворяют рынок и, на мой взгляд, уже во многом не уступают зарубежным аналогам, а где-то, с учетом нашей специфики, и превосходят их», — резюмирует Дмитрий Яковлев, директор по работе с корпоративными клиентами компании «Крок».

РЕЙТИНГ: КРУПНЕЙШИЕ ПОСТАВЩИКИ ИТ ДЛЯ БАНКОВ

№	КОМПАНИЯ	ВЫРУЧКА ОТ ПРОЕКТОВ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ, ТЫС. РУБ. (С НДС)		РОСТ 2012/2011, %	ДОЛЯ ПРОЕКТОВ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ В ОБЩЕЙ ВЫРУЧКЕ		НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫЕ ПРОЕКТЫ 2012 ГОДА
		2012	2011		2012	2011	
1	КРОК	15 935 758	18 095 523	-12%	47%	48%	Сбербанк, Альфа-Банк, МДМ Банк, Банк ВТБ 24, Уралсиб
2	АЙ-ТЕКО	14 426 000	7 267 000	99%	67%	43%	Сбербанк, ВТБ, ВТБ24, Росбанк, МДМ Банк, СМП Банк, Транскредитбанк, Нордеа Банк, Росбанк
3	IBS*	9 672 000	7 144 200	35%	32%	27,40%	н/д
4	ЦЕНТР ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	9 633 568	7 815 609	23%	79%	86,10%	Банк Русский Стандарт, Бинбанк, ОТП Банк, Балтийский Инвестиционный Банк, ИКБ Европейский, RCI Banque, Экспобанк, КБ Кедр, КБ Нефтяной Альянс, Национальный Банк Таджикистана и др.
5	ITG (INLINE TECHNOLOGIES GROUP)	9 081 920	5 606 080	62%	32%	32%	Сбербанк, Газпромбанк, Открытие, Возрождение, Банк России, Банк Русский Стандарт
6	ЛАНИТ	8 002 220	3 930 780	104%	11%	7,80%	Центральный банк РФ, Сбербанк (включая территориальные подразделения), Росбанк, Банк Москвы, Банк Санкт-Петербург, Газпромбанк, Ренессанс Кредит, Бинбанк, АльфаСтрахование, Страхование общество ЖАСО, Югория, Российский союз автостраховщиков, ВТБ-Факторинг, АЗ система платежей
7	АСТЕРОС	4 904 133	3 957 685	24%	26%	22,90%	Сбербанк, ВТБ, Тинькофф Кредитные системы
8	СБЕРБАНК-ТЕХНОЛОГИИ	4 440 972	385 395	1052%	9%	н/д	Сбербанк
9	ИНФОСИСТЕМЫ ДЖЕТ	4 400 283	3 500 175	26%	437%	39,70%	Сбербанк, ВТБ, ВТБ 24, Банк Москвы, Русский стандарт, Пробизнесбанк, УБРИР, Банк ХоумКредит
10	EPAM SYSTEMS	3 478 006	2 246 719	55%	25,8%	23%	н/д
11	ДИАСОФТ	3 455 601	2 624 025	32%	97%	96%	Сбербанк, Газпромбанк, Альфа-Банк, НОМОС-банк, Московский кредитный банк, Ханты-Мансийский Банк, Транскредитбанк, банк Зенит, Уральский банк реконструкции и развития, Транскапитал Банк, Новикомбанк, Дойчебанк, Банк Союз, Юниаструм Банк, Банк БФА, М2М Прайвет Банк, Фольксваген Банк Рус, Юнистрим, СК Allianz
12	ТЕХНОСЕРВ	3 453 687	2 541 051	36%	8%	6%	н/д
13	МИКРОТЕСТ	1 827 929	957 578	91%	13%	8%	н/д
14	ЭНВИЖН ГРУП	1 711 017	1 294 091	32%	3%	6,18%	ВТБ, Сбербанк, Газпромбанк, Альфа Банк, МТС-Банк, Юникредит Банк, Русь-Банк, Траст, Россельхозбанк, Транскредитбанк, Банк Русский Стандарт, Московский индустриальный банк
15	БАНК СОФТ СИСТЕМС	1 648 084	1 242 784	33%	89%	93,20%	Сбербанк РФ, Банк ВТБ, ГПБ, СКБ-банк, Юникредит Банк, Номос Банк, Банк ТРАСТ
16	АМТ-ГРУП	1 594 950	1 276 270	25%	24,5%	23%	н/д
17	SOFTLINE	1 252 717	711 771	76%	5%	4,30%	ВТБ 24, Банк Петрокоммерц, Банк Русский Стандарт, Номос Банк, Альянс РОСНО, АльфаСтрахование
18	АЙТИ	1 243 067	1 174 200	6%	18%	19%	Сбербанк, Траст, Темирбанк, Уралтрансбанк, Девон-Кредит
19	R-STYLE SOFTLAB	1 045 000	935 000	12%	н/д	н/д	Сбербанк России, Пробизнесбанк, Номос, Россельхозбанк, Российский Капитал, Глобэкс, Альфа-Банк, Газпромбанк, Хоумкредит
20	НЕОФЛЕКС	1 022 900	848 719	21%	100%	100%	Сбербанк, Росбанк, Ренессанс Кредит, Бинбанк, Азиатско-Тихоокеанский Банк, Ханты-Мансийский банк, Связь-Банк, Петрокоммерц
21	ПРОГНОЗ	890 945	526 955	69%	22%	2%	Сбербанк, Газпромбанк, Номос Банк
22	CSBI GROUP	835 466	959 573	-13%	71,5%	73%	н/д

* - ОЦЕНКА CNEWS ANALYTICS

СТОИМОСТЬ ПРОЕКТОВ УВЕЛИЧИВАЕТСЯ ЗА СЧЕТ РОСТА ФУНКЦИОНАЛЬНОСТИ СИСТЕМ

Роман Стятугин, директор по развитию бизнеса компании «Диасофт»



— Как за последние годы изменилась средняя стоимость проекта по замене автоматизированной банковской системы (АБС)?

— Стоимость контрактов на поставку и замену АБС выросла и продолжает расти. Увеличивается она вследствие существенного разрастания функционального наполнения проекта, причем как в ширину, так и в глубину.

Если говорить о ширине охвата, то надо отметить, что сейчас сам термин «АБС» банки понимают шире, чем несколько лет назад, когда под этой аббревиатурой зачастую понимали лишь РКО, отчетность и продуктивные бэк-офисы. Сегодня в рамках проекта по модернизации АБС рассматриваются такие аспекты, как организация продаж, автоматизация деятельности фронт-офисных подразделений банка, кредитный конвейер, многоканальные системы дистанционного обслуживания, CRM, бизнес-аналитика и мн. др.

Для примера скажу, что мы проанализировали возможности нашего модуля «Биржа», который очень популярен на рынке. Если сравнить функциональность текущей версии с возможностями этого же продукта трехлетней давности, можно увидеть, что трудозатраты по настройке модуля выросли почти вдвое из-за увеличения числа различных функциональных «веток», автоматизированных областей и т.д.

Поэтому стоимость контракта растет, но она растет обоснованно, и те банки, которые это понимают, при выборе сценария модернизации могут принять взвешенное решение.

— Насколько типичен устаревший взгляд на модернизацию банковской инфраструктуры, когда развитие функциональности фронт-офиса происходит в ущерб развитию back-end контура?

— Мы в «Диасофте» разделяем эти два понятия, и наша компонентная архитектура позволяет нам это делать. Пренебрегать развитием бэк-офиса невозможно, потому что именно в нем реализуются основные требования регулятора. И если они не поддерживаются, то в конечном итоге это вырастает в проблему сохранения банковской лицензии. Поэтому в нашей компании делается большой акцент на своевременное развитие бэк-офиса. Все наши процессы сфокусированы на том, чтобы своевременно поддерживать требования регуляторов. И в этом, кстати, большое преимущество российских компаний перед западными вендорами. Мы работаем по такой модели, когда чуть более высокая, чем у западных вендоров, стоимость сопровождения компенсируется гарантией поддержки требований регулирующих органов.

При этом параллельно развивается наше направление фронтальных систем на базе платформы FLEXTERA, независимо от «бэков» с точки зрения решаемых бизнес-задач, но целостно с точки зрения архитектуры.

Поэтому мы не говорим о выборе между фронтальными и back-end системами. Мы фокусируемся на каждом блоке, имеем полноценную систему менеджмента, производственный цикл по каждому из этих блоков — отдельно, самостоятельно, чтобы ничего не потерять, чтобы одно не было в ущерб другому.

— Каковы перспективы бизнес-аналитики в банковской отрасли?

— Мы расцениваем BI как очень перспективное направление. В «Диасофте» есть отдельное подразделение, которое занимается созданием решений на базе аналитического центра FLEXTERA BI. В зону компетенции этого подразделения входят три составляющие — отчетность ЦБ РФ на основе хранилища данных, отчетность по МСФО и, наконец, аналитическая отчетность.

Собственно, блок аналитического моделирования и прогнозирования в различных банках развивается очень индивидуально с точки зрения решаемых задач, используемых средств и подходов. Поэтому чем больше на рынке появляется готовых сценариев и моделей, тем большую ценность несет решение такого класса для банков.

Одно из перспективных практических приложений бизнес-аналитики в розничном банкинге — формирование персонального предложения индивидуального банковского продукта для конкретного клиента в онлайн-режиме. Сделать это вручную, при конвейерном обслуживании клиентов, невозможно, но передовые технологии позволяют автоматизировать этот процесс, опираясь на анализ информации о клиенте, его предпочтениях и поведении.

№	КОМПАНИЯ	ВЫРУЧКА ОТ ПРОЕКТОВ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ, ТЫС. РУБ. (С НДС)		РОСТ 2012/2011, %	ДОЛЯ ПРОЕКТОВ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ В ОБЩЕЙ ВЫРУЧКЕ		НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫЕ ПРОЕКТЫ 2012 ГОДА
		2012	2011		2012	2011	
23	ФОРС	817 689	823 251	-1%	14%	17%	Росевробанк, Альфа-Банк, Юникредитбанк, ВЭБ, ВТБ, Промсвязьбанк
24	КОМПЬЮЛИНК	766 767	1 972 090	-61%	41%	9,6%	н/д
25	ИНФОРМЗАЩИТА	752 746	н/д	н/д	17,8%	н/д	н/д
26	ИНЛАЙН ГРУП	743 606	1 131 900	-34%	н/д	23,60%	Альфа-Банк, Банк Москвы, Внешэкономбанк, Райффайзенбанк, Хоум Кредит энд Финанс Банк
27	РДТЕХ	611 807	1 023 552	-4%	36%	49%	Банк ВТБ, Банк Москвы, Пробизнесбанк, Московский кредитный банк, Нордеа-банк, Внешпромбанк, Альфа-Банк
28	САПРАН	568 000	269 461	111%	58%	58,60%	Сбербанк, Россельхозбанк, Альфа-Банк, Центральный банк РФ, Московский Кредитный Банк, Хоум Кредит энд Финанс Банк, Бинбанк
29	БИС	566 632	505 614	12%	100%	100%	Сбербанк (Казахстан), Россельхозбанк, ВТБ 24
30	АРМАДА	563 500	312 300	8%	н/д	6%	Сбербанк, Внешэкономбанк, Хоум Кредит энд Финанс Банк, Банк Сосьете Женераль Восток (BSGV)
31	ЭКОПРОГ	548 365	755 780	-27%	17%	2%	н/д
32	ТЕЛЕСВЯЗЬ	475 067	н/д	н/д	18%	н/д	н/д
33	ИСЛ-КПО ВС	452 755	241 997	87%	9%	5,20%	Газпромбанк, Ак Барс Банк, АИКБ, Татфондбанк, ЮниКредитбанк, Автоградбанк
34	СТИНС КОМАН	411 237	н/д	н/д	8%	н/д	н/д
35	СИНМЕКС	389 783	314 869	24%	н/д	н/д	н/д
36	СИ ТИ АЙ	371 180	145 047	156%	9%	4,40%	Хоум кредит Банк, ТКС Банк, Русфинанс Банк, Мособлбанк, Банк Каспийский, МТС-Банк
37	АЛАДДИН Р.Д.	347 806	н/д	н/д	33%	н/д	н/д
38	ПРОГРАМБАНК	329 654	276 290	19%	н/д	н/д	Джи И Мани Банк, Национальный клиринговый центр, Дойче банк, ВТБ, ВТБ-Капитал, Транснациональный банк
39	ХОСТ	298 828	262 600	14%	42%	52%	Альфа-Банк, Банк Нейва, СКБ-Банк, Запсибкомбанк, Банк 24.ру, Меткомбанк, АКБ Урал ФД, Уралтрансбанк, СЭБ Банк, Сберинвестбанк, Азиатско-Тихоокеанский Банк
40	КОРУС КОНСАЛТИНГ	216 000	95 500	126%	н/д	5%	н/д
41	АУТСОРСИНГ 24	206 201	147 272	4%	2%	16,10%	н/д
42	СВС	191 106	103 457	85%	38%	213%	н/д
43	КАМИ	160 555	105 907	52%	18%	11%	н/д
44	X-SOM	150 000	68 000	121%	4%	2%	ВТБ, Спецдепозитарий Сбербанка, Банк Русский Стандарт, Росбанк, Нацинвестпромбанк, ОТП Банк, Русский Земельный Банк
45	ТЕЛЕКОМ-ЗАЩИТА	134 589	199 551	-33%	5%	8%	н/д
46	АЛЪТЭЛЬ	117 082	91 614	28%	н/д	19%	ВТБ24, Выборгбанк, Объединенный Резервный Банк, ЛенОблбанк, Еврокапитал-Альянс, Чувашкредитпромбанк
47	САТЕЛ	110 130	89 709	23%	2%	3%	н/д
48	ГАЛЭКС	69 500	64 767	7%	7%	93%	н/д
49	ФОРТ ДИАЛОГ	59 826	54 048	11%	4%	4,60%	Сбербанк, Росбанк, ВТБ, Газпромбанк
50	UNIVERSAL KUBE	48 305	348 437	-86%	100%	100%	Банк Уралсиб, Уральский финансовый дом

ИСТОЧНИК: CNEWS ANALYTICS, 2013

В СОВРЕМЕННОЙ АБС ДОЛЖНА БЫТЬ ЗАЛОЖЕНА САМА СУТЬ БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА

Андрей Висящев, председатель правления ГК ЦФТ



— Какие ИТ, на ваш взгляд, сейчас больше всего нужны банкам?

— Сейчас все без исключения кредитные организации рассматривают ИТ-инфраструктуру с позиции повышения эффективности бизнес-процессов. Тренд направлен на то, чтобы упростить процессы продаж, приблизить точки реализации продукта к клиенту. Розница, ставшая приоритетным направлением бизнеса для многих банков, требует конвейерного и в то же время персонального подхода, высокой производительности. Усиливаются регулятивные меры, требуется более точное управление рисками. Архитектурно современная АБС должна отражать суть банковского бизнеса — в центре фокуса клиенты и необходимые им продукты, а также разноуровневая аналитика, позволяющая динамично корректировать бизнес-процессы.

— Означает ли это революцию на рынке АБС?

— Уместнее говорить не о революции, а об эволюции — нет необходимости все разрушать до основания. По крайней мере, именно эволюционную форму развития мы применили в отношении системы «ЦФТ-Банк». В ней появились два ключевых направления развития. Во-первых, сейчас акцент сде-

лан на правильные продажи. Фактически мы создали в «ЦФТ-Банк» сценарии поведения продавца в отделении, сделали настройку этого процесса максимально удобной.

Вторая важная составляющая — это аналитика. Мы сделали на нее упор, потому что считаем ее тесно связанной с продуктовой стратегией. При наличии каких-то ключевых продуктов банк должен будет рассчитывать прибыльность конкретного клиента по конкретной группе приобретенных продуктов. Банку придется научиться оперировать тарифными планами в рамках существующих продуктов, чтобы сделать прибыль максимальной.

— Но ведь существует множество специализированных решений для анализа данных?

— Исторически мы занимались созданием учетных систем, они на уровне архитектуры кардинально отличаются от аналитических.

Наша задача — обеспечить синхронизацию между происходящими в учетной системе процессами и их визуальным отражением. Мы можем представить все необходимые аналитические индикаторы: доходность банковского продукта, объем продаж, место продажи и т.п.

МИКРОТЕСТ – ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ИТ-ОБСЛУЖИВАНИЕ И КОМПЛЕКСНАЯ ИТ-ПОДДЕРЖКА ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

Весь спектр профессиональных ИТ-услуг

- Комплексный ИТ-аутсорсинг для крупного и среднего бизнеса
- Поддержка ИТ-инфраструктуры для регионально распределенных компаний
- Поддержка серверной и сетевой инфраструктуры для крупного бизнеса
- Сопровождение бизнес-приложений SAP, 1С, Oracle и др.
- Профессиональные облачные услуги
- Услуги по аренде ИТ-персонала, ИТ-оборудования и ПО



→ 8 800 100-20-59

→ www.microtest.ru

→ b2b@microtest.ru

ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ И ПРОЦЕССИНГ: НАПРАВЛЕНИЕ ДВИЖЕНИЯ

Примерно каждый четвертый банк России имеет собственный процессинговый центр, но при этом растет и рынок аутсорсинговых услуг по процессингу и персонализации пластиковых карт. Каковы основные провайдеры обоих направлений? Чем руководствуются банки при выборе партнера-аутсорсера?

Сегодня в России существует около 100 центров, оказывающих услуги карточного процессинга. Чаще всего они принадлежат банкам, но при этом предоставляют сервис «коллегам». При этом независимых компаний, предоставляющих процессинговые услуги, в стране немногим более десятка. Крупнейшими игроками на рынке эквайринга можно назвать Сбербанк России (организация с собственным процессингом) и UCS (среди независимых компаний).

ГЛАВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ

Одним из основных критериев, предъявляемых к современному процессинговому центру, является непрерывность работы, полагает Иван Твердохлебов, руководитель направления PCI DSS компании «Инфосистемы Джет». Если процессинговые центры гарантируют 99,99% доступности, то можно посчитать, что в остаток выпадают примерно 53 минуты простоя в год, отведенные на обновления и плановые операции. Тем не менее в реальности такой низкий период простоя вряд ли возможен. К примеру, процессинг Сбербанка обрабатывает до 15 млн транзакций в день, и, по сообщениям пресс-службы, в течение 2012 года ПЦ оказывался недоступен 12 раз, три из которых были незапланированными и вызвали определенный резонанс среди клиентов и коллег по цеху.

Николай Борель, начальник управления технологий дистанционного обслуживания депар-

тамента банковских и информационных технологий ВТБ24, согласен, что бесперебойная работа процессинга — это, безусловно, must have, но на первый план выходят также гибкость и разнообразие предоставляемых сервисов.

КАК ПРОДАТЬ ПРОЦЕССИНГ

Внешние источники для поддержки программных систем, процессинга, разработки и сопровождения используются всегда и во всех банках. Борьба с этим бесполезно и не нужно, потому что это прогресс, считает Андрей Фомичев, заместитель председателя правления ГК ЦФТ.

По словам эксперта, в США 80% рынка процессинга пластиковых карт монополизировано всего лишь тремя компаниями, в то время как у нас эту задачу приняли на себя около 90 собственных процессинговых центров.

Аналитическая компания IDC сообщает, что за последние несколько лет рынок электронной коммерции вырос на 20%. По данным Sargemini RBC, 53% электронных платежей осуществляются посредством банковских карт. В то же время общемировая тенденция говорит о том, что постепенно операторы связи и магазины мобильных приложений примут часть той нагрузки, которую сейчас берут на себя банки.

НЕЗАВИСИМЫЙ ПРОЦЕССИНГ И ПЕРСОЦЕНТРЫ

Одна из крупнейших процессинговых компаний на российском рынке — UCS. Она обслуживает операции с Visa,

MasterCard, JCB и UnionPay, а также с «Золотой короной» и ОРС, ее доля на рынке составляет около 25%, по собственным оценкам. По итогам 2012 года общий эквайринговый оборот компании составил 9 млрд долл, число транзакций — свыше 120 млн. Ее ближайшие конкуренты — «КартСтандарт» (выпуск и обслуживание карт Visa и MasterCard, услуги интеграции с сервисами ЦФТ и онлайн-взаимодействия с АБС банка). На конец 2012 года ПЦ оперировал более 16 млн карт, обработал до 160 млн транзакций и «Мультикарта» (партнер Visa, MasterCard, American Express и Union Pay. К 1 июля 2013 года объем операций превысил 494,1 трлн руб.).

Персонализация банковских карт включает в себя персонализацию собственно карт и прилагающихся бумажных документов, а также подготовку карт и документов к рассылке.

Среди крупнейших компаний на рынке следует назвать «НоваКарт» (работает со Сбербанком, ВТБ 24, Россельхозбанком, Газпромбанком, Альфа-Банком, «Русским Стандартом», банком «Траст», Citibank, Home Credit & Finance Bank и др. Второй известный игрок — компания «Розан». Помимо банковских карт, она производит дисконтные и различные смарт-карты. Среди клиентов — ВТБ 24, Банк Москвы, Альфа-Банк, Сбербанк и другие лидеры рынка. ●

КАРТОЧНЫЙ ПРОЦЕССИНГ В РОССИИ

СЕГОДНЯ В РОССИИ ОКОЛО 1000 ЦЕНТРОВ, ОКАЗЫВАЮЩИХ УСЛУГИ КАРТОЧНОГО ПРОЦЕССИНГА, И ЧАЩЕ ВСЕГО ОНИ ПРИНАДЛЕЖАТ БАНКАМ. КРУПНЕЙШИМИ ИГРОКАМИ МОЖНО НАЗВАТЬ СБЕРБАНК РОССИИ И UCS.

960

БАНКОВ

из них
каждый четвертый
собственный
процессинг

из них
~90 банков
предоставляют услуги
процессинга коллегам

80 тыс.

БАНКОМАТОВ



600 тыс.

БАНКОВСКИХ
ТЕРМИНАЛОВ
САМООБСЛУЖИВАНИЯ



7

НЕЗАВИСИМЫХ
ПРОЦЕССИНГОВЫХ ЦЕНТРОВ

240 млн

БАНКОВСКИХ КАРТ

1,1 млн

POS-ТЕРМИНАЛОВ
В ТОРГОВО-СЕРВИСНЫХ
ПРЕДПРИЯТИЯХ



ЧТО НУЖНО БАНКАМ ОТ ЕСМ

Владимир Андреев, президент
компании «ДоксВижн»



— Изменились ли требования банков, страховых компаний к функциональности СЭД?

— В последнее время в области СЭД происходит достаточно заметное изменение основной потребности от автоматизации традиционных процессов директивного управления (ДОУ) к автоматизации самых разнообразных задач в основных бизнес-процессах. Нужно сказать, что традиционное ДОУ в финансовой сфере не было особо востребовано и ранее, и тренд в большей степени проявился именно в этих компаниях. По сути, СЭД в компаниях финансового сектора чаще используются для автоматизации общеадминистративных процессов и использования Workflow/BPM функциональности или для создания каких-то специфичных приложений на базе платформы. Можно привести такие примеры, как ведение архивов персональных дел клиентов, процедуры валютного контроля, процессы выдачи кредитов, ведение дел по страховым выплатам и пр. Эти приложения, как правило, весьма специфичны для конкретной компании и реализуются с использованием инструментов конструирования решений платформы СЭД.

— Какие потребности банков в информатизации документооборота недостаточно закрываются вендорскими решениями?

— В любой интегрированной ЕСМ-системе есть граница между общеуправленческим контентом и транзакционным. Проблема для вендоров ЕСМ в том, что транзакционный контент чаще всего управляется в рамках учетных систем, в банковской сфере — АБС. На долю ЕСМ остаются задачи архивирования и интеграции этих двух потоков. Они, как правило, выполняются в рамках проектных решений, и задача поставщиков — развивать и поддерживать удобные интерфейсы для взаимодействия как с локальными ЕСМ, на которых базируются отдельные процессы, так и с учетными системами. Работа по стандартизации формата и процедур межсистемного обмена документами обеспечит всем вендорам возможность предоставлять такие сервисы.

— Какие законодательные нововведения 2012–2013 годов, на ваш взгляд, могут повлиять на процесс информатизации документооборота в банках, страховых компаниях?

— В части безбумажного документооборота банки в некотором смысле опережают другие российские отрасли. В частности, платежные поручения были первым видом документа, который разрешили хранить в электронном виде при соблюдении ряда условий, установленных регулятором. Однако ряд последних законов и, в частности, закон «Об электронной подписи» (№ 63-ФЗ) повлияют и на банковскую сферу.

МАРТИН ПИЛЕЦКИ:

«БАНКИ ПРЕВРАЩАЮТСЯ В ИТ-КОМПАНИИ С БАНКОВСКОЙ ЛИЦЕНЗИЕЙ»

Как бы вы могли оценить уровень информатизации Альфа-Банка в сравнении с другими крупными финансовыми организациями? Насколько изменилась картина за то время, пока вы здесь не работали?

МАРТИН ПИЛЕЦКИ: У меня всегда были хорошие отношения с коллегами из Альфа-Банка. Мы достаточно тесно общались с Сергеем Медновым (Предыдущий СIO Альфа-Банка, сейчас работает на аналогичной позиции в «Банке Москвы». — Прим. ред.). Я всегда был в курсе того, что касалось ИТ, даже в тот период, когда я не являлся сотрудником банка. Вектор ИТ-стратегии в это время не менялся кардинально.

Генезис ИТ в Альфа-Банке я бы разделил на три большие части. Первая часть — это построение центральной системы Misys Equation с 2001 по 2004 год. Затем до 2008 года шло базовое внедрение систем электронной коммерции, развитие потребительского бизнеса банка. Также в этот второй период велась централизация розничных систем банка на базе Equation. Помимо этого, мы занимались розничными системами e-commerce: возник пул фронтальных систем для розницы, появилась интеграционная шина, наша ИТ-архитектура становилась более адаптивной.



После того как ТНК-ВР была продана «Роснефти», вице-президент по ИТ «ТНК-ВР» Мартин Пилецки вернулся на позицию СIO в Альфа-Банк, где уже работал с 2001 по 2009 год. Он рассказал CNews об основных направлениях информатизации банка, доле ИТ-затрат и их структуре.

Затем, когда мне сделали предложение за пределами России, оставшаяся команда сначала занималась тем, что доводила эти продукты до нужной кондиции, а потом создавала уже второе продвинутое поколение систем электронной коммерции.

Самыми большими достижениями я считаю «Альфа-Клик» для частных клиентов и аналогичный интернет-банк для бизнеса. Мы создали первое поколение этих систем и стали в этом смысле, безусловно, лидером рынка. Я хорошо помню, что, когда мы впервые создавали такую систему для банкинга, число клиентов измерялось единицами и никто не верил, что это будет работать. Сейчас клиентов уже миллионы, и можно говорить, что наше чутье, наша ставка на электронную коммерцию полностью себя оправдали.

Я боюсь слова «первый», потому что потом оно всегда вызывает споры, но точно могу заявить, что в розничном электронном банкинге в России мы были одними из первых. С достойным продуктом мы создали имидж Альфа-Банка как технологической компании. И мы сохраняем его до сих пор.

Я углубился в историю, чтобы рассказать об основных чертах стратегии Альфа-Банка. Мы рано осознали, что информационные технологии очень сильно влияют на все аспекты банковской жизни. Один из моих коллег в правлении сказал, что «банки превращаются в ИТ-компании с банковской лицензией». По всему миру технологии стали решающими для привлечения клиентов.



— Можете привести конкретный пример такой трансформации банка, отражающей важность технологий?

— Сейчас перед Альфа-Банком стоит новый вызов — создание идеологии мультимедийного банка. Это тренд, существующий в развитых странах. Клиент не хочет несколько раз начинать общение с одного и того же места. Он хочет после звонка в call-центр продолжить заключение договора с банком в реальном отделении с той точки, на которой был закончен телефонный разговор.

Мультимедийность означает, что в будущем любое отделение должно обладать всей информацией о предыдущих контактах с клиентом. Если проводить аналогии с персональными устройствами, то это как если вы закрываете книгу на iPad, зная, что на iPhone всегда можете открыть ее ровно с того же места. Именно банки, способные работать с клиентами по такой схеме, будут побеждать.

Молодое поколение не привыкло обращаться к разным сотрудникам банка 22 раза, чтобы решить все свои вопросы. Я не буду называть имен, но в серьезном банке в Англии мне говорили о проблеме с новым поколением клиентов. Их родителей в этом банке все устраивало, но наследники уже не готовы мириться с тем, что за открытие и закрытие депозитного счета отвечает подразделение, находящееся в одном месте, за ипотеку — в другом и т.д. В итоге копится гигант-



ДОСЬЕ

МАРТИН ПИЛЕЦКИ: родился 7 июня 1965 года в Праге. В 1988 году окончил Чешский технический колледж по специальности «микроэлектроника». Квалификация по диплому: «инженер».

ОПЫТ РАБОТЫ В АЛЬФА-БАНКЕ: 2002–2008 — руководитель информационной службы, затем советник президента Альфа-Банка. С 7 марта 2013 года — руководитель блока «Информационные технологии» Альфа-Банка.

ДОСТИЖЕНИЯ И ЗАСЛУГИ В АЛЬФА-БАНКЕ: внедрение электронной коммерции Alfa Check. Результат: доход 20 млн долл. в год, свыше 800 тыс. клиентов. Отличные результаты аудита эффективности McKinsey за 2004 год в главном офисе Альфа-Банка. Оценка акционерами Альфа-Банка успешной реализации Equation Omega.

ское раздражение и у клиентов, и внутри банковской группы, а потенциальные клиенты уходят к конкурентам. Визуализация клиента, понимание необходимых ему банковских услуг — это не тренд будущего, это тренд настоящего.

Вторая очень важная основа — процессное управление. Если я хочу создать мультимедийность, я требую четко понимать процессы. Самая большая проблема ИТ всегда в том, что бизнес незрел и не понимает бизнес-процессы, для которых внедряется информационная система. Сама по себе мощная система из коробки не решит проблему. Процессное управление наряду с мультимедийностью также является конкурентным преимуществом.

— На каком ПО в банке реализован core banking?

— Все на Equation. В этом уникальность Альфа-Банка: мы обслуживаем всех российских клиентов — и частных, и корпоративных — на одной платформе. Я считаю это большим технологическим достижением нашей команды. Найдено решение, позволяющее пользоваться одним и тем же ПО в 10 часовых поясах.

Кроме того, у нас единый, очень удобный front-end в розничной сети, работе с которым могут очень быстро научиться вновь приходящие сотрудники. Это второй элемент успеха «Альфа-Банка», результат работы нескольких «поколений» айтишников, нельзя сказать, что единая система родилась сразу.

Для CRM мы используем западный подход, у нас есть платформы на базе SAS, других вендоров. И мы используем их в полном масштабе для анализа поведения клиентов.

— Означает ли мультимедийность также и переход на единую CRM?

— Мы будем проводить слияние, гармонизацию, синхронизацию CRM для корпоративного и розничного банкинга. Сейчас у нас одна CRM для розницы, другая для массового бизнеса и третья для корпоративных заказчиков. Мы хотим, чтобы эти CRM в течение 3–4 лет начали работать вместе, на одной базе данных для быстрого доступа к информации по любым клиентам.

— ИТ-бюджеты крупных банков часто публикуются в квартальной отчетности. В случае «Альфы» это не так. Раскрываете ли вы размер годового ИТ-бюджета? Как он меняется в последние годы?

— Эта информация есть в финансовой части нашей стратегии: ИТ-бюджет на 2013 год составляет почти 200 млн долл. Он состоит из двух больших частей: операционная часть, поддержка уже внедренных систем, сейчас находится где-то в районе 55% от общей суммы, а на развитие, исследования и разработку мы направляем, соответственно, порядка 45%. Почти пополам, но все же доля поддержки сейчас немного больше.

Отмечу, что от общего объема затрат относящиеся к ИТ не превышают 8%, но при этом мы все равно входим в класс А-банков.



“ В РОЗНИЧНОМ ЭЛЕКТРОННОМ БАНКИНГЕ В РОССИИ МЫ БЫЛИ ОДНИМИ ИЗ ПЕРВЫХ

— Можете разбить сумму затрат на 2013 год по крупным ИТ-проектам?

— Я назову наши топ-проекты. Номер один — это внедрение стандартов Basel II и Basel III (Международные рекомендации, касающиеся качества управления рисками. — Прим. ред.). Раньше я оценивал подобные проекты лишь как реализацию требований регуляторов, проект для Центробанка РФ. Однако сейчас сложилось четкое понимание, что это в первую очередь внутренний проект, причем действительно важный. Мы анализируем структуру капитала, оптимизируем заключаемые сделки, совершенствуем внутрибанковские операционные процессы, переходим от формального к содержательному контролю рисков.

Масштаб проекта очень внушителен: затрагиваются корпоративный и розничный сегменты, банки и небанковские финансовые организации, то есть все категории клиентов. Разрабатывается детальная методология расчета и контроля более 10 видов рисков с учетом специфики портфеля именно нашего банка. Разумеется, такой ох-

ват требует значительных затрат, высокой квалификации и слаженной работы команды проекта. Очень многое зависит от реализации разработанной методологии. Поэтому я бы сказал, что проект Basel для банка и для меня имеет первоочередной приоритет.

Второй проект, который для нас важен, — это внедрение SAP. Сейчас банк принял решение о внедрении SAP для кадровых подразделений и финансистов. Если мы говорим о крупных договорах с западными вендорами, то SAP, безусловно, пример такого комплексного соглашения.

Во внутренней автоматизации названных служб мы стараемся быть лидером. У нас уже есть хорошая проектная команда, и мы начинаем внедрять SAP для расчета зарплат наших сотрудников. Также начинаем проекты для бюджетирования и планирования общехозяйственной деятельности.

— Расскажите, пожалуйста, о внутренней разработке «Альфа-Банка». Каковы ее масштабы и цели?

— Сейчас мы хотим перенять лучшие практики ведущих мировых интернет-компаний. Мы были в Google, Facebook, глубоко погрузились в их организацию работы и хотим создать похожие условия для нашей внутренней



“ В КАЧЕСТВЕ ИНТЕГРАТОРА «АЛЬФА-ЛАБОРАТОРИЯ» БУДЕТ РАБОТАТЬ КАЧЕСТВЕННЕЕ, ДЕШЕВЛЕ И БЫСТРЕЕ, ЧЕМ ВНЕШНИЕ ПОДРЯДЧИКИ.

ИТ-бизнес-команды. Мы назвали этот проект «Альфа-Лаборатория» и сейчас хотим очень динамично его развивать. Это значит, что люди будут работать не в банковских условиях, а в творческой атмосфере, похожей на Google: у них будет очень большая свобода выбора проектов, работа по технологии Scrum, с использованием средств быстрой разработки. Отмечу, что скорость внедрения уже увеличилась, мы способны создавать 50 релизов в квартал. Это достижение последнего полугодия.

— **Как распределяются задачи между «Альфа-Лабораторией» и внешними подрядчиками?**

— Моя стратегия неизменна: я не хочу держать только внутреннее ИТ-подразделение. В качестве интегратора «Альфа-Лаборатория» будет работать качественнее, дешевле и быстрее, чем внешние подрядчики.

С другой стороны, я не хочу держать сотни программистов. Это вопрос управления, моя доктрина всегда была такой. Есть разница между западным и российским менталитетом. В России всегда хотят руководить большим числом подчиненных. Считается, что чем больше подчиненных, тем более компетентен менеджер. Но я вижу большие компании мира, где все иначе. Вспомним, как развивались модели работы от Форда через GE к Volkswagen. В последней уже нет разницы между подрядчиками и внутренней командой. Бывает, что подрядчики сами находятся на тех же заводах в отдельных цехах и снабжают запчастями производителя. Я верю в то, что в ИТ и банковской сфере эта модель будет работать. И я бы хотел, чтобы «Лаборатория» работала по такой модели Volkswagen.

— **Сколько сейчас людей в «Лаборатории»? Какие планы в отношении штата?**

— «Лаборатория» начала работать с февраля 2013 года, и сейчас штат составляет порядка 100 человек. В ближайшем полтора года мы ориентируемся на 150 человек.

В долгосрочной перспективе планка не должна превышать 200–250 человек, включая как ИТ-специалистов, так и бизнес-подразделения.

— **Для этого достаточно 100 человек?**

— Да. В этом я могу сослаться на свой опыт работы в западных банках. Расширение, о котором я говорил, планируется за счет того, что «Альфа-Лаборатория» будут постепенно передаваться новые задачи. Помимо розницы, она начнет обслуживать корпоративный и инвестиционный блоки банка. А вот число людей на текущие задачи увеличиваться не будет.

— **Штат ИТ-службы не ограничивается отделом перспективных разработок. Сколько всего у вас технических специалистов?**

— Они работают в разных функциональных подразделениях, всех довольно сложно подсчитать. То есть кто-то подчиняется розничному бизнесу, кто-то другим направлениям. Как я говорил, для нас очень важно перейти на функциональную модель. Комплексные проекты требуют скорее функционального управления, а не линейного.

Сейчас я считаю все свои ресурсы, учитывая поставщиков. Это я воспринял из модели GE, с которой много сотрудничал. Для меня нет разницы, работает со мной поставщик или мой штатный специалист. Но тем не менее прикинуть общее число собственных ИТ-сотрудников можно — их порядка 1200. Это включая регионы, где у нас несколько сотен человек. Мы хотим увеличить роль регионов, перевести часть работ туда. Я верю в создание центров компетенций, которые потом привлекают к себе разработчиков. И для их создания мы сейчас хотим дать больше полномочий регионам.

— **А как же централизация, с которой вы начинали?**

— Системы при этом централизованы. Распределение поддержки территориально: часть сотрудников в центральном офисе, а часть — в региональных центрах поддержки, например в Екатеринбурге. Мы уже сделали первые шаги для того, чтобы регионы работали синхронно с центром. Сейчас я буду продолжать развитие региональных центров компетенций по сетям, ПК и т.д. Я бы хотел, чтобы во всем, что касается новых технологий, мы сразу же общались с регионами, а не аккумулировали все компетенции в Москве.

В ТНК, например, центр компетенций по SAP находился в Саратове, были выстроены все процессы поддержки. С точки зрения организации это было успешно.

— **То есть в 2013 году число айтишников вырастет за счет регионов. А сколько их станет?**

— В абсолютном выражении их число у нас будет расти, но одновременно снижаться по отношению к общему штату банка. До 2016 года у нас будет порядка 2 тыс. технических специ-

алистов, но я не хочу, чтобы все они были в моем штате. Кто-то будет работать на нас от вендоров.

— **С кем из вендоров у вас заключены крупные корпоративные соглашения?**

— Управление отношениями с вендорами — одна из основных статей успеха ИТ-команды. Например, в Альфа-Банке затраты на ИТ — вторые после фонда оплаты труда. Мы стремимся строить долгосрочные отношения и с российскими, и с западными поставщиками. У нас хорошие отношения со всем списком лидеров: SAP, HP, Microsoft, Oracle, IBM, Cisco. Со всеми есть договоренности о скидках, и мы сравниваем их с аналогичными западными дисконтами. Наши закупщики стараются достигать мирового уровня скидок.

Мы работаем не только с большими компаниями, но и смотрим на стартапы, которые только появляются на рынке. Я верю в рынок, мы одни из столпов рынка и хотим, чтобы к нам имели доступ и большие, и маленькие партнеры.

— **Каков уровень экономии за счет таких договоренностей крупного заказчика с мировыми вендорами?**

— Не скажу про Альфа-Банк, скажу про индустрию в целом. Разумный уровень скидок в зависимости от объема 40–50% — это хороший показатель.

— **В чем заключается сотрудничество со стартапами? Вы их покупаете?**

— Нет. Они получают от нас выстроенные процессы, технологию разработки. Их сильное место — энтузиазм и скорость. Сначала мы привлекаем такие компании на одну-две бесплатные разработки для нас, зато потом, если их ПО появляется в продуктивных системах, они могут заключить долгосрочные соглашения. Это тоже тактика, которую я видел в Западной Европе.

Они получают небольшой участок работы на 2–3 года. Этот объем позволяет им развиваться. Они не переходят в наш штат, но интеллектуальные права на продукты мы стараемся оставить у нас.

— **Как вы оцениваете идею создания «Сбертех» с прицелом на внешний рынок?**

— Любое решение правильное, если за ним стоит последовательная стратегия. Главное — не менять идею на середине пути. Я работал в компаниях, где все ИТ внутреннее — эта модель работает. В «ТНК-ВР» часть была вовне — и это работает. Все зависит от менеджмента.

Еще пару лет назад я был сторонником создания таких структур, как «Сбертех». Но сейчас мне ближе другой подход — партнерство с внешними ИТ-компаниями, создание центров компетенций. Не могу ни приветствовать, ни критиковать Сбербанк. Могу только сказать, что часто похожую практику используют немецкие руководители.

— **Насколько глубоко вовлечен в ИТ-тематику председатель совета директоров банковской группы Альфа-Банк Пётр Авен?**

— Он большой энтузиаст и активный пользователь электронного банкинга. Это одна из причин, почему я так долго работаю в группе, — установившиеся хорошие отношения с акционерами группы, их понимание технологий. Под контролем Петра Авена находится в первую очередь проекты по электронной коммерции холдинга, он контролирует внедрение ИТ-стратегии холдинга. ●

ЧТО МОЖНО ДЕЛАТЬ С БОЛЬШИМИ ДААННЫМИ

Практического опыта использования Больших данных в бизнесе пока накоплено не очень много даже на мировом рынке, а российский сектор только подступает к этой теме. Однако некоторые кейсы уже известны и широко обсуждаются. Big Data оказываются полезными не только компаниям финансового сектора или телекома, но и в спорте, и в политике.

НАПРАВЛЕНИЕ, КОТОРОЕ МЫ СЕГОДНЯ ЗНАЕМ КАК BUSINESS INTELLIGENCE, СО ВРЕМЕНЕМ ПРЕВРАЩАЕТСЯ В CONSUMER INTELLIGENCE.

несе, Стивен Бробст, директор по технологиям Teradata. По его словам, актуальную сейчас «экономику внимания» сменяет «экономика намерений», когда задача поставщиков состоит уже не в привлечении внимания покупателей многообразными способами, а в том, чтобы максимально упростить и ускорить их выбор. В новой парадигме — C2B (Consumer to Business) — покупатель формулирует конкретный запрос, в ответ на который озвучивают свои предложения поставщики, а покупатель выбирает из них оптимальный для себя вариант. Отслеживать такие запросы и быстро формировать под них адекватные предложения помогают постоянно накапливаемые и анализируемые Большие данные. В итоге то направление, которое мы сегодня знаем как Business Intelligence, со временем превращается в Consumer Intelligence.

«Большие данные» как определение все еще сохраняет некоторую терминологическую размытость. По крайней мере российские ИТ-директора пока не сходятся во мнении, существуют ли такие данные в их реальности или же им по-прежнему приходится иметь дело с возрастающими объемами «обычных» данных. В мировой практике как минимум половина опрошенных Gartner крупных компаний определяет Большие данные не по объему, а по разнообразию поставляющих их источников. Неоднозначность толкования самого термина соответственно усложняет изучение уже реализуемых проектов Big Data — начиная с того, что вообще таковыми считать. В компании Teradata их определяют, например, как проекты, вовлекающие многообразные источники данных и открывающие новые горизонты аналитических возможностей.

В мире, по данным Gartner, уже 64% опрошенных компаний утверждают, что запустили или планируют запустить проекты Big Data. В 2012 году таковых было 58%, из них 27% уже вели подобные проекты. Теперь же доля работающих с Большими данными компаний выросла до 30%. Более половины респондентов указывают главным мотиватором возможность вывести взаимодействие с клиентами на новый уровень.

Big Data означает переход к новой клиентоориентированности, поясняет, говоря о потенциале использования Больших данных в биз-

ПРИМЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ БОЛЬШИХ ДАННЫХ В РАЗНЫХ ОТРАСЛЯХ

ОТРАСЛЬ	ПРИМЕНЕНИЕ
РИТЕЙЛ	Мониторинг соцсетей, изучение поведения и предпочтений покупателей. Усиление бренда за счет взаимодействия с негативно настроенной аудиторией напрямую
ПРОИЗВОДСТВО	Мониторинг работы оборудования с целью планирования ремонтов или замены
ФИНАНСЫ	Мониторинг поведения клиентов с целью более детальной сегментации базы и разработки адресных предложений
СПОРТ	Отслеживание продаж билетов, разработка оптимальных стратегий для спортивных команд

ИСТОЧНИК: ACQUIA.COM, 2013



416 46 516 49 86 546
4 98 94 6 518 51 64
9 465 98 9
45045 554 85 06
46 54 31 3548 4651
6510 658 6516 01 1

МАРИЯ
ПОПОВА



BIG DATA НА ВЫБОРАХ

ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ: Предвыборный штаб Барака Обамы.

ЗАДАЧА: Исследование поведения избирателей, сбор денежных средств, максимально эффективное расходование финансовых ресурсов в ходе кампании.

Рейд Джани (Rayid Ghani), главный аналитик (или «главный ученый», *chief scientist* — о новой профессии *data scientist* журнал *CNews* писал в № 66, с. 50) предвыборного штаба Обамы, поясняет, что в ходе кампании нужно было решать задачи как привлечения финансирования, так и оптимального распределения ресурсов. Например, важно было в первую очередь сфокусироваться на агитации «колеблющихся». В американском представлении это отнюдь не те, кто выбирает, за какую из двух партий голосовать. Обычно такой выбор уже сделан раз и навсегда, считает Джани, и переход из одного лагеря в другой в Америке обычно невозможен.

Однако избиратель, пусть даже однозначно поддерживающий демократов, может просто не прийти на выборы. Соответственно, нужно обеспечить максимальную явку. И, поскольку финансовые ресурсы для агитации не бесконечны, важно оптимально распределить их в ходе кампании. Скажем, не нужно уговаривать «до последнего» — достаточно обеспечить 51% голосов в каждом штате. Тем более не нужно тратить усилия на агитацию убежденных противников.

Соответственно, аналитики штаба Обамы были заняты постоянным мониторингом ситуации с целью оперативной корректировки стратегий. В режиме реального времени обрабатывались данные опросов общественного мнения, на основе полученных результатов принимались решения о выделении ресурсов. Например, на дополнительную рекламу (по ТВ или онлайн), ориентированную на конкретную целевую аудиторию. Команда могла спрогнозировать, кому и какое число напоминаний нужно прислать, чтобы собрать пожертвования или убедить проголосовать впервые и пр. Залогом успеха предвыборной кампании Обамы в его штабе называют «измерение всего, что можно измерить» и постоянное моделирование вариантов.

Если вспомнить предыдущие выборы, то в кампании 2008 года в основном использовались телефонные звонки и визиты на дом, чтобы убедить избирателей прийти и проголосовать. В 2012 году стало ясно, что до большинства избирателей молодого возраста гораздо проще достучаться через соцсети. Тем более что телефонной линии или ТВ у них может просто не оказаться. При этом избиратели старшего поколения по-прежнему лучше воспринимают живое общение или даже вообще не доступны по «цифровым каналам». Соответственно, аналитикам нужно было определить перспективные целевые группы аудитории избирателей, а также наиболее эффективные каналы для взаимодействия с ними. Именно такой подход, по мнению

ЗАЛОГОМ УСПЕХА ПРЕДВЫБОРНОЙ КАМПАНИИ ОБАМЫ В ЕГО ШТАБЕ НАЗЫВАЮТ «ИЗМЕРЕНИЕ ВСЕГО, ЧТО МОЖНО ИЗМЕРИТЬ» И ПОСТОЯННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ВАРИАНТОВ.

Джани, будет со временем использоваться в предвыборных кампаниях повсеместно.

Начав активно работать с молодежью через соцсети, команда дата-ученых под руководством Джани «вербовала» в Facebook не только потенциальных избирателей, но и агитаторов. Ведь, помимо денежных ресурсов, в ходе кампании необходимы были и ресурсы человеческие. В соцсети отбирались наиболее перспективные кадры — с точки зрения их влияния на мнения «друзей» и подписчиков, а также охвата этих подписчиков. Использование контактов соцсетей давало, по их мнению, самый лучший результат: «чем ближе контакт, тем с большей вероятностью он побуждает к действию — прийти на выборы».

BIG DATA В СПОРТЕ

ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ: Футбольный клуб Chelsea.

ЗАДАЧА: Отбор игроков, управление инвестициями в таланты, управление здоровьем и физической нагрузкой игроков.

Майк Форд, исполнительный директор футбольного клуба Chelsea, отмечает, что профессиональный футбол — это бизнес. А в этом бизнесе, как в любом другом, необходимо анализировать большое количество данных для принятия решений, например при отборе игроков в основной состав, поиске будущих талантов и пр. Помимо этого, данные, собираемые клубом, — это также база исследований для мониторинга здоровья игроков, оценки влияния возраста и КРП, управления их физической нагрузкой. Здесь есть много откровений для дата-ученых, считает Форд. Например, интересные результаты обнаружил анализ кривой возраста. Традиционно считалось, что в идеальной команде игрокам в среднем должно быть по 27 лет. Однако футбольный клуб Милана продемонстрировал, что чемпионами могут стать и команды, где средний возраст игроков 31 год.

«Мы тратим 80% наших доходов на 3% сотрудников — это как содержать 30 директоров, которые в среднем остаются в бизнесе около 2 лет», — комментирует Майк Форд. Соответственно, при таких расходах анализ разнообразных данных становится все более важным — чтобы тратить деньги на самых лучших. Масштаб данных, собираемых футбольным клубом, эксперт оценивает как 32 млн «информационных точек», полученных за 13 тыс. игр.



BIG DATA В КРУПНЕЙШЕМ РОССИЙСКОМ БАНКЕ

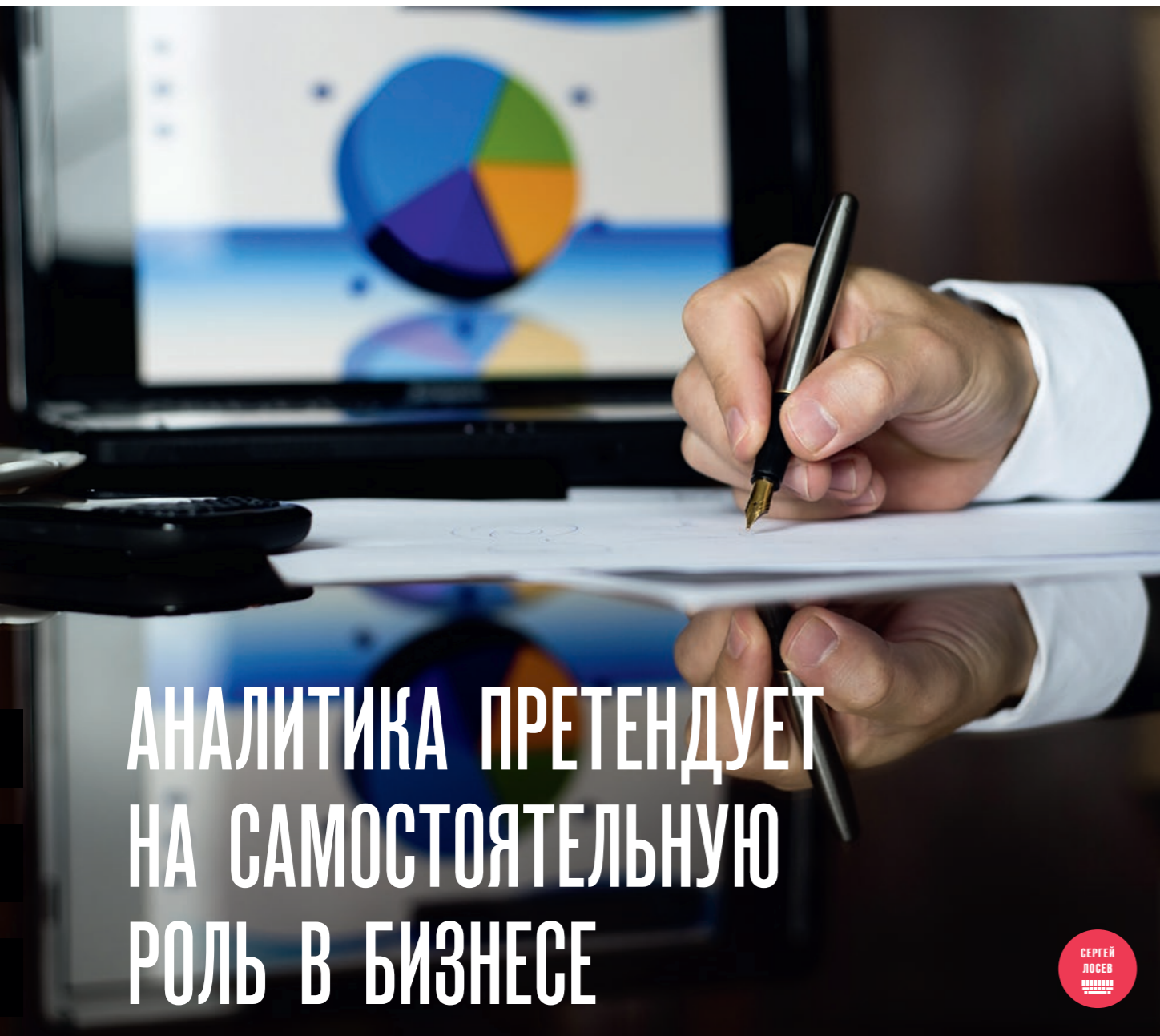
ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ: Сбербанк.

ЗАДАЧА: Эксперименты с Большими данными, пилотные проекты по инициативе различных бизнес-подразделений.

Самостоятельное направление Big Data выделено в R&D-подразделении Сбербанка, которое существует с 2011 года. Здесь регулярно реализуются пилотные проекты, эксперименты проводятся на тестовом кластере на Hadoop, отмечает Алексей Винниченко, руководитель Центра технологических исследований управления ИТ-стратегии Сбербанка.

Запрос на такие «пилоты» формирует бизнес-заказчик, а главным инициатором в структуре Сбербанка является розничный блок. Если проект дает положительные результаты в тестовой среде, принимается решение продолжать его на промышленной основе. Основные эффекты от Big Data сегодня просматриваются в таких процессах, как управление оттоком клиентов и рисками.

«В любой организации есть уровни зрелости, — резюмирует Алексей Винниченко и Юрий Копыл, руководитель отдела информационной архитектуры развития архитектуры ИТ Сбербанка. — С точки зрения управления данными мы сейчас находимся, условно говоря, на «нуле»: данными как активом мы не управляем. Big Data — это уже дополнительная ценность от базовой функции, которой пока просто нет. Сначала организация должна стать дата-центричной, а у нас все еще нет порядка с внутренними данными».



АНАЛИТИКА ПРЕТЕНДУЕТ НА САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РОЛЬ В БИЗНЕСЕ

СЕРГЕЙ
ЛОСЕВ
ПРОФИ

Решения бизнес-аналитики (BI) использует сегодня большинство компаний — в одной из публикаций в Forbes названа цифра 60%. При этом часто информатизация аналитической функции в бизнесе ограничивается Excel. В обозримом будущем бизнес не сможет обходиться без специализированных решений. Какие высоты уже взяли системы BI и какие им еще предстоит покорить, обсуждалось на конференции «BI: бизнес плюс аналитика», которая была организована CNews Conferences и CNews Analytics.

BI-решения на российском рынке все более востребованы — IDC оценивает объем соответствующего сектора более чем в 260 млн долл. Сегодня основные потребители бизнес-аналитики — торговые предприятия, транспорт, телеком и банковский сектор, ожидается рост спроса со стороны предприятий ТЭК, здравоохранения и госсектора. За последний год число реализованных в торговле, финансах и госструктурах проектов превысило 330. Целью почти каждого проекта является повышение управляемости, приобретение конкурентных преимуществ.

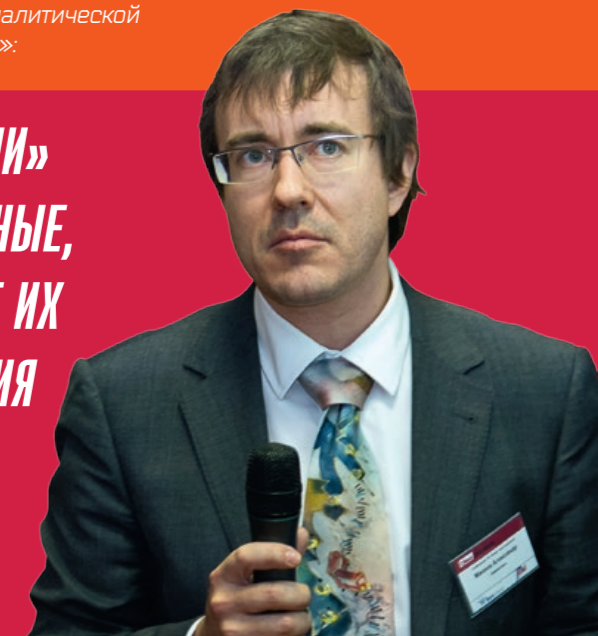
ОБЩИЕ ПРОБЛЕМЫ

Бизнес-процессы оставляют «следы» в самых разных ИТ-системах: и учетных, и в CRM, и в фронт-офисных, и в бэк-офисных. Каждая система позволяет формировать набор сводных отчетов, однако самая важная информация, как отмечает Эдуард Федечкин, ведущий эксперт по системам бизнес-аналитики компании «Терн», обычно лежит на стыке нескольких систем. Поэтому для бизнес-аналитики нужны совсем другие инструменты, умеющие собирать, очищать данные, преобразовывать их в бизнес-информацию и представлять в наглядном виде.

Все эти функции возлагаются на промышленные BI-системы, выпускаемые такими компаниями, как, например, Oracle, SAP, IBM, Microsoft, SAS, MicroStrategy. На российском рынке популярны решения компании «Прогноз». Внедрение BI — задача непростая. В своем выступлении Сергей Вихров, генеральный директор Universal Kube, напомнил, что аналитические системы должны помогать в любой бизнес-задаче и, по возможности, быть предельно простыми в использовании. Но это невозможно без единства лексики, централизованного информационного пространства и средств для анализа данных по различным параметрам.

Александр Макеев,
руководитель группы аналитической
ответственности, «Северсталь»:

**«СЕВЕРСТАЛИ»
ВАЖНЫ ДАННЫЕ,
А НЕ ФОРМАТ ИХ
ПРЕДСТАВЛЕНИЯ**



**Компания «Терн» представляет
весь спектр бизнес-аналитики**

- Более 300 успешных проектов за 20 лет на ИТ-рынке
- Решения для любых сфер бизнеса
- Использование передовых технологий SAP, IBM, KXEN, PROPHIX
- Консалтинг, обучение и техподдержка сертифицированными специалистами

ПРАКТИЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ

Перечисленные тезисы нашли подтверждение в практике — на конференции были озвучены бизнес-кейсы. Павел Карасёв, руководитель департамента информационных технологий «Къези Фармасьютикалс», рассказал, что все отделы российского представительства и филиалов, разбросанные по трем десяткам российских регионов, были информатизированы в полном объеме к началу прошлого года. Инициатором внедрения BI в компании стало высшее руководство. Задача проекта, который реализовали всего три человека (два ИТ-специалиста и один сотрудник из бизнес-подразделения), заключалась в построении единой аналитической системы. Выбор пал на QlikView, при внедрении которой были объединены данные и справочники из информационных систем всех подразделений, а также подготовлены необходимые шаблоны отчетов, среди которых — данные по продажам различных продуктам, регионам, типам продаж, прибылям-убыткам по наименованиям, а также картографический анализ.

Александр Михалев,
начальник управления автоматизации
управленческой отчетности «ОТП Банка»:

**МОБИЛЬНЫЕ BI-СИСТЕМЫ
ДОЛЖНЫ ОБЕСПЕЧИВАТЬ
ПРОСТОЙ ДОСТУП
К АНАЛИТИЧЕСКИМ ОТЧЕТАМ
В РАМКАХ ПРИНЯТОЙ
В КОМПАНИИ ПОЛИТИКИ
БЕЗОПАСНОСТИ**

Крупный проект внедрения BI несколько лет назад реализовала и «Северсталь». Появление централизованной BI позволило оптимизировать многие бизнес-процессы. Бизнес-аналитика в той или иной форме применялась и до внедрения. Как рассказывает Александр Макеев, руководитель группы аналитической отчетности «Северстали», редко какое совещание обходилось без демонстрации на экранах ноутбуков данных. Бизнес компании фокусировался исключительно на данных в виде столбцов и строк, а не на красочных форматах их представления.

Именно такой строгий подход наблюдался и при внедрении. Прежде всего было проведено масштабное исследование того, что хочет получить бизнес в виде отчетов

(было предложено 17 срезов аналитики и для каждого подразделения по несколько отчетов), жестко заданы корректные источники первичных данных и определены права доступа к аналитике. Проект реализован за полтора года командой из 23 человек. Базовой платформой стало решение SAP. Одновременно с внедрением создавалась документация по системе, проводилось обучение сотрудников.

ОТП Банк уже применяет BI на планшетах и обеспечивает доступ к аналитическим отчетам всех топ-менеджеров. Банк, напомнил Александр Михалев, начальник управления автоматизации управленческой отчетности ОТП Банка, занимается розничным кредитованием. Бизнес поставил перед ИТ непростую задачу: получать отчетность по всем направлениям не только на десктопах, но и на планшетах. В качестве такой системы выбрана платформа Roam BI, которая умеет подключаться к нескольким источникам, формировать отчеты и публиковать их для последующего просмотра на десктопах и мобильных устройствах. Она включает в себя мобильный клиент для iOS и обеспечивает просмотр аналитических отчетов в различных форматах: табличном, в виде диаграмм и др. Для безопасности используются пароли для доступа к файлам, а при обмене файлами мобильного устройства и сервера используется шифрование. Среди ее недостатков отсутствие возможности детализировать отчеты по различным параметрам, однако высшим руководителям бизнес-подразделения в общем-то и не требуется опускаться на низкие уровни.

Не менее популярны BI-системы в розничной торговле. Меховая компания «Алеф» работает на федеральном уровне. От других торговых компаний она отличается принципиально: пиковый сезон продаж составляет, по сути, 3 месяца в году: октябрь, ноябрь, декабрь. Все остальное время компания живет на то, что заработано в эти месяцы. BI в «Алефе» уже внедрен. «В аналитическое хранилище поступает первичная информация о магазинах, покупателях, чеках, продавцах, покупательской активности (термокамеры или видеосчетчики учитывают, сколько людей пришло в магазин и сколько из них что-то купило) и др. Справочник номенклатуры содержит 35 параметров анализа (хотя на старте проекта было 18), от размера или цвета до производителя. В итоге аналитика помогла отслеживать состояние и местоположение товаров, изучить спрос на него. Помимо традиционного доступа к отчетам с планшетников, данные приходят и в виде коротких оповещений по СМС», — рассказал Сергей Якушев, директор по информационным технологиям меховой компании «Алеф».

В своем завершающем конференцию докладе Галина Горькая, директор по организационному развитию «КорпусГрупп», детально рассказала о практическом опыте внедрения процессного управления и использования бизнес-аналитики для развития бизнеса. При этом в компании использовались достаточно простые средства — в большинстве случаев Excel. В «КорпусГрупп» задействовано два «счетчика» — один для управляющей компании, включающий ключевые направления развития бизнеса, и один для низовых звеньев управленческого персонала, где цели, как правило, не меняются. Проект стартовал в 2011 году. Оказалось, что управляющая компания тратила слишком много времени на ликвидацию пробелов в бизнес-процессах на местах, и в результате ее штат чрезмерно разросся. В ходе реализации проекта эти пропорции были изменены — приоритетом стало развитие и наращивание контроля за всеми подразделениями. Цели компании были декомпозированы, а к целям нижнего уровня привязаны процедуры, ведь 90% работы управленческого персонала низкого уровня — это рутинная, а ее можно измерить. В результате время людей было перераспределено на более полезные направления деятельности. ●

Сергей Якушев,
директор по информационным
технологиям меховой компании «Алеф»:

**С ПОМОЩЬЮ BI
МЕНЕДЖЕР МОЖЕТ
ЗАНИМАТЬСЯ
ТОНКОЙ НАСТРОЙКОЙ
АССОРТИМЕНТА
МАГАЗИНА**



www.teradata-forum.ru

28
ноября 2013

Холидей Инн Сокольники

Москва

BIG ANALYTICS

БОЛЬШАЯ АНАЛИТИКА

РЕКЛАМА

16+

**ДАННЫЕ - СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АКТИВ БИЗНЕСА
НОВАЯ ЭРА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ**

registration@teradata-forum.ru
+7 495 645-18-64

TERADATA.

МОБИЛЬНОСТЬ БИЗНЕСА: ПОТРЕБНОСТЬ ЕСТЬ, ОПЫТА НЕ ХВАТАЕТ

АНДРЕЙ
ШУАЛИН

«Мобилизация» бизнеса уже произошла. И спорить с этим фактом бесполезно – компаниям нужно лишь адаптироваться к новому стилю жизни людей, создавая соответствующие условия для работы. Однако для этого зачастую чего-то не хватает – ресурсов, инструментов или просто опыта.

Сегодня предприниматели не только хотят, но и готовы внедрять мобильные технологии как можно более обширно, предлагая новые сервисы своим сотрудникам и клиентам. Однако стихийный процесс развития мобильности таит множество «подводных камней», для обхода которых еще не созданы универсальные маршруты и приемы.

«Я бы сказал, что активность организаций по использованию корпоративных приложений в мобильных устройствах — это ответный шаг компаний на действия сотрудников. У 90% наших заказчиков именно сотрудники приносят свои мобильные гаджеты на работу и просят установить какие-либо корпоративные сервисы на них. Компании вынуждены брать этот процесс под контроль и управление. Я вижу возрастающую потребность в различных приложениях для планшетов и смартфонов, прежде всего для iPad и iPhone, для всех сотрудников компаний», — отмечает Андрей Мелузов, руководитель направления ИТ-аутсорсинга «Корус Консалтинг».

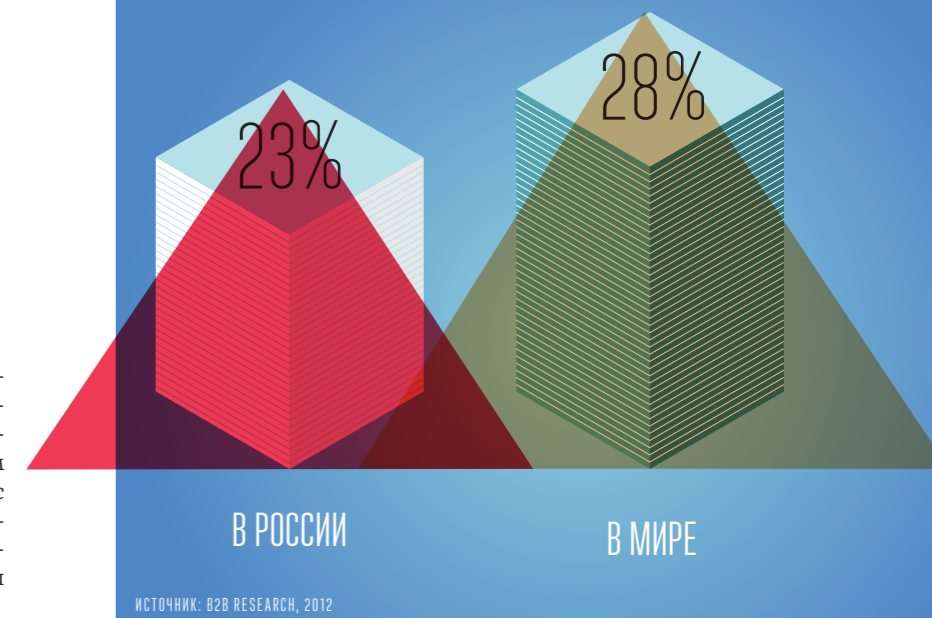
Как показали результаты исследования Nagtis Interactive и банка Bank of the West, в сфере малого бизнеса самым значительным барьером на пути к более активному использованию мобильных технологий стал недостаток практического опыта их применения в бизнесе (в этом уверены 33% респондентов) и высокая стоимость, которую отметила четверть опрошенных.

В корпоративном сегменте наблюдается несколько иная картина — на первый план выходят проблемы безопасности. Крупные компании, как правило, оперируют огромным количеством информации, которую нужно защищать по закону, а также ценными данными, которые не должны достаться конкурентам. Именно поэтому им необходимо решить вопрос защиты мобильных устройств от различных рисков.

ВЫБОР MDM

Большинство современных систем управления мобильными устройствами (Mobile Device Management) отличается весьма сложной структурой и требует привлечения значитель-

ДОЛЯ КОМПАНИЙ, ИСПОЛЬЗУЮЩИХ MDM-РЕШЕНИЯ



ных человеческих и финансовых ресурсов для внедрения. «Элементы MDM есть во многих информационных системах, популярных среди российских компаний, например в том же Microsoft Exchange. Но есть и специализированные решения: Zenprise, SAP Afaria и множество других. Выбор решения должен происходить с ориентацией на задачи, которые стоят перед системой, в соответствии со списком поддерживаемого оборудования и, конечно же, с оглядкой на цену», — говорит Антон Салов, директор по облачным сервисам и ИТ компании «МегаЛабс».

В любом случае реализация полноценной MDM-системы на данном этапе развития корпоративных ИТ-инфраструктур достаточно сложна, и бизнес находится в ожидании новых, более простых решений. Так называемые «коробочные» продукты в области управления мобильными устройствами должны предоставить компаниям возможность легко и без лишних опасений подключать к сети мобильные устройства сотрудников — как корпоративные, так и личные.

Например, подобный подход был реализован в компании «Сургутнефтегаз». За счет решения Microsoft System Center Mobile Device Manager 2008 пользователи получили доступ к корпоративной инфраструкту-

БИЗНЕС ТРЕБУЕТ НОВЫЕ, БОЛЕЕ ПРОСТЫЕ ВО ВНЕДРЕНИИ MDM-РЕШЕНИЯ.

BYOD СОЗДАЕТ ОГРОМНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНФРАСТРУКТУРОЙ И БЕЗОПАСНОСТЬЮ.

ре и возможность безопасного хранения информации на мобильном устройстве, а ИТ-администраторы — централизованную систему управления мобильными устройствами с едиными политиками безопасности, возможностью удаленной инициализации, отключения, блокировки соединений и даже удаления данных с утерянного устройства.

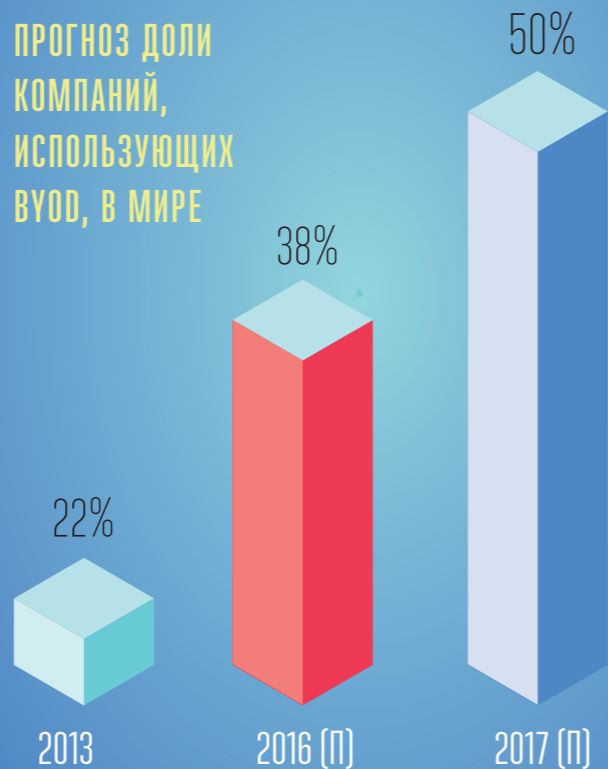
Не обходят вниманием мобильные платформы и кредитные организации. Так, на базе Symantec Mobile Management была внедрена полноценная мобильная инфраструктура во Внешэкономбанке: «Сегодня банк обладает развитой инфраструктурой мобильных устройств, используемой в качестве инструмента для работы с корпоративными информационными сервисами, — комментирует начальник департамента эксплуатации информационных систем Внешэкономбанка Анатолий Моргунов. — Стратегия развития банка на ближайшие годы предусматривает существенное увеличение количества устройств, а также обеспечение возможности доступа с мобильного устройства к значительно большему набору ИТ-услуг».

ДИЛЕММА BYOD

На повестке дня во многих компаниях стоит вопрос использования устройств, которые приносят сами сотрудники (BYOD — Bring Your Own Device). Их любимые смартфоны и планшеты, безусловно, позволяют компании экономить средства на закупках оборудования, одновременно гарантируя бережное обращение с устройством — ведь оно свое, купленное на личные сбережения. Однако при этом BYOD создает огромные проблемы в области управления инфраструктурой и безопасностью, которые смазывают привлекательность концепции для многих компаний.

В этом ракурсе представители бизнеса ожидают появления готовых систем реализации BYOD и наборов best practice для защиты пользовательских устройств. В любом случае необходимо, чтобы ажиотаж вокруг этой концепции несколько спал и началась конструктивная разработка методов реализации BYOD, которые обеспечат сохранность данных и комфорт для пользователей.

ПРОГНОЗ ДОЛИ КОМПАНИЙ, ИСПОЛЬЗУЮЩИХ BYOD, В МИРЕ



ИСТОЧНИК: GARTNER, 2013

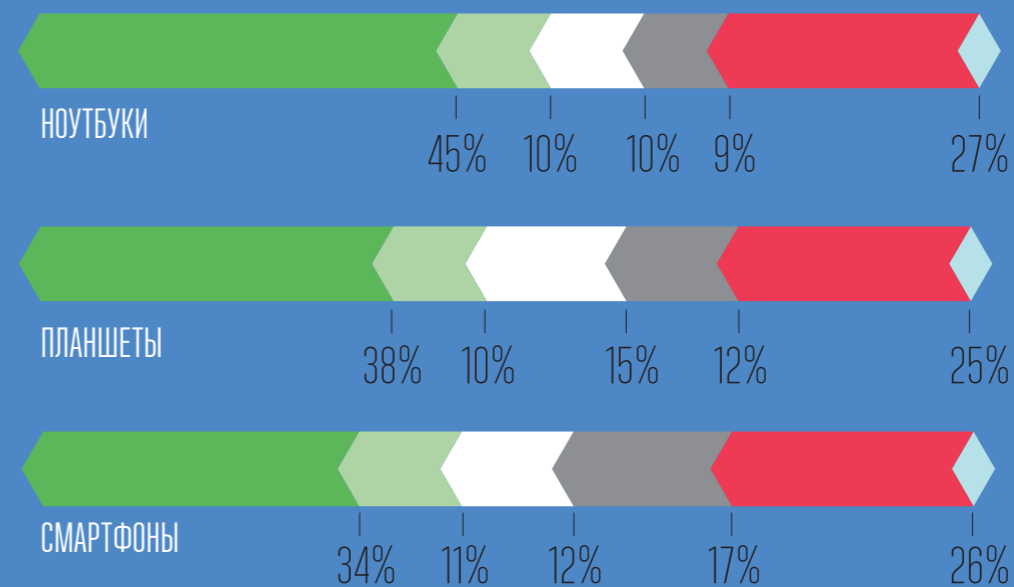
СРЕДСТВА ЗАЩИТЫ

Кстати, именно тематика BYOD вызывала активные дебаты в области безопасности мобильных устройств. По данным McAfee, в вирусной базе под ОС Android было зафиксировано более 7,5 тыс. сигнатур за 2012 год, и количество вредоносного кода продолжает расти. А доступность информации на мобильном устройстве позволяет хакерам быстрее получить конфиденциальные данные, нежели если они находятся на защищенном сервере.

«Я бы посоветовала компаниям, приступающим к «мобилизации» бизнеса, приобрести и раздать корпоративные мобильные устройства тем сотрудникам, которым это действительно необходимо в работе. Прописав правила пользования мобильными гаджетами в корпоративной политике ИБ и настроив на данных устройствах систему мониторинга, можно значительно снизить риски угроз информационной безопасности, — комментирует Наталья Касперская, директор компании InfoWatch. — Именно для этого в группе компаний InfoWatch недавно был выделен стартап, который разрабатывает систему защиты мобильных устройств в корпоративном периметре. Такие технологии востребованы сегодня рынком».

Производители устройств также активно стремятся решить проблему безопасности. Так, Apple предлагает пользователям свои сервисы по обнаружению потерянных планшетов и смартфонов, а другие производители совершенствуют средства шифрования и обеспечения сохранности конфиденциальных данных. «Сегодня мы уделяем огромное внимание вопросам безопасности и защиты информации, что становится особенно актуальным для мобильных удаленных устройств. Для решения этих задач мы используем как аппаратные средства (сканеры отпечатков пальцев, TPM-модули и HDD- и SSD-накопители с шифрованием и мн. др.), так и программные средства защиты и ог-

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОТРУДНИКАМИ РОССИЙСКИХ СМБ-КОМПАНИЙ СОБСТВЕННЫХ ТЕХНИЧЕСКИХ УСТРОЙСТВ ДЛЯ РАБОЧИХ ЦЕЛЕЙ



ИСТОЧНИК: KASPERSKY LAB, 2012

Нет, личные устройства не разрешаются

Да, но они не могут иметь доступ к локальной сети компании или другим ресурсам.

Да, но доступ к ресурсам (например, электронная почта) контролируется через межплатформенные программные средства (не MDM)

Да, но подключение к сети осуществляется через программу управления мобильными устройствами (MDM)

БЕСПЛАТНЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ НЕ ЗАМЕНЯТ КОММЕРЧЕСКУЮ НАВИГАЦИЮ

Александр Казаков, генеральный директор компании Navitel



— Как распределяется количество пользователей «Навител Навигатор» на различных ОС?

— «Навител» загружают более 250 тыс. пользователей ежемесячно. Безусловно, среди смартфонов и коммуникаторов лидируют устройства на платформе Android — на них приходится около 3,2 млн активаций за год. Устройства под управлением iOS отстают незначительно — 2,9 млн активаций.

— В каком направлении вы видите развитие картографической экспансии Navitel?

— Наша картографическая экспансия направлена в первую очередь на страны Восточной и Западной Европы, Латинскую Америку, Ближний Восток и Среднюю Азию. Но поддержка и уточнение картографических данных в России и странах СНГ также находится в постоянном фокусе нашего внимания, мы не останавливаем свои работы по этим территориям.

Начав в 2006 году с карты России, сегодня мы можем уверенно сказать, что наши темпы роста увеличиваются в геометрической прогрессии. В прошлом году мы выпустили на рынок карты более 25 государств и не собираемся сбавлять темпы своего развития. Собственный отдел специалистов в области геодезии и картографии с парком специально оборудованных

автомобилей занимается выверкой дорожного графа и сбором информации о полезных объектах для создания актуальных и подробных навигационных карт. Около 30 экипажей ежедневно собирают порядка 7 тыс. км треков с видеозаписями. За последние 2 года количество городов и населенных пунктов на наших картах выросло в 5 раз.

— Как отражается на состоянии вашего бизнеса и динамике продаж появление бесплатных мобильных приложений для навигации?

— Бесплатные мобильные приложения для навигации существуют на рынке не один год, но не составляют какой-либо серьезной конкуренции коммерческой навигации. Такие приложения отличаются очень ограниченной функциональностью и требуют для корректной работы постоянного подключения к интернету, что редко устраивает большинство пользователей навигации.

Мы поставляем на рынок полностью законченное решение: собственная программа плюс собственная карта. На текущий момент мы единственная из российских компаний, которая способна предложить своим бизнес-партнерам и конечным пользователям карты 60 стран мира.

ПОКА НЕМНОГИЕ МОБИЛЬНЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ B2B ОБЛАДАЮТ НУЖНЫМ УРОВНЕМ НАДЕЖНОСТИ И ЗАЩИЩЕННОСТИ

раничения доступа к мобильным устройствам. В ближайшем будущем планируем предлагать аналогичные решения на базе новой технологии NFC», — отмечает Константин Кимельман, директор по развитию категории персональных систем, подразделение персональных систем и устройств печати HP в России.

В ОЖИДАНИИ ПРИЛОЖЕНИЙ

Согласно результатам опроса Harris International, о котором сказано выше, бизнесме-

ны ждут появления специализированных решений для принятия платежей от клиентов на мобильных устройствах (33% опрошенных), мониторинга финансовых счетов (24% опрошенных), просмотра отчета о расходах компании (19% опрошенных) и проведения платежей в пользу поставщиков (12% респондентов). Руководители, которые уже привыкли к мобильности, также хотят получить возможность выставлять счета и начислять заработную плату прямо со своего iPhone.

«Действительно, для менеджмента круг задач, которые можно решать мобильно, шире, — отмечает Михаил Марков, руководитель отдела департамента корпоративных систем компании «Ай-Теко». — Речь идет и о подключении АРМ для систем СЭД/CRM, и о специализированных решениях, например для совместного удаленного проведения презентаций, и о многом другом. Для обычных сотрудников актуален доступ к корпоративной почте и общим ресурсам, а также к различным коммуникационным программам, внутрикорпоративным чатам и социальным сетям. При этом предполагается, что сотрудники на своем рабочем месте имеют в распоряжении стационарный компьютер и/или персональный ноутбук для работы».

Однако на рынке пока не так много готовых приложений B2B, отличающихся нужным уровнем надежности и защищенности, и от темпов их появления будет зависеть мобилизация бизнеса во многих компаниях — как в России, так и в других странах. ●

ПЛАНШЕТЫ И УЛЬТРАБУКИ БОРЮТСЯ ЗА ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ

**Михаил Захаров, руководитель
продуктового направления АРМ «ДоксВижн»**



— Какую роль мобильных устройств вы видите в бизнесе? И каково их будущее?

— Роль мобильных устройств в будущем — это прежде всего информирование пользователя о событиях, при которых он должен выполнить определенные действия. Мобильное устройство — это персональный ассистент, PDA — Personal Digital Assistant. В связи с этим производителям программного обеспечения следует разрабатывать свои продукты не в концепции «панели управления» (пользователь выбирает, что делать), а в концепции «информационного стенда», когда приложение само говорит пользователю, что нужно сделать в то или иное время, например, согласовать документ или ответить на письмо. То есть мобильные бизнес-решения — это в большинстве случаев вспомогательный инструмент.

— Много вопросов возникает по поводу безопасности решений. Как вы решаете эту проблему?

— При проектировании мобильных бизнес-решений безопасность рассматривается в двух плоскостях: канала передачи данных и самих данных на устройстве. Безопасность канала обеспечивается либо шифрованием трафика, либо через орга-

низацию VPN-туннеля (опять же зашифрованного) во внутреннюю сеть организации. Оба этих способа применяются в наших продуктах.

Безопасность данных на устройстве обеспечивается тремя способами: шифрованием средствами операционной системы, средствами приложений и удаленного управления устройствами (MDM). Реально применяются первые два способа.

Отдельно можно отметить организацию безопасного доступа в интрасеть компании при развертывании мобильных рабочих мест — как правило, средствами VPN.

— Какое будущее ждет универсальные клиенты СЭД?

— Пользователи все чаще отказываются от многофункциональных рабочих мест в пользу приложений с ограниченным набором функций, соответствующих их задачам. Эти продукты легче в освоении и, как правило, более производительны. Не более 10% пользователей имеют либо обширные, либо не определенные заранее сценарии работы: делопроизводители, аналитики, юристы. Из этого следует, что нужно предлагать решения, «заточенные» на определенный набор операций, так мы сделали в нашей новой линейке мобильных приложений.

КРУПНЕЙШИЕ РАЗРАБОТЧИКИ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ ДЛЯ БИЗНЕСА И ГОССТРУКТУР 2013

№	НАЗВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ	ГОРОД	ВЫРУЧКА КОМПАНИИ ОТ РАЗРАБОТКИ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ ДЛЯ БИЗНЕСА И ГОССЕКТОРА, 2012, РУБ.	ВЫРУЧКА КОМПАНИИ ОТ РАЗРАБОТКИ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ ДЛЯ БИЗНЕСА И ГОССЕКТОРА, 2011, РУБ.	ДОЛЯ ВЫРУЧКИ ОТ РАЗРАБОТКИ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ В ОБЩЕМ ОБОРОТЕ КОМПАНИИ, 2012, %	ШТАТНАЯ ЧИСЛЕННОСТЬ СОТРУДНИКОВ ПО НАПРАВЛЕНИЮ МОБИЛЬНОГО ПО, 2012	ДЛЯ КАКИХ ОС РАЗРАБАТЫВАЮТСЯ ПРИЛОЖЕНИЯ	ПРОДУКТЫ СОБСТВЕННОЙ РАЗРАБОТКИ
1	E-LEGION	Санкт-Петербург	50 000 000	32 000 000	75	76	iOS, Android, Windows Phone, Windows 8	Only Deals, Quiz
2	UNREAL MOJO	Санкт-Петербург	43 214 820	21 317 400	100	26	iOS, Android, Windows Phone	Альфа-Банк, S7 Airlines, МинБ, Игры@Mail.Ru
3	ИНФОШЕЛЛ	Санкт-Петербург	25 000 000	17 000 000	70	37	Android OS, iOS, WP, Tizen	Приложение для УК «Сенатор»; информационное приложение для Apps4All
4	REDMADROBOT	Москва	25 000 000	16 000 000	85	36	iOS, Android, Windows Phone	Цифровые издания (digitaled.ru); Manifest (manifest.mn)
5	БАККА СОФТ	Москва	19 000 000	14 000 000	90	30	iOS, Android, WinPhone, Win8	
6	BRIGHT BOX	Москва	15 000 000	н/д	н/д	8	iOS, Android	Dealer Mobility
7	БИНЕТ	Москва	6 800 000	5 300 000	100	10	iOS, Android, Windows Phone, Bada, BlackBerry	Геопланировщик, Gosnoper, O'Briens
8	АТОЛ	Москва	6 139 153	5 204 710	0.34	2	Microsoft Windows: CE, Mobile, Embedded, Embedded Handheld, Embedded Compact	ПО для ТСД MobileLogistics
9	ЭНТЕРРА СОФТ	Барнаул	6 000 000	4 000 000	20	8	Android, iOS, Windows Phone	
10	ПЕРЕГРИН	Москва	1 350 000	1 800 000	30	2	iOS и Android	SMS-банк Мособлбанка для iOS и Android; Мобильное приложение ТМ «У Пальча» для iOS и Android; Модуль iOS для криптомарфона КриптоGSM; Мобильное приложение по поиску банкоматов MyBank

ИСТОЧНИК: CNEWS ANALYTICS, 2013

ЮЛИЯ
ЮРЬЕВА

ИЗМЕРЕНИЕ ОТДАЧИ ОТ МОБИЛЬНОСТИ

Идея создания мобильных рабочих мест с каждым годом становится все популярнее. Однако не все компании могут извлечь максимальную выгоду от мобильных сотрудников. Чтобы понять, стоит ли следовать за модными новшествами или лучше работать «по старинке», нужно сопоставить ожидаемые выгоды с затратами на реализацию проекта.



Совсем недавно мобильное рабочее место воспринималось как модный тренд. Теперь же для многих компаний, особенно зарубежных, мобилизацию можно без преувеличения назвать необходимым условием развития бизнеса. По данным MarketsandMarkets, почти 80% компаний из списка Fortune 500 уже мобилизовали свой бизнес, что позволило достичь 30% экономии. Согласно результатам опроса CIO.com и SAP, более 70% ИТ-директоров считают мобилизацию стратегически важным проектом для своего бизнеса. В России бум мобилизации еще не начался. Частично это связано с недостаточной обеспеченностью населения смартфонами.

Тем не менее, по данным отчета «Корпоративная мобильность в России — 2012», подготовленного Центром корпоративной мобильности АйТи, к концу 2013 года более половины организаций планируют предоставлять доступ к корпоративным ресурсам со смартфонов и планшетов для широкого круга сотрудников (более 100 пользователей) и тем самым повысить продуктивность работы и оперативность реакции сотрудников. Однако не все решения корпоративной мобилизации можно назвать успешными. Ведь прежде чем получить выгоды, которые к тому же не всегда можно надежно оценить, придется понести немалые и вполне измеримые расходы. Поэтому одной готовности ИТ-директора воплотить новшества в жизнь недостаточно для начала проекта. Важно заручиться поддержкой генерального и финансового директора, а значит, убедить их в том, что проект принесет прогнозируемые выгоды после внедрения.

КОГО ВЫГОДНО «МОБИЛИЗОВАТЬ»

Очевидно, что рентабельность проекта по мобилизации бизнеса будет зависеть от числа создаваемых мобильных рабочих мест. Поэтому важно определить, каким сотрудникам следует предоставить доступ к информационным системам с мобильных устройств. Обобщенно можно говорить о трех вариантах мобилизации. Первый вариант — возможность полноценной работы на мобильном устройстве есть только у топ-менеджмента. Второй — доступ к информационным системам с мобильных устройств есть у топ-менеджмента и менеджмента среднего звена. Это самая распространенная ситуация на развитых рынках. Третий — работать с мобильных устройств могут абсолютно все сотрудники компании, включая полевых.

Александр Рубанов, директор департамента разработки компании Softline, отмечает, что для России сейчас скорее характерны первые два варианта. В целом выбор стратегии мобилизации зависит от структуры бизнеса компании и готовности персонала работать, используя возможности мобильного офиса. С ним согласен и Константин Астахов, руководитель направления порталных и мобильных решений компании «Крок»: «Чем выше стоит человек по карьерной лестнице, тем выше его уровень ответственности и необходимость быть в курсе ситуации, иметь возможность оперативно реагировать». Он также отмечает, что постепенно мобилизация распространяется и на других сотрудников, которые работают в удаленных офисах, на территории заказчиков, из дома или просто хотят быть на связи не только в рабочее время.

Виктор Ковалёв, руководитель направления по стратегическому планированию департамента управления сервисом ИТ банка «Хоум Кредит», отмечает, что под мобилизацией следует понимать внедрение мобильных

технологий в бизнес-процессы, а не замену стационарного компьютера на планшет или смартфон. «Мобильность ради мобильности не является достаточным основанием для вложений ИТ в данное направление», — уверен Виктор Ковалёв.

Он отмечает, что проекты корпоративной мобилизации корректнее разделить на мобилизацию непосредственно бизнес-процессов, мобилизацию процесса подготовки решений на уровне руководителей среднего и высшего звена и только затем внедрение мобильных технологий в принятие управленческих решений верхнего уровня. С ним согласен Владимир Коровкин, руководитель дирекции бизнес-систем компании «Астерос Консалтинг»: «Есть мобилизация стратегического управления, есть мобилизация линейного управления и мобилизация операций. Между ними нет последовательности или иерархии».

МОБИЛЬНЫЕ ВЫГОДЫ И ЗАТРАТЫ

Основной проблемой при определении эффективности проектов по мобилизации бизнеса является оценка выгод. Напрямую подсчитать преимущества от мобильных технологий не всегда возможно: они воздействуют на конечный финансовый результат опосредованно. Выгоды от проек-

К КОНЦУ ГОДА БОЛЕЕ ПОЛОВИНЫ КОМПАНИЙ В РОССИИ ПЛАНИРУЮТ ДАТЬ СОТРУДНИКАМ МОБИЛЬНЫЙ ДОСТУП К КОРПОРАТИВНЫМ РЕСУРСАМ.

та по мобилизации бизнеса в целом можно разделить на две большие категории: количественные и качественные.

Количественные выгоды выражаются в экономии затрат или увеличении выручки. Они могут достигаться за счет оперативности в принятии решений, быстрой обработки информации, а также возможности работать удаленно, снижения количества ошибок при работе с данными и улучшения взаимодействия с клиентами.

Качественные выгоды — это неосознаваемые преимущества, которые играют ведущую роль в увеличении общей производительности труда работников, повышении степени удовлетворенности клиентов, увеличении лояльности к бренду и т.д.

Если с оценкой выгод могут возникнуть трудности, затраты на мобилизацию бизнеса можно подсчитать более-

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КОРПОРАТИВНЫХ МОБИЛЬНЫХ РЕШЕНИЙ

Илья Федорушкин, руководитель отдела корпоративных продаж мобильных решений Samsung Electronics в России



Происходящее в настоящее время активное внедрение мобильных устройств в корпоративные ИТ-системы вызывает большое количество вопросов относительно обеспечения информационной безопасности. Потеря или кража устройств, утечка данных, неавторизованный доступ к корпоративным ресурсам, передача вредоносного ПО с мобильных устройств в корпоративную сеть — все это основные угрозы безопасности предприятия или организации.

Компания Samsung понимает высокий приоритет процесса корпоративной «мобилизации» и предлагает целый ряд решений для обеспечения комплексной информационной безопасности для корпоративных клиентов.

1. Шифрование данных на устройстве (ODE). Мобильные устройства Samsung позволяют осуществлять шифрование данных на устройстве, на внешнем носителе информации, позволяет записывать на внешние носители только зашифрованную информацию. Шифрование производится с использованием алгоритма AES-256 (256-бит). Шифрование Samsung ODE помогает предотвратить несанкциони-

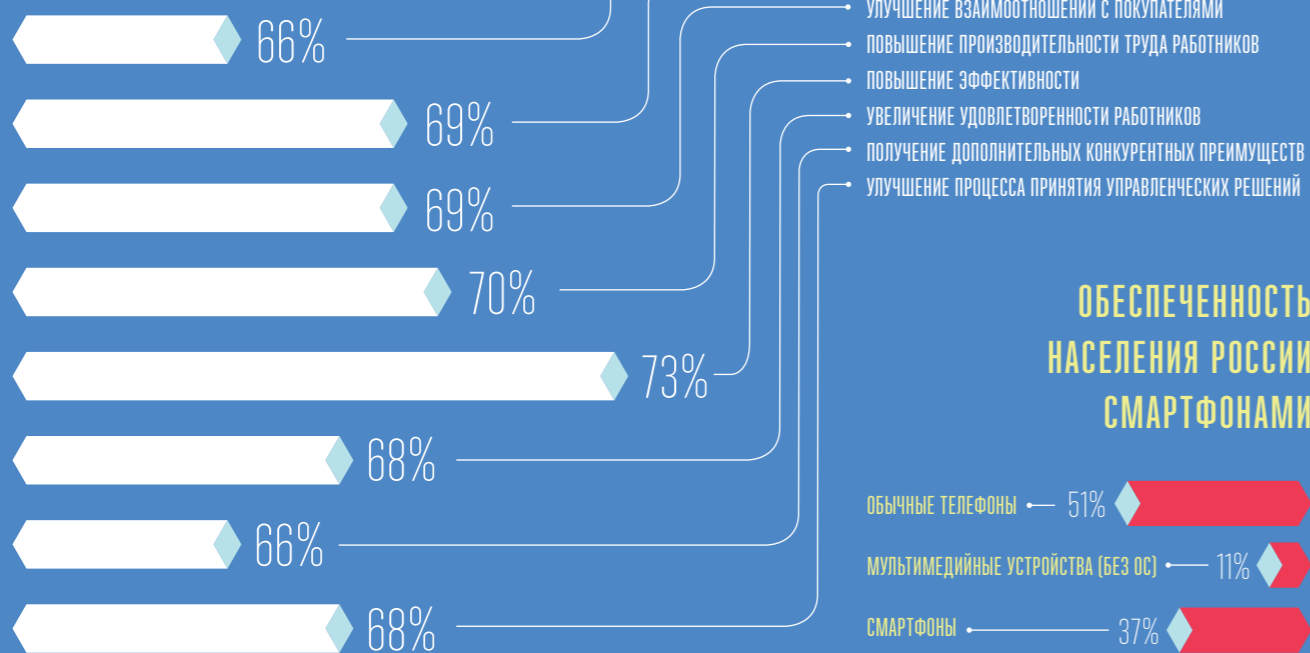
рованный доступ ко всем данным, включая данные на карте памяти microSD. Для более эффективного и быстрого шифрования можно задать шифрование на уровне файлов и выборочное шифрование.

2. Корпоративная электронная почта, контакты, календари. Поддерживается свыше 40 политик Exchange ActiveSync. Поддержка новых функций Exchange 2010: режим просмотра обсуждений, синхронизация по SMS, управление правами на доступ к данным (IRM), поиск по сведениям о доступности.

3. Виртуальные частные сети (VPN). Samsung вместе с партнерами предоставляет технологию SSL VPN для платформы Android. Также поддерживается VPN с поддержкой шифрования (включая ГОСТ).

4. Управление мобильными устройствами (MDM). На устройствах Samsung поддерживаются наиболее комплексные ИТ-политики в отрасли, которые позволяют проводить инвентаризацию устройств, применять политики безопасности, управлять компонентами оборудования/ПО, управление приложениями, удаленная настройка, режим киоска.

ВЫГОДЫ ОТ МОБИЛИЗАЦИИ БИЗНЕСА



ИСТОЧНИК: XCI BELABS, 2012 Г.

ИСТОЧНИК: NIELSEN, 2012 Г.

УРОВНИ МОБИЛИЗАЦИИ БИЗНЕСА

ПАРАМЕТРЫ/ТИПЫ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ	Нерегулярные мобильные пользователи	Полевые сотрудники	Технические специалисты и эксперты	Управленческий персонал	«Локлонники мобилизации»
ТИПИЧНЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ	Менеджеры	Сотрудники отдела продаж, отдела по работе с покупателями	Консультанты и старшие инженеры	Руководители высшего звена	Типичный немобильный сотрудник
МОБИЛЬНОЕ УСТРОЙСТВО	Смартфон	Смартфон, планшет	Смартфон, планшет	Смартфон, планшет	Смартфон
ИСПОЛЪЗУЕМЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ	e-mail, управление технологическим потоком	CRM-решения, Salesforce, BA, системы регистрации данных	Портал управления знаниями, интернет-мессенджер, e-mail, календарь, BIRT	BIRT, e-mail, календарь, BA, системы оценки эффективности	e-mail, календарь, микроблоги, IM, корпоративные социальные сети
ПРИОРИТЕТНОСТЬ МОБИЛИЗАЦИИ ДЛЯ КОМПАНИИ	низкая	высокая	средняя	высокая	низкая

ИСТОЧНИК: INFOSYS, 2012 Г.

менее точно. Типичные единовременные затраты включают расходы на замену стационарных компьютеров на ноутбуки, оплату доступа к беспроводной локальной сети, установку беспроводных точек доступа и другого сетевого оборудования для создания беспроводной локальной сети, обеспечение зоны покрытия сети в офисе, установку и настройку ноутбуков, точек доступа, обучение и поддержку пользователей. К ежегодным относятся расходы на поддержку и обслуживание оборудования и программного обеспечения, обеспечение безопасности и прочие административные расходы.

Согласно исследованию iPass 2013 года, в среднем компании тратят 120 долл. в месяц на каждого мобильного сотрудника. Мобильность руководителей обходится дороже — 149 долл. в месяц, далее следуют торговые представители — 148 долл. в месяц. Интересно, что более трети опрошенных (35%) редко или никогда не проверяли затраты на мобилизацию.

«Основные статьи расходов — это аналитика, подготовка инфраструктуры («железо» и ПО), закупка мобильных устройств, создание специфичных приложений, автоматизирующих бизнес-процессы компании, обучение, поддержка деятельности виртуального офиса после внедрения», — отмечает Александр Рубанов.

СТОИТ ЛИ ОБЧИНКА ВЫДЕЛКИ

Поскольку даже для однотипных компаний выгоды и затраты по проекту мобилизации бизнеса будут различными, невозможно вывести универсальную формулу оценки экономической эффективности такого проекта. Можно выделить

несколько обобщенных подходов к оценке рентабельности «мобильных» проектов в зависимости от их типа.

«Самый простой способ оценить эффективность мобилизации — определить соотношение затрат и результата как отдельного подразделения или исследуемой контрольной группы, так и всего предприятия», — говорит Александр Рубанов. Для иллюстрации подхода к определению эффективности «мобильного» проекта рассмотрим условный пример.

Предположим, что до внедрения проекта по мобилизации сотрудник отдела продаж обрабатывал 1 тыс. счетов-фактур в год. Обработка вручную каждого документа занимает 0,5 часа. Всего в компании около 500 специалистов по продажам, и зарплата каждого из них составляет 25 долл. в час. После мобилизации процесса сэкономленное время на один счет-фактуру составит 0,5 часа (обработка будет проходить на мобильном устройстве в режиме реального времени). Общее сэкономленное время за год составит 500 часов на каждого специалиста (1000 x 0,5). В результате экономия затрат составит 12,5 тыс. долл. на каждого специалиста (500 x 25). А общая экономия затрат за год составит 6,25 млн долл. (500 x 12500). Также допустим, что компания потратила около 1,5 млн долл. на приобретение программного обеспечения и 250 тыс. долл. на приобретение смартфонов. Затраты на внедрение, обучение и поддержку пользователей составили 800 тыс. долл. Тогда ROI в первый год проекта по мобилизации составит 145% ((6250 000 - 2 550 000) x 100 / 2 550 000).

Стоит отметить, что экономическую эффективность ИТ-проектов оценить непросто. Трудно оценить, что именно позволило получить дополнительные выгоды/сократить расходы — изменение бизнес-процесса или непосредственно реализация ИТ-проекта по мобилизации бизнеса, в результате которого этот процесс изменился? Поэтому корректнее рассматривать ИТ-проекты в комплексе с другими процессами. ●

МОБИЛИЗАЦИЯ БИЗНЕСА ЕЩЕ НЕ ДОСТИГЛА СВОИХ ПРЕДЕЛОВ

Константин Астахов, руководитель направления порталных и мобильных решений компании КРОК



— *Различаются ли подходы к мобильным бизнес-приложениям в России и на Западе?*

— Да, на Западе при реализации ИТ-проекта заказчики стремятся максимально использовать встроенные возможности системы. Такой подход позволяет в большинстве случаев внедрить уже подготовленные для них мобильные клиенты. В России заказчики не готовы мириться с тем, что им нужно подстраивать бизнес под платформу. В результате в систему вносятся серьезные изменения, и готовый мобильный клиент к ней приходится переписывать.

— *Есть ли созвучие динамики спроса на мобильные разработки с ростом популярности использования собственных устройств на работе?*

— Безусловно. Поскольку все больше сотрудников хочет использовать мобильные устройства для работы, растет количество запросов в ИТ-службу с просьбами предоставить доступ как минимум к корпоративной почте. Согласно аналитическим данным, мобильные устройства для работы используют более 50% сотрудников компаний в России.

— *Какие виды бизнес-приложений чаще всего требуют мобилизации?*

— Яркий пример — электронный документооборот. Согласование договоров в компаниях — часто непростой процесс, который требует оперативной реакции. Мобильное приложение позволяет посмотреть изменения в документе, согласовать или прокомментировать его и отправить следующему участнику цепочки. Аналогичная ситуация с BPM — задачи и документы могут быть инициированы и согласованы в удаленном режиме.

Если компания занимается обслуживанием и ремонтом оборудования, то наличие учетных мобильных приложений на устройствах персонала заметно сократит время и повысит прозрачность оказываемых услуг, так как при обходе оборудования вся важная информация будет сразу занесена в систему. Работа страхового агента «в поле» тоже становится намного более результативной при наличии удаленного доступа к базам данных и информационным системам страховой компании.

Мобилизация приходит и в логистику. Руководители компаний будут иметь актуальную сводную информацию о состоянии отгрузок, а логисты смогут производить складской учет, прием или отгрузку груза не только за рабочим местом, но и когда требуется личное участие в процессе.

СКОЛЬКО СТОИТ

MICROSOFT OFFICE 365



Облачные офисные пакеты snискали определенную популярность у пользователей средств совместной работы во всем мире. В первую очередь им нужны функции рецензирования и планирования офисной активности (получения документов, вынесения резолюций, добавления данных, вычитки и сверки и т.д.). Одним из типичных представителей этого класса программного обеспечения стал пакет Microsoft Office 365, активно завоевывающий рынок уже больше года.

Рынок средств совместной работы в России с 2008 года прирастает примерно на 30-50%, по данным IDC. Основным драйвером его развития стало вовлечение все большего числа офисных работников в корпоративные интернет-коммуникации, имеющие явно выраженный распределенный характер: часть сотрудников пребывает «в поле» или проводит большую часть времени в командировках, часть трудится вне штата, руководство просматривает документы с мобильных устройств и т.п. В большинстве случаев к таким востребован-

ным направлениям относится работа с текстовыми и табличными документами, публикация на корпоративном портале или файлообменном хранилище с поддержкой разграниченного доступа и версионности, аудио- и видеочаты, а также электронная почта с планированием.

В мире существует более 300 инструментов совместной работы, частично повторяющих функциональность двух лидирующих продуктов на рынке: офисных пакетов Google Docs&Spreadsheets (входят сейчас в состав Google Drive) и Office Web Apps (предшественник Office 365). Общее число подписчиков таких продуктов составляет порядка 10 млн человек, из которых около 3,5 млн занимают пользователи продукта Microsoft (платных более 1 млн, основной рост, по данным самой Microsoft, пришелся на первые месяцы с момента запуска продукта). Рассмотрим, почему так популярен Microsoft Office 365 и существует ли экономическая целесообразность его использования.

Office 365 — это планы подписки, включающие приложения Office и другие рабочие службы, доступные через Интернет (облачные службы), такие как служба веб-конференций Lync, размещенная электронная почта Exchange Online для бизнеса, дополнительное место в интернет-хранилище SkyDrive и минуты Skype на международные звонки для домашнего использования. Многие планы Office 365 также включают версии последних приложений Office для настольных систем, которые пользователи могут устанавливать на нескольких компьютерах и устройствах. Для полноценной работы с решением не обязательно иметь соответствующие приложения на серверах и рабочих станциях в компании.

ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ И НАСТРОЙКИ

Возможности Microsoft Office 365 типичны для аналогичных продуктов: в нем есть административная панель, которая позволяет настроить число аккаунтов (вручную или через интерактивный мастер), а также выполнить настройку рабочей среды на домене (на нем будет зарегистрирован веб-клиент для почты Outlook и портала SharePoint). Она кроссбраузерна (за исключением нестабильной работы в Opera) и вполне понятна в освоении. После активации учет-

ных записей потребуется настройка учетных записей на ПК и мобильных устройствах (Windows Phone, Android OS, iPhone, RIM BlackBerry). На этом этапе у ряда пользователей наблюдаются проблемы, когда во вновь созданной среде не виден сам домен организации, к которому относятся учетные записи, и корпоративный портал предлагает создать хранилище заново. Впрочем, эта проблема достаточно редкая и актуальна для немногих подписчиков. Все остальные же автоматически получают перенесенную в «облако» Microsoft свою переписку (с вложениями, пользовательскими папками, ярлыками, фильтрами и пр.) и включенную функцию синхронизации контента.

Данные адресных книг можно импортировать через CSV-файлы, каталог Active Directory или через мастер миграции IMAP-аккаунтов.

В МИРЕ СУЩЕСТВУЕТ БОЛЕЕ 300 ИНСТРУМЕНТОВ СОВМЕСТНОЙ РАБОТЫ, ЧАСТИЧНО ПОВТОРЯЮЩИХ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ ДВУХ ЛИДИРУЮЩИХ ПРОДУКТОВ GOOGLE И MICROSOFT.

Внешний вид Microsoft Outlook напоминает OWA-интерфейс (онлайн-версия Outlook Web App) с практически идентичной системой настроек (они не сквозные для других приложений Office 365) и календарем с задачами.

Веб-версия Microsoft SharePoint позволяет создавать корпоративные сайты на основе шаблонов и тем оформления, после чего можно в несколько кликов опубликовать контент (все файлы формата Microsoft Office, проекты из Visio и т.д.). Заметим, что заменить или добавить функциональность корпоративного портала на базе стороннего решения можно либо за счет специальной настройки, выполняемой интегратором, либо с использованием средств разработчика для SharePoint Online, либо путем приобретения дополнительных приложений, которые доступны в Office

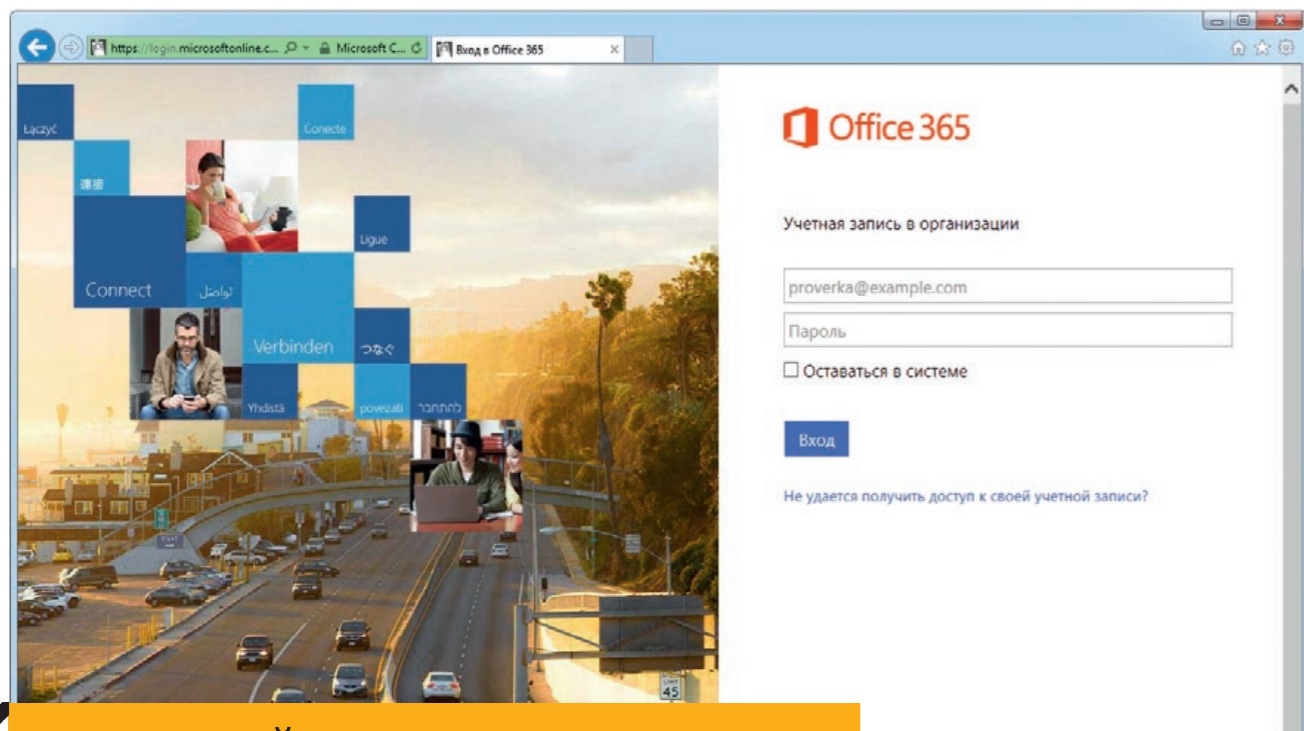
Store. По сравнению с Google Apps, где также применяются сторонние решения — они могут использоваться в качестве контент-портала наряду с продуктом Сайты Google (в настройках админ-панели устанавливаются соответствующие записи для домена) и для расширения функциональности через специальный каталог Google Apps Marketplace, — продукт от Microsoft выглядит более ориентированным на коммерческий сегмент.

Вообще, система управления контентом имеет гибкие параметры для настройки доступа к документам на редактирование, просмотр, рецензирование, а также предоставления публичного доступа за пределы организации. Как уже говорилось выше, пакет Office Web Apps интегрирован с другими приложениями — так, если пользователь работает с таблицей, он может открыть ее в веб-вер-

сии Excel, не покидая окна браузера. Аналогичным образом бесшовная интеграция с Office Web Apps выполнена внутри веб-интерфейса почтовой службы Outlook.com (преемница Windows Live).

Функция корпоративных унифицированных коммуникаций (UC) реализована в продукте через сервис Microsoft Lync. Он позволяет дополнить Office 365 системой обмена мгновенными сообщениями и конференц-связью, поскольку поддерживаются голосовые и видеозвонки, а также есть возможность проводить онлайн-встречи с большим количеством участников, «обмениваться» рабочими столами и т.д. Поскольку в списке контактов оказываются сразу все подключенные к пакету пользователи, администратор Office 365 сразу может увидеть присутствие со-





НА ДАННЫЙ МОМЕНТ ДОСТУПНЫ ЧЕТЫРЕ ВИДА ПОДПИСКИ НА MICROSOFT OFFICE 365, УЧИТЫВАЮЩИЕ ОСОБЕННОСТИ КАЖДОГО СЕГМЕНТА БИЗНЕСА.

трудников на местах, а руководители отделов — доступность компетентных работников, глядя на указанные в профилях данные. На практике Lync не всегда стабильно работает с некоторыми VoIP-провайдерами, которые используют устаревшие видекодеки и усиленную защиту.

В 2013 году вендор продолжил усовершенствование используемых средств безопасности — добавил технологии предотвращения утечки данных в Exchange Online, обеспечил возможности федерации с локальными службами каталогов, построенных не на основе Active Directory, и обновил средства защиты от вирусов и спама Exchange Online Protection.

ЦЕНА ВОПРОСА

Поскольку Office 365 является SaaS-решением, его провайдеры, со-

гласно заключенным соглашениям с Microsoft, предоставляют услугу доступа на основании основных тарифных планов. Так, сегодня приобрести Office 365 можно напрямую у Microsoft Ireland Operations Limited через портал Office.com, у многочисленных партнеров Microsoft в виде коробочных решений, лицензий Open или в составе Enterprise Agreement, а также у синдикационных партнеров. Рассмотрим некоторые подписки, учитывающие особенности каждого сегмента бизнеса. Следует учесть, что с октября 2013 года цены на них повысились.

Первая подписка — это «Office 365 Профессиональный плюс». Она включает полнофункциональный набор приложений Office: Word, Excel, PowerPoint, OneNote, Outlook, Publisher, InfoPath, Access и Lync. Пакет разработан для работы на пяти

устройствах: планшетах Windows, ПК или Mac, при этом позволяет запускать «Office 365 Профессиональный плюс» параллельно с более ранними версиями Office. Помимо этого, «Office 365 Профессиональный плюс» доступен как отдельное предложение за 5172 руб. (прежняя цена 4610 руб.) за пользователя в год или в составе обновленных решений Office 365 для разных сегментов бизнеса.

Вторая подписка — это «Office 365 Корпоративный», который предназначен для компаний со штатом офисных сотрудников более 250 человек. Пакет обеспечивает доступ к приложениям Office в составе «Office 365 Профессиональный плюс», а также к облачным службам корпоративного класса (в рамках Microsoft SharePoint) — сайты групп, корпоративная почта, расширенный набор инструментов для ИТ-администрирования и мн.др. Кроме того, в рамках данной версии заказчики Microsoft могут получить доступ к возможностям корпоративных социальных сетей Yammer.

Третья подписка — «Office 365 для среднего бизнеса» — рассчитана на компании от 10 до 250 сотрудников. В дополнение к «Office 365 Профессиональный плюс» эта версия включает инструменты корпоративного уровня для коммуникаций

и совместной работы, а также упрощенные инструменты для управления ИТ-инфраструктурой. В «Office 365 для среднего бизнеса» включена возможность интеграции с Active Directory, веб-консоль администрирования и поддержка по телефону в рабочее время. Стоимость годовой подписки на одного пользователя составляет 6480 руб. (до октября стоимость была значительно ниже: 5491 руб).

Четвертая подписка «Office 365 для малого бизнеса расширенный» создана специально для небольших компаний со штатом от 1 до 10 сотрудников. В дополнение к полнофункциональному набору приложений Office она предоставляет электронную почту корпоративного класса, общие календари, видеоконференцсвязь HD-качества. Стоимость годовой подписки на одного пользователя составляет 5400 руб. (ранее — 4950 руб).

ВНЕДРЯЯСЬ В «ОБЛАКА»

В силу того, что Microsoft Office 365 на данный момент конкурирует с тремя сотнями решений такого класса (среди них продукция Google,

Zoho, а также ряда нишевых игроков), наличие кейсов внедрений продукта в реальных бизнес-условиях является одним из факторов, влияющих на выбор продукта. Один из типичных примеров: в 2012 году в Калининграде сеть аптек «Формула здоровья» была переведена в облачную среду для использования Office 365 при совместной работе сотрудников. До этого сеть управляла проектами с помощью решения IDN. Оно было развернуто в основном офисе компании и обеспечивало взаимодействие около 100 сотрудников внутри штаб-квартиры, но не администраторов аптек. Это затрудняло оперативное распределение задач, контроль исполнительской дисциплины и согласование документов. Проблема была решена в результате перехода на Microsoft SharePoint Online в составе Microsoft Office 365, который включил в составную работу 70 удаленных сотрудников из 60 аптечных пунктов. Поскольку была выбрана облачная модель, снизилась стоимость проекта по сравнению с классической схемой, по которой заказчик приобрел бы Microsoft Sharepoint Server 2010 и лицензии на каждое рабочее место. Как отметили в компании,

благодаря SaaS-модели лицензирования Microsoft Office 365 экономия достигла 400 тыс. руб. и сократились сроки запуска решения в коммерческую эксплуатацию.

Другой сценарий использования Office 365 — это получение лицензии от интернет-провайдера или оператора сотовой связи: некоторые из них предоставляют доступ к нему в составе пакетов для корпоративных клиентов либо предлагают Office 365 дополнительно, включая и мобильные версии продукта.

В целом пакет от Microsoft представляет собой решение для корпоративных пользователей, которые стремятся сэкономить на поддержке ИТ-окружения продуктов Microsoft на своих серверах и рабочих станциях. Текущая функциональность продукта отвечает запросам большинства малых и средних предприятий, которые не готовы выделять значительные бюджеты на ИТ-автоматизацию, но понимают необходимость и ценность совместной работы. К остальным относятся в основном компании со специфическим бизнесом, который требует сильной кастомизации, отсутствующей в Microsoft Office 365. ●

СРАВНЕНИЕ ТАРИФНЫХ ПЛАНОВ MICROSOFT OFFICE 365

ПЛАН	РУБ. В ГОД НА 1 ЧЕЛ.	МАХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ	ПРИЛОЖЕНИЯ OFFICE	EXCHANGE ONLINE	SHAREPOINT ONLINE	LYNC ONLINE
EXCHANGE ONLINE	1728	БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ		■		
SHAREPOINT ONLINE	1296	БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ			■	
LYNC ONLINE	864	БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ				■
ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА	2160	25		■	■	■
ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА РАСШИРЕННЫЙ	5400	25	■	■	■	■
КОРПОРАТИВНЫЙ (Е1)	3456	БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ		■	■	■
ДЛЯ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА	6480	300	■	■	■	■
КОРПОРАТИВНЫЙ (Е3)	8628	БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ	■	■	■	■
OFFICE 365 ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПЛЮС	5172	БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ	■			
КОРПОРАТИВНЫЙ (Е4)	9492	БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ	■	■	■	■

ИСТОЧНИК: MICROSOFT, ОКТЯБРЬ 2013

OTN: ПРЕДСКАЗУЕМЫЙ И ПРОСТОЙ СЕРВИС ДЛЯ УСЛУГ СВЯЗИ

Сергей Фишкин, Алексей Фролов

Эксперты телекоммуникационного рынка рассказывают об одной из важных технологий ближайшего будущего — OTN (Optical Transport Network).

OTN: ЗНАКОМСТВО

За последние десятилетия технологии связи затронули практически все аспекты современной жизни: от способа работы человека (связь между офисами, удаленный доступ через VPN, облачные коммуникации) до способа общения (голосовые и видеоприложения) и даже до онлайн-развлечений (поток музыка и видео). Требования бизнеса в области связи выросли от простых низкоскоростных выделенных каналов точка-точка (таких как DSL или E1) до высокоскоростных, сложноструктурных и чрезвычайно гибких.

Жесткая конкуренция между существующими и растущими компаниями задает направление стратегии развития операторов связи. Стратегии нахождения новых путей для повышения лояльности клиентов, получения новых источников прибыли и оптимизации повседневной деятельности. Небольшие вторичные операторы типа Over-the-Top выходят на рынок с относительно низкими инвестициями — в основном с серверами и приложениями — в сравнении с обычными операторами, владеющими сетевой инфраструктурой.

Технология OTN обладает ключевыми особенностями, которые открывают путь к предоставлению эффективных и недорогих услуг связи. Кроме того, OTN позволяет снизить операционные затраты, упростить сетевое управление и создать хороший задел на будущее. Технология коммутации OTN (OTN switching) позволяет внедрить еще более широкий спектр возможностей для пакетных сетей: прозрачность сервиса, сквозной мониторинг каналов, встроенное измерение задержек, маршрутизация на базе задержек и мн. др. OTN switching чрезвычайно удобен для поддержки пакетных сетей с серьезными требованиями к полосе пропускания и специфике услуг.

ДОСТОИНСТВА OTN

Невозможно соблюсти жесткие требования при предоставлении услуг без точного расчета каналов и предсказуемого поведения сети. Хотя пакетные сети и могут быть использованы для широкополосных услуг, в них зачастую возникают проблемы с задержками и потерей пакетов. Кроме того, по мере роста загрузки сети различными услугами растет и сложность протоколов маршрутизации внутри сети, что в свою очередь усложняет мониторинг и обслуживание, повышает требования к квалификации персонала.

Альтернативный вариант — предоставлять услуги с высокими требо-



Сергей Фишкин, управляющий директор компании Siema в России, СНГ и Балтии

ваниями при помощи простой, предсказуемой, «живучей» и легко управляемой модели в рамках технологии OTN switching, которая будет гарантировать высочайший уровень обслуживания.

В то время как единичные каналы в сетях SDH не могут превысить полосу пропускания в 40 Гбит/с, а пакетные сети выросли уже до 100 Гбит/с, технология OTN позволяет операторам расширять каналы до 100, 200, 400 Гбит/с и выше для обеспечения будущего роста без серьезных инвестиций в замену устаревающего оборудования.

Технология OTN switching может быть добавлена в существующие транспортные сети гладко и незаметно. Существуют сервисы, такие



Алексей Фролов, директор компании «АДВ Консалтинг»

как выделенные линии 10GE, занимающие в полосе пропускания меньше чем 100 Гбит/с. Сегодня такие сервисы предоставляются с использованием мукспондеров (транспондеров, совмещенных с мультиплексором), но мукспондеры крайне трудоемки при внедрении и использовании и зачастую при малейших модернизациях требуют физического вмешательства в структуру сети.

Внедрение технологии OTN switching на всех узлах ROADM позволяет разгладить и упорядочить трафик и снизить требуемое количество длин волн. В дополнение к повышению эффективности полосы пропускания для каналов 10 Гбит/с поверх ядра 100 Гбит/с технология OTN control plane решает еще и проблему низкоскоростных каналов путем автоматизированной прокладки маршрутов и восстановления связи.

Технология OTN switching повышает эффективность использования полосы пропускания путем устранения фрагментации и плотного заполнения оптической несущей (лямбды) при любом наборе пользовательских каналов в ней. Таким образом, оптические несущие утилизируются в максимальной степени, что не дает сети преждевременно перейти в категорию перегруженных. Оптимизация полосы пропускания станет необходимым условием при появлении скоростей 100G, 400G и Tb/s в оптическом канале. При росте скоростей оптических каналов до нескольких сотен и тысяч гигабит технология OTN совместно с control plane

позволит виртуализировать высокоскоростные сети.

Практически всегда сети операторов связи имеют тесные взаимоотношения с системами сетевого управления и мониторинга, а также связаны с бизнес-процессами в компании.

Сети с использованием технологии OTN control plane достаточно легко интегрируются в существующие системы управления. Легкость интеграции такого, что не требуется переобучения персонала и дополнительных материальных затрат на модернизацию систем и бизнес-процессов. Технология OTN имеет схожие параметры по управле-

нию услугами, что и у существующих систем. При внедрении технологии OTN она ускорит и упростит создание услуг и управление сетью. Кроме того, схожие возможности автоматизации управления и настройки отказоустойчивости, имеющиеся в существующих системах SONET/SDH, доступны и в технологии OTN control plane, что повышает общую надежность сетей.

Дополнительный интерес при использовании технологии OTN — это поддержка строгих уровней серви-

реального времени при любых изменениях и отказах в сети.

Во многих отраслях экономики простой могут очень дорого стоить и даже навсегда испортить репутацию и бренд компании. Сети с использованием технологии OTN control plane обладают поддержкой множества классов обслуживания: от незащищенных виртуальных каналов до выделенных защищенных каналов с 50-миллисекундным восстановлением. В зависимости от требований заказчика сеть может быть настроена на восстановление при одном или нескольких обрывах кабеля и/или отказов оборудования. Технология OTN control plane — это ключевая технология для соблюдения и даже превышения ожиданий и требований заказчиков.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Редко бывает, что в сети оператора все сервисы абсолютно одинаковы. Сервисы почти всегда разнятся по скорости, требованиям качества и уровням «живучести». Пакетным сетям трудно соответствовать требованиям высокопроизводительных сервисов, в числе которых низкая задержка, отсутствие потерь, высокая скорость и предсказуемое восстановление за 50 мс. Компания Infonetics предсказывает, что через 3 года технология

OTN ОТКРЫВАЕТ ПУТЬ К ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ ЭФФЕКТИВНЫХ, НАДЕЖНЫХ И НЕДОРОГИХ УСЛУГ СВЯЗИ

(SLA). Обеспечение минимальной или даже нулевой задержки при передаче — это необходимый фактор для множества приложений, таких как объединение ЦОДов или миграция виртуальных машин. Подсчет и слежение за задержками является природной особенностью технологии OTN, что зачастую используется для соблюдения уровня сервиса и предотвращает негативное влияние на важные приложения. Сегодня только в технологии OTN control plane существуют маршрутизация с низкой задержкой и соблюдение любого SLA в режиме

OTN switching станет требованием для большинства транспортных систем WDM — как магистральных, так и метросетей. Причина такого движения ясна — технология OTN предлагает предсказуемую и простую модель доставки данных, которая идеально подходит для пакетных сетей. Благодаря уникальным особенностям, таким как прозрачность сервиса, сквозной мониторинг и встроенное измерение задержек, технология OTN лучше всего подходит для предоставления услуг с самыми жесткими и нестандартными требованиями.

ИКТ-компании – фавориты осени

АНТОН СОРОКО,
АНАЛИТИК «ФИНАМ»

АКЦИИ

В октябре целый ряд российских и зарубежных компаний технологического сектора демонстрировал уверенный рост.

В конце октября мировые фондовые рынки продолжили свой восходящий тренд. Основным драйвером роста выступали позитивные ожидания по решению проблемы американского госдолга, а также окончание вынужденного отпуска государственных учреждений в США. Политики достаточно долго не могли договориться, но в последний момент все-таки был найден компромисс, который помог Штатам избежать технического дефолта.

Бумаги высокотехнологичных компаний в отчетном периоде торговались в целом заметно лучше рынка. Поддержку котировкам игроков ИТ-индустрии оказывали в первую очередь многообещающие корпоративные новости.

Из мировых лидеров ИТ-индустрии стоит выделить рост бумаг Google и Apple. Обе компании показали по итогам III квартала неплохие финансовые результаты, что и спровоцировало интерес со стороны инвесторов. Бумаги Google, кстати, после публикации данных в моменте подскочили в цене более чем на 10%. Выручка компании в отчетном периоде выросла на 12% (год к году) до 14,89 млрд долл., а чистая прибыль составила 2,97 млрд долл. Стоит отметить, что во II квартале цифры, наоборот, расстроили инвесторов.

С Apple ситуация в целом схожа. Компания продолжает демонстрировать очень сильные результаты практически по всем ключевым направлениям,

что, безусловно, поддерживает котировки на высоком уровне. Одновременно успех последних релизов и дальнейшее расширение географии продаж обещает сохранение уверенной восходящей динамики в следующем отчетном периоде. Снижение чистой прибыли было ожидаемым и формировалось на фоне вполне прогнозируемого постепенного снижения исключительно высокой рентабельности бизнеса под влиянием роста конкуренции и повышения издержек.

Если говорить про компании с российским капиталом, то в фаворитах были бумаги ТМТ-сектора (телеком, медиа и технологии). Так, в отчетном периоде одни из наиболее сильных результатов были зафиксированы в бумагах «ВымпелКома». Формально основным катализатором роста капитализации компании стала новость о включении бумаг оператора в индекс NASDAQ-100 с 29 октября. В день сообщения объемы торгов выросли почти в 4 раза к стандартным средним уровням. Дополнительным позитивным корпоративным фоном стали заявления о планируемом листинге на европейских площадках. Вхождение в индекс и выход на биржи Европы, где концентрируется значительная часть глобального бизнеса Vimpelcom, несомненно, будет позитивно отражаться на ликвидности бумаг и станет одним из наиболее эффективных шагов на пути к повышению рыночной капитализации.

Наиболее сильными корпоративными катализатором роста бумаг МТС можно считать утверждение решения о выплате дивидендов за первое полугодие 2013 года в размере 10,786 млрд рублей.

Сильно торговались и бумаги «Ростелекома». Компания порадовала целым рядом интересных корпоративных новостей и многообещающих инициатив. В частности, основным драйвером роста для бумаг, конечно, остается развитие событий вокруг Tele2. Напомним, что 17 октября новым владельцем 50% Tele2 стала группа стратегических инвесторов — банк «Россия» Юрия Ковальчука и структуры Алексея Мордашова. С высокой вероятностью сделка прошла в интересах «Ростелекома» и в ближайшее время будет проведена интеграция бизнеса Tele2 с мобильными активами национального оператора. Такой сценарий, учитывая, что издержки консолидации «Ростелеком» в такой конфигурации практически не несет, формирует значительный апсайд для роста капитализации компании.

Довольно интересно в рассматриваемый период выглядели бумаги «Яндекса». Компания анонсировала ряд интересных событий, в перспективе значимых для котировок. Наиболее интересным стало объявление о покупке сервиса «КиноПоиск» — одного из самых популярных ресурсов Рунета в сфере видео- и киноиндустрии (стоимость сделки оценивается в горизонте 40–50 млн долл.).

Рынок IPO ждет подъем в конце года

ГЭРИ ШВЕЙЦЕР,
РУКОВОДИТЕЛЬ ПРАКТИКИ
IPO КОМПАНИЙ EY ПО РОССИИ
И СТРАНАМ СНГ

IPO

В третьем квартале отмечалось снижение активности на глобальном рынке IPO, однако все было готово к подъему в ближайшие месяцы.

В III квартале 2013 года на глобальном рынке IPO отмечено падение активности. Общее количество сделок было около 200, при объеме привлеченных средств примерно 24,4 млрд долларов США. Об этом говорится в последнем выпуске квартального отчета о глобальных тенденциях на рынке IPO, подготовленном компанией EY. Согласно итоговым данным на III квартал 2013 года, активность на глобальном рынке IPO должна снизиться на 4% по показателю количества сделок и на 47% по их стоимости по сравнению со II кварталом текущего года (206 IPO с объемом привлечения 46,2 млрд долларов США). За девять месяцев 2013 года в ходе примерно 560 сделок IPO привлечено 94,8 млрд долларов США. Количество сделок ниже, чем за аналогичный период прошлого года, однако сумма привлеченных средств выше (637 сделок, в ходе которых было привлечено 91,4 млрд долларов США).

Мария Пинелли, заместитель руководителя глобальной практики EY по оказанию услуг на рынках стратегического роста, отмечает: «Хотя III квартал выдался сравнительно спокойным — что соответствует историческим трендам снижения активности в летние месяцы — в глобальном масштабе на рынке IPO ожидается подъем активности в конце нынешнего — начале следующего года. Сроки и темпы активизации будут зависеть от условий конкретного региона. Как ожидается, американский рынок сохранит уверенное поступательное движение. Мы полагаем, что росту активности на рынке IPO будут способствовать европейские биржи, особенно британские и немецкие, а также фондовые рынки стран Юго-Восточной Азии».

На биржах США в ходе 65 IPO привлечено 11,8 млрд долларов США, что составляет 33% от общемирового показателя количества сделок и 49% от общего объема привлечения капитала. Наибольшая активность отмечается в секторах здравоохранения и технологий. Из 10 крупнейших мировых IPO-размещений шесть приходятся на США, включая рекорсмена III квартала Envision Healthcare Holdings Inc. в Нью-Йорке, где было привлечено 1,1 млрд долл.

В III квартале на европейских рынках проведено около 30 сделок IPO, в ходе которых привлечено 3 млрд долл. Эти показатели составляют 15% от количества сделок на мировом рынке и 13% от привлеченного капитала. По сравнению со II кварталом отмечается падение количества сделок на 29%, а объема капитала — на 36%. Следует отметить, что объем капитала, привлеченного за первые три квартала (101 сделка, ожидаемые поступления — 12,9 млрд долл.), вырос на 204% по сравнению с тем же периодом 2012 года (130 сделок, 4,2 млрд долларов США). Лидер по объему привлеченного капитала в Европе — сектор недвижимости, на который приходится 59% поступле-

ний в квартале за счет сделок Deutsche Annington Immobilien GmbH и Foxtons Group plc. А лидером по числу сделок стал сектор технологий, на который приходится 27% IPO на европейском рынке.

На азиатских площадках в III квартале проведено 78 IPO с общим объемом поступлений 6,4 млрд долларов США. Эти показатели составляют 40% от количества сделок на мировом рынке и 26% от привлеченного капитала. По сравнению со II кварталом число сделок выросло на 26% при снижении объема привлеченного капитала на 59% (62 IPO, 15,6 млрд долларов США). Наибольшая активность как по количеству сделок, так и по объему капитала отмечается в секторе недвижимости (11 IPO, 2,1 млрд долларов США). Лидерами по объ-

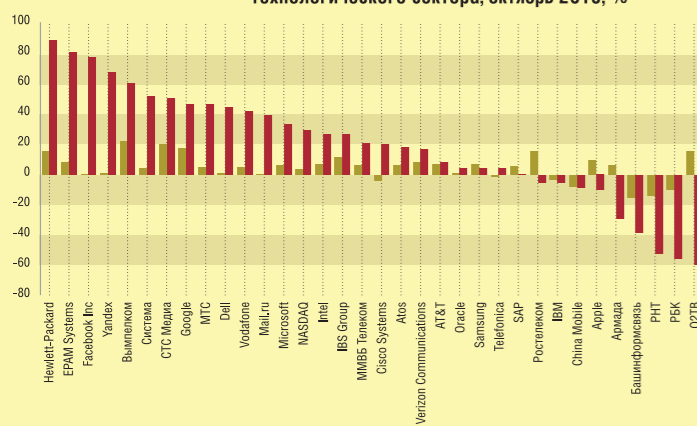
В IV КВАРТАЛЕ НА МИРОВОМ РЫНКЕ IPO МОЖЕТ СОСТОЯТЬСЯ 200–250 СДЕЛОК НА 30–40 МЛРД ДОЛЛ.

ему привлеченного капитала станут потребительский сектор (7 IPO, 1,5 млрд долларов США) и энергетика (9 IPO, 0,9 млрд долларов США).

Мария Пинелли отмечает: «В IV квартале 2013 года на мировом рынке IPO может состояться 200–250 сделок, на которых будет привлечено около 30–40 млрд долларов США, если руководствоваться уровнем IV квартала 2012 года. Инвесторы с оптимизмом воспринимают улучшение оценочных показателей, однако в перспективе значение цены как критически важного фактора сохраняется. На этом рынке как никогда важным становится наличие мощного бренда или истории доходности. Без этого нельзя рассчитывать на получение адекватной цены за акции и обеспечить поддержку инвесторов».

CNEWS.ФАКТЫ

Динамика котировок акций компаний технологического сектора, октябрь 2013, %



ИСТОЧНИК: «ФИНАМ», 2013

АВТОМАТИЗАЦИЯ КОМФОРТА

СЕРГЕЙ ПОПСУЛИН

ТЕХНОЛОГИИ «УМНОГО ДОМА» ПРИХОДЯТ В КАЖДУЮ КВАРТИРУ



Замок August Smart Lock открывается, «узнав» смартфон хозяина по Bluetooth.

По оценкам аналитиков, к концу 2013 года «интернет вещей» охватит 14 млрд устройств по всему миру. Значительную часть из них составляют девайсы для «умного дома», которые с каждым годом становятся все дешевле и проще в эксплуатации. Несколько десятков долларов и смартфон с доступом в интернет уже сейчас позволяют предприимчивым гражданам управлять охранной системой, освещением и температурой в жилище.

Как правило, словосочетание «умный дом» ассоциируется с невероятно дорогими технологиями, прикоснуться к которым могут лишь люди, способные купить роскошный особняк. Комплексные системы автоматизации действительно стоят до-

тизировать освещение или питание бытовых приборов, нет надобности тратить тысячи долларов, включать абсолютно все системы в единую информационную среду и приглашать дорогостоящих специалистов для их установки. Все намного доступнее, чем кажется. Например, за несколько десятков долларов легко настроить освещение в комнате так, чтобы

Чем больше вокруг нас «умных» систем, способных взаимодействовать друг с другом и с владельцем через сеть, тем ближе торжество «интернета вещей» (Internet of Things, IoT). Так называют глобальную инфраструктуру информационного общества, обеспечивающую передовые услуги за счет организации связи между вещами (физическими или виртуальными) на основе информационных и коммуникационных технологий. Под «вещью» понимается любой реальный или виртуальный объект, который может быть однозначно идентифицирован и включен в коммуникационную сеть.



Belkin WeMo Light Switch способен включить люстру и выйти в интернет

КОМПЛЕКСНЫЕ СИСТЕМЫ АВТОМАТИЗАЦИИ ДОМА СТОЯТ ДОРОГО. НО ВСЕГДА МОЖНО ВЫБРАТЬ ОТДЕЛЬНЫЕ «УМНЫЕ» ЭЛЕМЕНТЫ ЗА НЕБОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

рого. Например, система Control4 просто может обойтись в 5 тыс. долл. По словам Митча Боулинга, старшего вице-президента американского провайдера Comcast, только комплексные системы способны обеспечить гибкость и наиболее широкий спектр возможностей, которые включаются в понятие «умный дом».

Но есть и другой подход к этим технологиям. Для того чтобы автома-

оно включалось, как только кто-либо заходит. Это лишь один из примеров. Недорогие приспособления позволяют не только управлять освещением, но и преобразить ваше жилище.

Стартап August предлагает оформить заявку на дверной замок August Smart Lock и получить его до конца текущего года. August Smart Lock подходит к большинству дверных замков врезного типа благодаря входя-



Philips Hue Connected Bulb придает «умные» функции электрическим лампам

щим в комплект переходника. Когда владелец подходит к двери, замок автоматически соединяется с находящимся в кармане хозяина смартфоном по Bluetooth и после получения кода отпирает запорный механизм, сигнализируя цветовой индикацией. Прелесть August Smart Lock в том, что он поддерживает программируемые ключи. Например, хозяин может выдать своему другу ключ на сутки или позволить уборщице попадать в жилище только в заданное время. Все ключи хранятся в мобильном приложении. Питание замка осуществляется от двух встроенных аккумуляторов стандартного типа. Когда их заряд будет подходить к концу, замок предупреждает звуко-

жкой Wi-Fi, через который к розетке подключаются бытовые электроприборы. Мобильное приложение позволяет управлять работой находящихся в доме приборов из любого места, в котором есть доступ к глобальной сети, с помощью смартфона. Благодаря WeMo Switch, например, можно заранее включить обогреватель в комнате или контролировать отключение электроприборов. WeMo Switch доступен в том числе с разъемом европейского стандарта.

Еще один продукт от компании Belkin под названием WeMo Light Switch (50 долл.) представляет собой стильный настенный выключатель освещения, который также умеет подключаться к интернету. Доста-

да вы уже накупили на себя одеяло. Приложение позволяет программировать освещение, включая и выключая его автоматически в заданное время и по определенным дням недели. WeMo Light Switch можно связать со специальным сервисом и управлять его работой с любого телефона с помощью СМС-сообщений. WeMo Lite Switch также может использоваться для управления работой потолочных вентиляторов.

Некоторые из интересных устройств не предназначены для интеграции в единую систему «умного дома», зато они способны самообучаться. Ярким примером является термостат Nest. Продукт примечателен хотя бы тем, что основателем

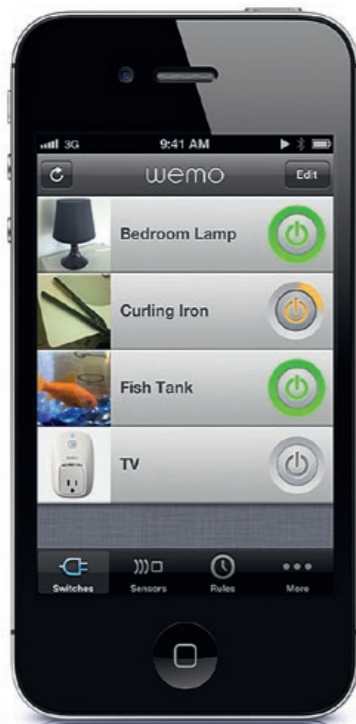
да они повышают и понижают температуру, после чего регулирует ее самостоятельно. При этом человеку легче уснуть, если температура окружающего воздуха немного ниже. После обучения Nest может самостоятельно понижать температуру перед сном и повышать перед пробуждением. С помощью встроенного датчика движения устройство отслеживает перемещение хозяев и в случае их от-

Смартфон с доступом в интернет позволит управлять сразу несколькими термостатами, установленными в различных помещениях. Устройство сконструировано таким образом, чтобы монтаж можно было выполнить своими руками. Купить его можно в США по цене 249 долл.

Последним устройством, о котором стоит рассказать, является Philips Hue Connected Bulb. Это це-

цветом и любой яркостью. С помощью iPhone или iPad, загрузив приложение, пользователь может настроить цвет и яркость каждой лампы отдельно и создать неповторимую уютную атмосферу. Philips Hue Connected Bulb обладает также дополнительными функциями. Например, вместо будильника — пользователь может запрограммировать одну или несколько ламп на постепенное увеличение яркости из выключенного состояния в заданное время и симитировать восход солнца. Модуль управления поддерживает подключение до 50 ламп, которые можно купить отдельно. Лампы выполнены по энергосберегающей светодиодной технологии, что позволяет экономить на электричестве до 80%. Стоимость комплекта Philips Hue Connected Bulb составляет 200 долл.

WeMo Switch – WiFi-устройство для комплексного управления электроснабжением дома



УПРАВЛЯТЬ РАБОТОЙ НАХОДЯЩИХСЯ В ДОМЕ ПРИБОРОВ МОЖНО ИЗ ЛЮБОГО МЕСТА С ПОМОЩЬЮ СМАРТФОНА

вым сигналом. Стоимость устройства — 199 долл.

За 50 долл можно приобрести WeMo Switch от американского производителя аксессуаров Belkin. Устройство представляет собой электрический сетевой адаптер с поддер-

точно установить WeMo Lite Switch вместо обычного выключателя, настроить соединение с роутером и загрузить приложение в смартфон для того, чтобы управлять освещением дистанционно из любого другого помещения дома или с кровати, ког-

компании, которая его разработала, является Тони Фэдделл (Tony Fadell), бывший вице-президент Apple и один из создателей iPod. «После того как я покинул Apple, я начал изучать системы отопления и кондиционирования. Я обнаружил, что термостат — устаревший прибор и его можно сделать гораздо лучше. После этого я основал стартап, который занялся разработкой самообучающегося термостата», — рассказал Фэдделл в интервью газете The New York Times. Термостат Nest устанавливается на стену. В процессе эксплуатации он изучает режим членов семьи, запоминая, ког-



Nest – термостат, адаптирующий микроклимат в доме к ритму жизни хозяев

НЕКОТОРЫЕ ИНТЕРЕСНЫЕ УСТРОЙСТВА НЕ ПРЕДНАЗНАЧЕНЫ ДЛЯ ИНТЕГРАЦИИ В ЕДИНУЮ СИСТЕМУ «УМНОГО ДОМА», ЗАТО ОНИ СПОСОБНЫ САМООБУЧАТЬСЯ

сутствия активирует режим энергосбережения. Создатели утверждают, что Nest позволяет экономить до 20% расходов, связанных с поддержанием в доме комфортной температуры.

льный комплект, включающий три цокольные лампы Philips Hue и беспроводной модуль управления. Особенность лампы Philips Hue заключается в том, что она может светить любым

Все эти устройства разбирают стереотип о высокой стоимости и сложности внедрения девайсов для «умного» дома. Однако самое интересное еще впереди — многие компании только начали собирать деньги на свои безумные по сегодняшним меркам идеи. ●

YotaPhone

РОССИЙСКИЙ СМАРТФОН С ДВУМЯ ДИСПЛЕЯМИ



На фото не два телефона, а один. С одной стороны ЖК-дисплей, с другой — E-Ink.

У телефона довольно большой объем встроенной памяти: 32 Гбайт.

Nokia Lumia 1020

ФЛАГМАНСКИЙ СМАРТФОН НА WINDOWS PHONE 8



В комплекте с Nokia Lumia 1020 на платформе Windows Phone 8 поставляется пакет MS Office.

У основной камеры смартфона рекордная по параметрам матрица: 41 Мп.

Ориентировочная цена: **22 тыс. руб.**

Очередной «русский» смартфон на этот раз обещает быть действительно интересным продуктом. Имя устройства — YotaPhone — уже достаточно говорит о его происхождении, к созданию гаджета причастен обладатель бренда Yota компания «Скартел». Единственной, хотя и довольно яркой особенностью смартфона является наличие двух одинаковых по размеру дисплеев. Один выполнен по технологии «электронных чернил», за счет чего практически не расходует энергию, другой — по классической технологии ЖК.

Характеристики

тип: смартфон
ос: Google Android 4.2.2
основной экран: 4,3", TFT,
1280x720 точек
вспомогательный экран: 4,3", E-Ink,
640x360 точек
процессор: ARM, 2 ядра, 1,7 ГГц
оперативная память: 2 Гбайт
постоянная память: 32 Гбайт
камеры: 13 Мп (основная), 1 Мп
(фронтальная)
аккумулятор: 1800 мА*ч

Конкурент

нет

Ориентировочная цена: **12 тыс. руб.**

Как мы знаем, компания Nokia готовится продать свой «телефонный» бизнес компании Microsoft. Как ожидается, сделка осуществится в следующем году. Поэтому Nokia Lumia 1020 станет, скорее всего, последним смартфоном и практически наверняка последним флагманом, вышедшим под брендом Nokia. Однако смартфон попал в наш список вовсе не из-за этого. У смартфона камера обладает феноменальными характеристиками и в первую очередь — разрешением, которое равняется 41 Мп.

Характеристики

тип: смартфон
ос: MS Windows Phone 8
экран: 4,5", TFT, 1280x768 точек
процессор: ARM, 2 ядра, 1,5 ГГц
постоянная память: 32 Гбайт
поддержка карт памяти: нет
камеры: 41 Мп (основная), 1,2 Мп
(фронтальная)
аккумулятор: 2000 мА*ч

Конкурент



Sony XPERIA Z1

Sony DSC-QX100

УМНЫЙ ОБЪЕКТИВ, ПРЕВРАЩАЮЩИЙ СМАРТФОН В ФОТОАППАРАТ

Камеру можно монтировать прямо на смартфон, никакие разъемы не требуются.



Смартграф поддерживает связь по Bluetooth, Wi-Fi и NFC.

Ориентировочная цена: **19 тыс. руб.**

Силами Sony буквально на наших глазах были представлены устройства совершенно нового типа — смартграфы. По своему принципу работы это обычные цифровые фотоаппараты, заключенные в компактные корпуса, напоминающие объективы для системных камер. В смартграфе есть то же, что и в любом другом фотоаппарате: слот для карт памяти, матрица, объектив, но нет одного — дисплея для визирования. Его роль будет выполнять тот мобильный гаджет, который пользователь подключит к смартграфу по беспроводному интерфейсу.

Характеристики

тип: **цифровая фотокамера**
дисплей: **нет**
матрица: **CMOS 1", 20,2 Мп**
диафрагма объектива: **F/1,8-4,9**
съемка видео: **1440x1080; 30 к/сек**
беспроводные протоколы: **Bluetooth, Wi-Fi, NFC**
визирование: **с помощью смартфона/планшета**

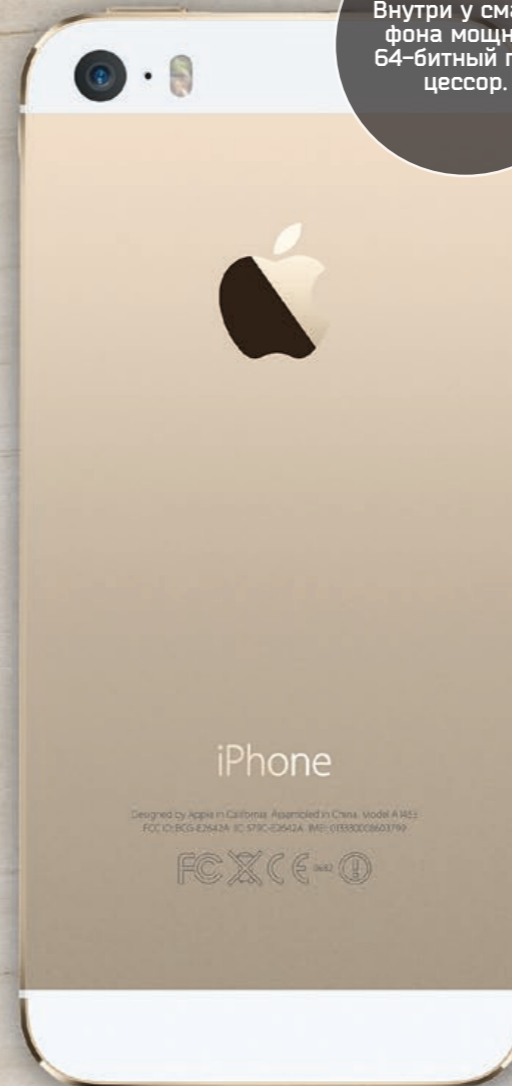
Конкурент

нет

Apple iPhone 5S

НОВЫЙ СМАРТФОН В ЛИНЕЙКЕ IPHONE

Внутри у смартфона мощный 64-битный процессор.



iPhone 5S — первый аппарат со сканером отпечатков пальцев в качестве основного средства безопасности.

Ориентировочная цена: **от 30 тыс. руб.**

Прошедшая в сентябре премьера новых смартфонов Apple, как обычно, разделила неравнодушную публику на два лагеря. Представители первого утверждают, что «конец Apple все ближе», второго — что компания не теряет инновационного характера и после ухода своего сооснователя Стива Джобса. Мы же останемся нейтральны и констатируем: флагманская модель Apple iPhone 5S получила улучшенный фотомодуль с новой двойной вспышкой, сканнер отпечатков пальцев, новый процессор с разрядностью 64 бит и новые цвета оформления. Младшая модель — Apple iPhone 5C, по сути своей, является тем же Apple iPhone 5, но в пластиковом корпусе.

Характеристики

тип: **смартфон**
ос: **iOS 7**
экран: **4", TFT IPS, 1136x640 точек**
процессор: **ARM, Apple A7**
постоянная память: **16-64 Гбайт**
поддержка карт памяти: **нет**
камеры: **8 Мп (основная), 1,2 Мп (фронтальная)**
аккумулятор: **1440 мА*ч**

Конкурент



LG G2, Samsung Galaxy S4

ТОП-5 СМАРТФОНОВ с экстремально большими дисплеями

С легкой руки компании Samsung уже третий год подряд на рынке смартфонов властвуют крупные диагонали (от 5"). ИТ-эксперты уже успели дать им не одно прозвище — кто-то именует их «смартшетами» (составная конструкция из двух слов: «смартфон» и «планшет»), кому-то больше по душе «фаблет» (аналогично, но составляли на этот раз уже английские слова: phone и tablet, что переводится как раз как «смартфон» и «планшет»). Но, как их ни назови, подобные устройства сегодня прочно обосновались в качестве флагманов линейки, а значит, мы не могли пройти мимо них.



Проверено CNews


ДИСПЛЕЙ	ОПЕРАЦИОННАЯ СИСТЕМА	ВСТРОЕННАЯ ПАМЯТЬ И ПРОЦЕССОР	ЦЕНА, РУБ.
Samsung Galaxy Note 3			
+ Поддержка перьевого ввода, один из самых быстрых мобильных процессоров на сегодня			
- Высокая цена			
5,7", 1920x1080, Super AMOLED	Google Android 4.3	32 Гб, 1,9 ГГц, 8 ядер	35 000
Sony XPERIA Z Ultra			
+ Узнаваемый дизайн, сверхкрупный экран прекрасно подходит для просмотра мультимедиа			
- Небольшой объем встроенной памяти			
6,4", 1920x1080, IPS	Google Android 4.2	16 Гб, 2,2 ГГц, 4 ядра	30 000
LG G2			
+ Оригинальное расположение кнопок на корпусе, повышенное качество воспроизведения музыки (24 бит, 192 кГц)			
- Нет			
5,2", 1920x1080, IPS	Google Android 4.2.2	32 Гб, 2,26 ГГц, 4 ядра	25 000
Lenovo K900			
+ Стальной корпус, производительный процессор Intel Atom			
- Малый объем встроенной памяти			
5,5", 1920x1080, IPS	Google Android 4.2	16 Гб, 1,8 ГГц, 2 ядра	18 000
Huawei Ascend Mate			
+ Максимально доступная цена, высокое качество дисплея, производительный процессор			
- Небольшой объем встроенной памяти (можно расширить картой microSD)			
6,1", 1280x720, IPS	Google Android 4.2.2	8 Гбайт, 1,5 ГГц, 4 ядра	14 500



Андрей Литвинович
директор по информационным технологиям ГК «Акадо»




Дмитрий Садков
вице-президент и директор по информационным технологиям «Ростелекома»

 У меня несколько любимых смартфонов и планшетов на iOS и на Android, например, iPhone 4s, несколько iPad (iPad mini, iPad4 с Retina и еще iPad у ребенка)

Какой ваш любимый гаджет?

У меня три iPhone разных поколений




 Без планшета Samsung Galaxy Tab 2: мне необходим доступ к Lotus, а его мобильный клиент под Android наиболее приемлем

Без какого гаджета вы не выходите из дома?

Без iPhone



 LG 42LM620T и Toshiba с 37 дюймами

Какой у вас телевизор?

Philips 55", подключенный к домашней сети и кабельному ТВ посредством CAM-модуля



 Nikon D90, им пользуется жена

Какой у вас фотоаппарат?

Зеркальная камера Canon 650D начального уровня, пользуются дети




 Mitsubishi Pajero

Какой у вас автомобиль?

Старенький Jaguar XKR для редких поездок летом и микроавтобус, чтобы возить детей и ездить на охоту-рыбалку




 Дома есть ноутбук от HP. Пользуюсь им очень редко, так как предпочитаю планшеты

Какой у вас ноутбук?

Дома Macbook Air, на работе Sony Vaio



 Пользуюсь преимущественно планшетами на iOS и Android. Предпочтений по платформам нет

Какой ОС пользуетесь?

Mac OS X. На рабочем ноутбуке стоит Windows 8

 Google

Какую поисковую систему предпочитаете?

Yandex по России и Google по миру



«Конструктор детей» запрограммирует будущее человечества

НОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ЗАЩИТИТ ОТ ВРОЖДЕННЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ И ДАСТ ВОЗМОЖНОСТЬ ВЫБРАТЬ ЦВЕТ ГЛАЗ, ВОЛОС И ДРУГИЕ ПАРАМЕТРЫ БУДУЩЕГО РЕБЕНКА.

Компания 23andMe получила патент на систему, которая впервые за тысячи лет истории человечества позволит надежно запрограммировать определенные качества потомства. Заявка на патент была подана в 2008 году, теперь она одобрена, и компания может стать первой, предлагающей услуги по созданию «идеального ребенка». Прежде всего система предназначена для людей, которые по тем или иным причинам не могут иметь детей и нуждаются в донорстве или суррогатном материнстве.

Выглядеть процесс будет так: родители выберут в специальной анкете соответствующие пункты, вроде «я хочу, чтобы ожидаемая продолжительность жизни моего ребенка составила...» или «я предпочитаю ребенка с высокой вероятностью голубых глаз». Затем женщина, проходит процедуру экстракорпорального оплодотворения (ЭКО) с использованием специально отобранной донорской спермы. Донор отбирается сервисом 23andMe, который с помощью математических вычислений и анализа собственного генетического профиля матери и доноров подбирает генетический материал, который с высокой степенью вероятности реализует пожелания родителей по поводу качеств их будущего ребенка.

Только в США ежегодно с помощью ЭКО от доноров беременеют более 50 тыс. женщин, так что потенциальная аудитория велика. Понятно, что данная технология может использоваться и на сайтах знакомств, пользователи которых предпочли бы не полагаться на «капризы природы», а научно выбрать партнера для рождения «идеальных» детей.

Пока компания 23andMe не объявляла о планах по коммерческому внедрению новой услуги. Надо отметить, что выбор качеств будущего ребенка по немедицинским требованиям является незаконным в ряде стран, например Великобритании и Канаде. Эксперты из области здравоохранения опасаются, что попытки родителей улучшить своего ребенка приведут к нарушению его здоровья и свободы. Кроме того, очевидное предпочтение определенных черт приведет к обеднению разнообразия человеческого генома, что чревато осложнениями для всего человечества в более отдаленном будущем. ●



Актер Эштон Кутчер войдет в команду Lenovo

ЗВЕЗДЫ В ИТ

Актер, сыгравший Стива Джобса, будет разрабатывать планшеты в Lenovo

Американский киноактер Эштон Кутчер, снявшийся в фильме «Джобс: Империя соблазна», в команде инженеров Lenovo будет разрабатывать дизайн и характеристики планшетов Yoga, участвовать в создании для них программного обеспечения, а также продвигать их на рынке. Анонс был сделан вместе с презентацией 8-

и 10-дюймовых планшетов Yoga Tablet на платформе Android.

Кутчер учился на инженера-биохимика, но бросил университет ради карьеры актера. На протяжении последних нескольких лет он регулярно инвестировал в технологическую сферу. Он является одним из основателей венчурного фонда A-Grade Investments.

СВЯЗЬ

«Билайн» отказался от безлимитного мобильного интернета



«Билайн» меняет принцип тарификации мобильного интернета. Теперь, по исчерпанию пакета, включенного в тарифный план с «безлимитным» интернетом, скорость не будет снижаться, а абонентам автоматически подключат дополнительный платный трафик стоимостью 20 руб. за 200 Мб. Изменения вступают в силу с 1 ноября 2013 года и касаются всех соответствующих тарифов и тарифных опций («Хайвей», «Все включено», «Go!» и др.), включая тарифы для USB-модемов.

Тарифы с «безлимитным» интернетом предполагают, что пользователю, заплатившему фиксированную сумму за месяц или за сутки, не придется доплачивать, независимо от объема потребленного трафика. На деле после превышения порога трафика скорость «безлимитного» доступа ограничивается до 64 кбит/с.

Конкуренты идти по стопам «Билайна» пока не собираются.

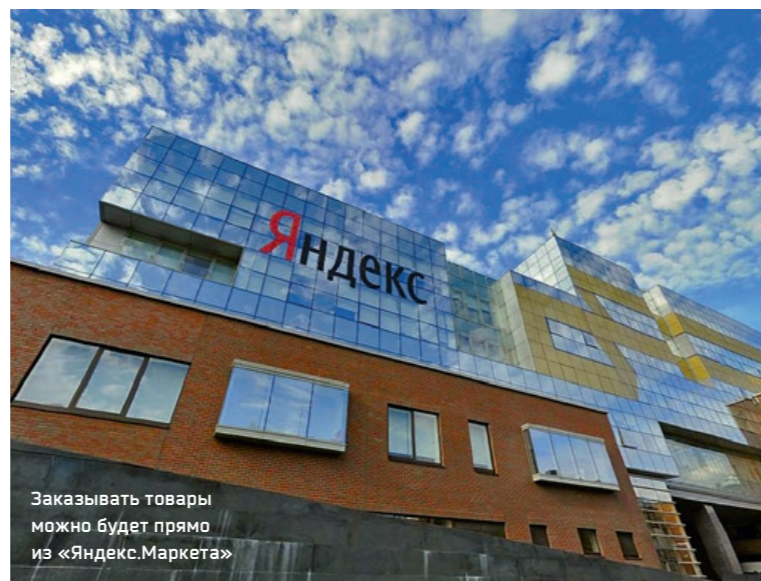
РЕГУЛИРОВАНИЕ

Торренты в России подвергнутся полной блокировке

По заявлению замглавы Минкомсвязи Алексея Волина, торрент-трекеры наравне с ресурсами, содержащими откровенно противоправный контент, будут подвергаться «жесткой» блокировке по IP. Таких ресурсов в Рунете, по словам замминистра, около 150. На вопрос CNews о присут-



ствии популярных в России торрент-трекеров и библиотечных сайтов в числе главных претендентов на блокировку по IP-адресу источник в Минкомсвязи ответил, что Rutracker.org и Flibusta.net «на первый взгляд» в их число не входят, в то время как Rutor.org «там, скорее всего, есть».



Заказывать товары можно будет прямо из «Яндекс.Маркета»

ИНТЕРНЕТ-БИЗНЕС

«Яндекс» становится торговым монстром

«Яндекс.Маркет» заявил о внедрении своей новой бизнес-модели, которая будет основана на сборе с интернет-магазинов комиссионных платежей за состоявшиеся продажи в отличие от ныне существующей модели, при которой сервис получает отчисления за переходы покупателей со своих страниц на сайты магазинов.

Запуск нового принципа оплаты за размещение товаров будет сопровождаться и изменениями для пользователей «Яндекс.Маркета». В частности, у покупателей появится возможность оформлять заказы на товары прямо в интерфейсе «Яндекс.Маркета» с их автоматизированной передачей в магазинные службы обработки заказов.

«Сетевые невесты» подбирают новые отмычки к кошелькам женихов

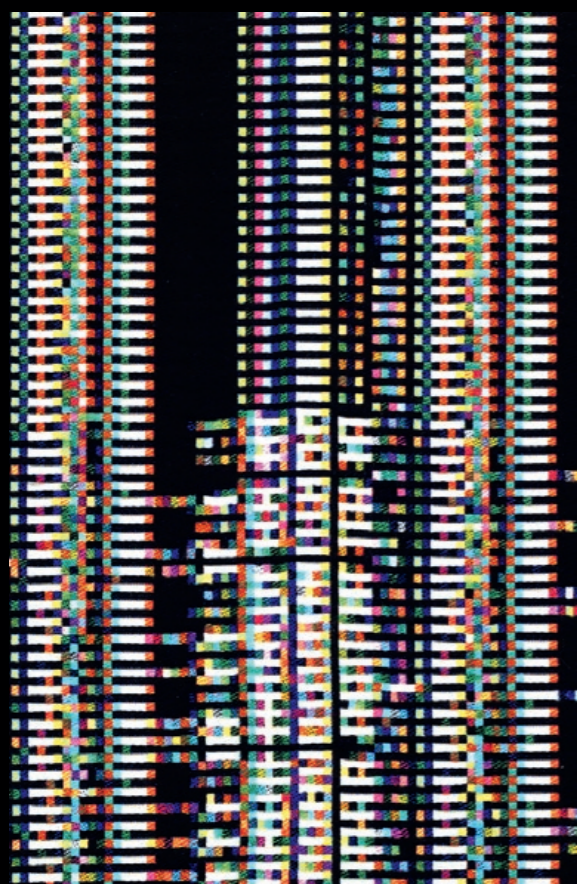
Просьбы знакомящихся с иностранцами российских «невест» выслать им денег уже меньше трогают сердца и кошельки женихов. Поэтому индустрия обмана иностранцев в интернете обратилась к более продвинутым технологиям.

Расследование специалистов «Доктор Веб» выявило, что на хакерских форумах большой популярностью пользуются комплекты фотографий, на которых изображена не слишком примелькавшаяся в Сети симпатичная девушка. Стоимость набора из полутора сотен фото и нескольких видеороликов может составлять от 400 до 1 тыс. долл. Не менее высокий спрос на услуги профессиональных переводчиков и копирайтеров, способных составлять грамотные письма от имени «девушки», для которой тщательно разрабатывается биография и заводятся аккаунты в соцсетях.

После знакомства с иностранцем и первого этапа общения жулики высылают ему небольшой трогательный подарок — например, фотографию девушки с нарисованным помадой сердечком. Когда жертва окончательно растает, на работе у «подруги» внезапно происходит какая-либо катастрофа: разбивается дорогой зеркальный фотоаппарат или любимый дизайнерский планшет. Далее события могут развиваться по двум сценариям: доверчивую жертву «раскручивают» на приобретение в подарок дорогостоящего устройства, которое затем продается в России, либо заманивают на сайт поддельного интернет-магазина — в этом случае мужчина рискует и во все расстаться со всеми средствами на счете своей банковской карты, добровольно передав мошенникам ее реквизиты. С учетом того, что одновременно группа переписывается сразу с несколькими десятками адресатов, злоумышленники могут получить весьма внушительный нелегальный доход.



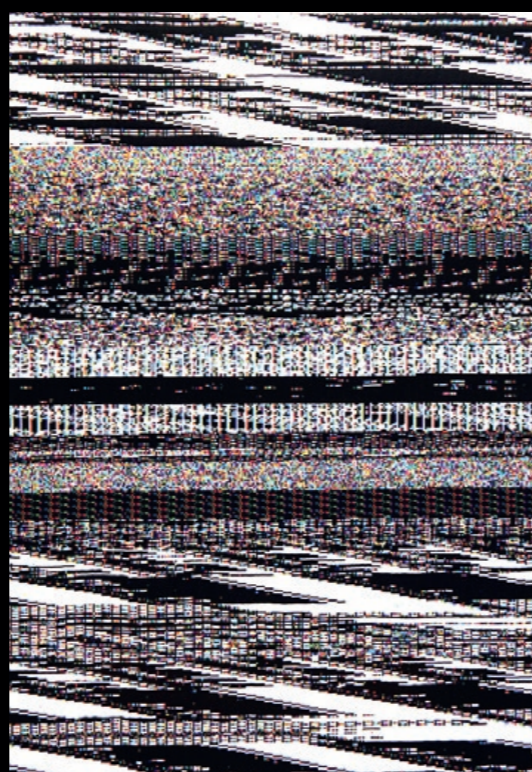
Узоры компьютерной памяти



Компьютерный арт возвращается к истокам — искусству, созданному ограниченными средствами выражения. Когда-то картины рисовались простейшими символами (так называемый ASCII Art), потому что не были доступны более богатые средства. На сей раз американский художник Филип Стирнс всего в 64 цветах палитры RGB визуализировал невидимые процессы, происходящие внутри компьютера под управлением Mac OS X. При помощи программы OSXPmem художник создал дампы физической памяти работающего компьютера. Затем отдельные его фрагменты посредством самописной программы были представлены в виде изображений.

Эти картины легли в основу триптиха — трех тканых гобеленов размером 160 на 205 см, созданных на обычном промышленном станке с ЧПУ. На каждом из них изображен мгновенный снимок состояния компьютера — его своеобразная «фотография изнутри».

К сожалению, использованные фрагменты памяти слишком малы, чтобы их можно было использовать в качестве резервной копии для восстановления данных компьютера.



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».



4 ДЕКАБРЯ 2013 ГОДА

Конференция

Система видеонаблюдения: задачи и требования

**Актуальные вопросы, которые
будут обсуждаться на конференции:**

- Как повысить защищенность офиса от несанкционированного проникновения?
- Как правильно организовать систему видеонаблюдения?
- С какими трудностями сталкиваются компании при организации систем видеонаблюдения?
- Как наладить оперативное уведомление об инцидентах?



Более подробная информация на сайте:
http://bc.rbc.ru/msk/visionsecurity2013_2/index.shtml