

# ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Зачем операторам нужны SDN-сети **13**  
Кто выигрывает от работы  
с большими данными **14**



## Внимание регулятора

### бизнес

Отечественный рынок информационных технологий близок к стагнации: в прошлом году, по оценкам IDC, он вырос всего лишь на 3,9%. Это заставляет игроков как можно больше внимания уделять тем сегментам, которые все еще показывают хорошую динамику роста. Один из таких — рынок информационной безопасности (ИБ).

**Когда в экспертах согласия нет**  
Согласно сделанному год назад прогнозу аналитиков IDC, в 2012 году рынок ИБ в России должен был вырасти на 30%. Итоговое исследование по результатам прошедшего года компания еще не выпустила, но ее эксперты уже подводят предварительные итоги. По словам Виктора Цыганкова, ведущего аналитика IDC, результаты 2012 года по рынку оказались чуть ниже прогнозируемых, что связано с общим замедлением во второй половине года. Тем не менее они достаточно высоки. Господин Цыганков отмечает основные стимулы: рост числа и диверсификация угроз, а также принятие новых законов и стандартов, регламентирующих защиту информации.



По оценкам экспертов, рынок информационной безопасности сильно подвержен влиянию регуляторов ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕЕВА

Сергей Земков, управляющий директором «Лаборатории Касперского» в России, странах Закавказья и Средней Азии, считает, что весь российский рынок ИБ в прошлом году вырос не более чем на 15-

20%. Игорь Ляпунов, директор центра информационной безопасности компании «Инфосистемы Джет», дает свою субъективную оценку роста сегмента интеграции в области ИБ — 17-20%. Михаил Баш-

лыков, руководитель направления информационной безопасности компании КРОК, считает, что рынок ИБ за 2012 год вырос аж на 40%. А Руслан Рахметов, руководитель центра компетенции информа-

ционной безопасности компании «АйТН», напротив, предполагает, что рост был незначительным — 5-10%. «Рынок информационной безопасности привлек за последние годы к хорошей динамике. Как правило, рост составлял 30-40% относительно предыдущего года», — комментирует господин Рахметов. — И для ИТ, и для ИБ 2012 год был сложным. С учетом поправок на требования законодательства в области информационной безопасности рынок ИБ имел немного лучшие показатели роста». В исследовании, составленном группой независимых экспертов во главе со специалистом Евгением Царевым, говорится, что совокупный объем российского рынка ИБ в прошлом году достиг почти \$1,4 млрд.

В связи с активной деятельностью регуляторов самым динамичным функциональным сегментом ИБ в этом году IDC называет рынок средств управления идентификацией и доступом. Главными клиентами, по мнению IDC, являются финансовые компании, представители телеком-сектора и государственные организации.

Дмитрий Романченко, директор центра технологий безопасности ИБ, считает наиболее перспективным клиентским сегментом финансовый сектор в целом, а также государственных заказчиков, компании, задействованные на рынке электронных услуг (в том числе госуслуг), корпоративный сектор.

IDC не называет лидеров рынка ИБ прошлого года до выпуска официального пресс-релиза, который компания планирует разослать в июне. Господин Царев же в своем исследовании говорит о неоднородности рынка интеграции в этой сфере: для большинства игроков ИБ не является приоритетным направлением. Но именно такие компании обеспечивают самые большие обороты в этой сфере, к примеру ИБ, КРОК

и другие. Зарабатывают же интеграторы в основном на поставках «железа» и ПО, что приносит им 90% выручки по данному направлению. Услуги же составляют лишь 10% оборотов от ИБ. Тем не менее есть компании, которым именно услуги приносят большую часть выручки в сегменте ИБ, — «ДиалогНаука» и Leta. Крупнейшими игроками рынка ИБ, которые зарабатывают и на том и на другом, являются, по мнению господина Царева, компании «Инфосистемы Джет» и «Информзащита».

Расстановка сил после подведения итогов прошлого года не изменится. Пятерка лидеров рынка ИТ-услуг уже устоялась и, скорее всего, в 2012 году останется прежней. Без учета офшорной деятельности в алфавитном порядке это компании КРОК, ИБ, «Ланит», NVision и Technoserv. Хотя сказать, кто будет объявлен компанией номер один, пока нельзя, считают эксперты. В 2011 году компания КРОК обогнала лидера рынка ИБ, но в прошлом году ее общий оборот несколько уменьшился. По их мнению, это связано не с тенденцией снижения активности компании на рынке, а с неравномерностью бизнеса — с наличием очень крупных контрактов в 2011 году, когда оборот компании вырос примерно на 50%.

Исследование, выпущенное экспертами, вызвало бурную полемику в блогосфере. К примеру, Игорь Корчагин, специалист по ИБ компании ИВК, считает, что документ не может считаться достоверно описывающим реальную ситуацию на рынке ИБ, поскольку не подкреплен реальными фактами. «Наш опыт подтверждает многие тезисы, приведенные в исследовании», — спорит с ним Михаил Башлыков, руководитель направления информационной безопасности компании КРОК.

(Окончание на стр. 14)

## Электронный документооборот в России: честная картина

Спустя год после запуска первого легитимного электронного счета-фактуры многие участники рынка электронного документооборота (ЭДО) задаются вопросами: насколько прижились электронная «первичка» в России, кому это выгодно и что будет дальше? Если попытаться рассмотреть этот рынок с различных точек зрения, можно получить полную и честную картину сегодняшнего пронижения электронных документов в России.

**ФНС: «Государство поддерживает российский бизнес в переходе на ЭДО»**

Позиция ФНС не удивительна. По данным, предоставленным оператором ЭДО СКБ Контур, только за 2011 год налоговая истребовала у налогоплательщиков 42 038 847 документов в рамках налоговых проверок, среди которых 41% — счета-фактуры. Представление документов по ТКС значительно упрощает администрирование налогов, поэтому ФНС выступает инициатором полного перевода взаимодействия с налогоплательщиками в электронный вид.

«Через систему электронной отчетности „Контур-Экстерн“ с февраля 2012 года из всех электронных требований, направленных налогоплательщикам, 11% было о представлении документов», — рассказывает Тамара Мокеева, эксперт компании СКБ Контур. — И каждый месяц число таких требований растет».

Дмитрий Краснов, заместитель начальника Управления информатизации ФНС РФ, в рамках дискуссионного клуба «Юридически значимый ЭДО: год в России» отметил, что сегодня 105 тыс. организаций уже направили в ФНС информационные заявления «участников ЭДО». Он отдельно подтвердил, что все инспекции принимают и обрабатывают истребованные документы в электронном виде.

«Позиция государства в этом вопросе — отойти от какого-либо диктата», — рассказывает Д. Краснов. — Мы находимся в статусе сотрудничества с бизнесом, рассматриваем его предложения. У нас есть общественный совет, который работает на площадке ФНС, туда входит РОСЗУ, специализированные органы. Мы проводим регулярные комиссии на предмет, как облегчить переход бизнеса на ЭДО».

Между тем Михаил Малахов, представитель компании «Сбербанк России», выразил надежду, что в дальнейшем ФНС будет принимать большее участие в переводе бизнеса на электронные документы. «Здесь у нас с государством общий интерес, — считает



М. Малахов. — И для начала нам вместе надо выработать механизмы, которые создадут уверенность у юриста, что при переводе документов в электронный вид у них не возникнет проблем с контролирующими органами. Это интересует в первую очередь малый бизнес, который сейчас проявляет серьезную инертность».

**НП РОСЗУ: «Компании не хотят переводить документооборот в электронный вид наполовину. Нужно расширить список форматов»**

НП РОСЗУ (некоммерческое партнерство разработчиков и операторов систем электронных услуг) выступает некой объединяющей структурой для разрозненных площадок, которые после вступления в силу Приказа Минфина РФ от 25.04.2011 №50н начали реализовывать технологии ЭДО самостоятельно. Одной из основных задач партнерства была разработка технологии роуминга между операторами ЭДО. Технология давно существует, и соответствующий документ уже утвержден в ФНС, однако операторы не особенно торопятся реализовывать техническую часть на своих площадках: успешный опытный обмен произошел только между двумя компаниями — «Тензором» и СКБ Контур.

Второй важной задачей РОСЗУ является разработка электронных форматов документов. Так, например, за прошедший год к XML-формату счета-фактуры добавились форматы товарной накладной ТОРГ-12 и акта сдачи-приемки работ (услуг). «Если орга-

низация решает перейти на ЭДО, ей нужно обмениваться не только счетами-фактурами, но и любыми другими документами», — делится Анатолий Миклашевич, исполнительный директор РОСЗУ, — половинчатое решение здесь никому не нужно. На сегодняшний момент мы подготовили формат акта приемки ТМЦ (объединение ТОРГ-1 и ТОРГ-4) и единого документа на базе счета-фактуры. Они обсуждаются в ФНС. Параллельно вместе с Минкомсвязи прорабатываем форматы электронных доверенностей. Наша площадка открыта для предложений от бизнеса по включению в план разработки форматов новых документов».

**ОПЕРАТОРЫ: «Мы ждали чуда, но чудо не произошло»**

Компаний, предоставляющих услуги операторов ЭДО, на сегодняшний день около 40, большинство из них также являются специализированными операторами отчетности. Однако, по статистике ФНС, львиную долю ЭДО в России обеспечивают только 6 из них.

Почему так происходит? Дело в том, что рынок электронных документов как таковой находится на стадии формирования и пока не работает на самоокупаемость. Еще долгое время в него придется вкладывать обширные инвестиции, а такие средства есть только у крупных компаний. В принципе это стандартная ситуация, когда на рынок выходит новая услуга: бизнес делится на так называемых ранних последователей и тех, кто дожидается опыта предшественников. И последних значительно больше. При этом, по признанию самих операторов, ожидания год назад были совсем не такие: казалось, что поток клиентов будет много шире, а ФНС будет проявлять большую активность.

Именно поэтому, кстати, до сих пор не работает роуминг: операторам, имеющим большие клиентские базы, пока не выгодно делиться ими с конкурентами. По мнению А. Миклашевича, роуминг начнет развиваться исключительно под давлением клиентов.

**ЕВРОПА И РОССИЯ: «К 2017 году у нас есть все возможности расширить рынок ЭДО до 20-25%»**

Электронная Россия движется по собственному пути развития. Наиболее близкий к эволюционному европейскому, он имеет свои особенности. Так, например, от Европы нас отличает единое законодательство и единые форматы электронных документов (против более 150 разных форматов на территории ЕС), а также то, что двигателем процесса перехода на ЭДО в России является

бизнес, а государство. Единые форматы позволяют принимать и обрабатывать документы во всех инспекциях, а операторам ЭДО не нужно беспокоиться, удовлетворит ли их система и бизнес, и государство, считает Василий Зудин, заместитель директора компании «Такском»: «Десятилетнее опоздание позволит России учесть европейский опыт и избежать многих ошибок. Если за 11 лет рынок ЭДО в Европе вырос до 16 млрд документов (20% проникновения), то у нас есть все возможности и все сопутствующие факторы, чтобы к 2017 году расширить наш рынок до 20-25%».

Однако есть и минусы. Основные среди них — не до конца сформированная законодательная база, которая не разрешает неоднозначные ситуации при использовании электронных документов и не позволяет эффективно работать со всеми необходимыми бизнесу документами в электронном виде, отсутствие арбитражной практики и отсталость инфраструктуры. Возможно, именно эти факторы сдерживают ФНС от императивного внедрения ЭДО в России.

**ИНТЕГРАТОРЫ: «Бухгалтерский учет нужно автоматизировать»**

Нынешний уровень развития IT-технологий ограничивает возможности интеграции внутренних учетных систем компаний с системами ЭДО только временем и деньгами. Другое дело, что потребность в интеграции у бизнеса разная, и ценник за технические работы будет разным. Для международных компаний и крупных российских интеграция является обязательным условием: без автоматической обработки электронных документов внедрять ЭДО становится бессмысленным. При этом чаще всего на предприятиях стоят зарубежные или самодельные разрабатанные учетные системы. Поэтому либо компания перестраивает свои системы под требования оператора, либо, что происходит значительно чаще, оператор «подстраивается» под крупного клиента. Длительность таких работ занимает от полугодя до нескольких лет — именно поэтому на сегодняшний день активно обмениваются электронными документами только те организации, которые начали работы в этом направлении год или более назад. Что касается среднего и малого бизнеса, то тут все намного проще: чаще всего СМБ-компания пользуются типовыми учетными системами, для которых у оператора уже есть коробочное интеграционное решение.

«Порядки цен за интеграцию очень разнятся от компании к компании», — делится Николай Друкман, менеджер проекта Диа-

док компании СКБ Контур. — Интеграция со сложными зарубежными системами SAP, Oracle и т.д. обойдется бизнесу от 300 тыс. руб. Самый большой бюджет проекта интеграции Диадок\* и SAP, который охватывали наши партнеров, — 1,8 млн руб. Клиент рассчитал, что полтора года экономии от перехода на ЭДО позволят ему закрыть эти разовые затраты».

**БИЗНЕС: «На ЭДО переходят компании, которые умеют считать»**

Несмотря на озвученную ФНС цифру в 105 тыс. готовых к ЭДО налогоплательщиков, реальное число работающих с электронными документами компаний много меньше. Так, например, 23% клиентов компании «Такском» не планируют вовсе отказываться от бумаги, 47% не собираются переходить на ЭДО в ближайший год, 25% планируют перейти в ближайший полгод, и только 3% активно переходят сейчас, а 2% уже перешли полностью. Среди основных причин, препятствующих переходу на ЭДО, — нежелание контрагентов переходить на электронное взаимодействие (27%) и неформированная арбитражная и судебная практика в пользу налогоплательщика по данному вопросу (20%).

Основные инициаторы ЭДО — это международные торговые сети, давно использующие EDI, крупные автомобильные дистрибуторы и так называемые генераторы трафика, имеющие большой поток исходящих документов. С помощью электронных документов они значительно снижают свои расходы на ручную обработку, распечатку, доставку и хранение бумажных документов: по оценкам аналитиков, полная стоимость обработки одной сделки в бумажном виде составляет 60-100 руб., в то время как электронная обойдется в 5-10 руб.

«Опросив 20 тыс. наших клиентов, мы выяснили, что для поставщиков товаров, например, огромную долю в структуре затрат на документооборот составляет ручная обработка документов», — рассказывает Н. Друкман. — И достаточно большую долю затрат, примерно 1/5, составляет их хранение».

Инициаторы ЭДО постепенно переводят на электронное взаимодействие всю сеть своих контрагентов. Техники вовлечения в ЭДО поделились две компании.

**1. «Начинать нужно с себя».** Несмотря на то что торговые сетям прежде всего в электронном виде интересно получать документы по поставкам, BILLA, не найдя энтузиастов среди своих поставщиков, решила начать внедрение ЭДО с исходящего потока документов (10-16 тыс. документов по услу-

гам рекламы и маркетинга в месяц). До перевода в электронный вид на распечатку и подпись этих документов уходила целая неделя, после чего требовалась еще неделя, чтобы оформить к документам описи, вложить их в конверты и направить почтой. «Мы посчитали, что, если научимся массово отправлять нашим поставщикам электронные документы, нам будет проще вовлечь их в ЭДО (это более 100 тыс. комплектов документов по поставкам в месяц). Действительно, через год мы запустили этот процесс. Но эффективность была налицо сразу же, — рассказывает Александр Грибановский, главный бухгалтер торговой сети BILLA. — После того как мы настроили специальное приложение „Менеджер рассылки“, которое автоматически обрабатывает и в считанные минуты тысячи электронных документов отправляет поставщикам, недели превратились в минуты».

**2. «Соглашение об использовании электронных документов».** Российская компания интернет-рекрутмента HeadHunter переводит своих контрагентов на ЭДО только на добровольной основе. В компании решили, что начинать нужно с небольшого числа заинтересованных контрагентов, чтобы отладить новые бизнес-процессы документооборота и не вызвать недовольства внутри компании, ни на стороне клиентов и поставщиков. «Процесс перевода контрагентов на ЭДО достаточно трудозатратен, но это интересный процесс, — рассказывает Елена Плетнёва, главный бухгалтер группы HeadHunter. — Чтобы снять с партнера дополнительные риски, мы подписываем с ним соглашение об использовании электронных документов. В нем очень подробно описываются любые ситуации, которые могут возникнуть при электронном взаимодействии». Что касается налоговых рисков, HeadHunter рекомендует компаниям обращаться в инспекции с инициативой. «Мы договорились с нашей налоговой, что будем представлять в электронном виде очень многие документы. Совершенно официально, никаких внутренних договоренностей — составили и направили в инспекцию официальное письмо», — делится Е. Плетнёва.

diadoc.ru  
8 800 500-10-18

\* Диадок — система ЭДО компании СКБ Контур. Через Диадок доставлено более 10,5 млн электронных документов.

\*\* СКБ Контур — федеральный разработчик веб-сервисов для бизнеса. Среди клиентов более 1 млн компаний.

# информационные технологии

## Мобильное золото

В начале года компания Google впервые обогнала своего главного конкурента Apple по количеству мобильных приложений в фирменном магазине. Впрочем, разработчикам игр и других программ App Store по-прежнему приносит гораздо больше. Но вскоре ситуация может поменяться.

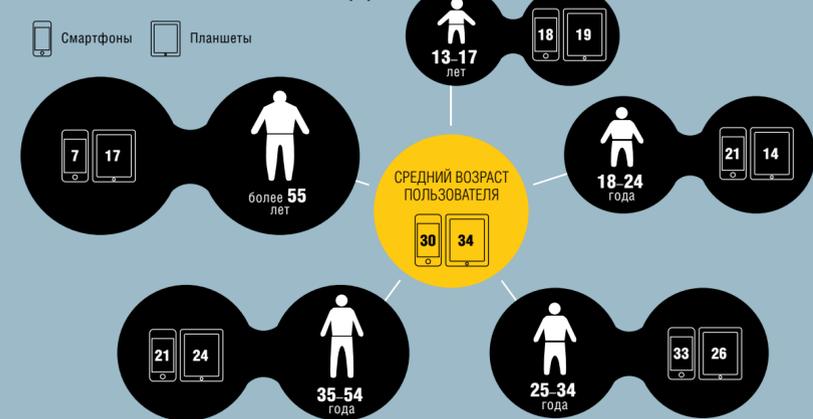
МИРОВОЙ РЫНОК МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ (ВЫРУЧКА, %) ИСТОЧНИК: APPANNE, 2012.



НА СРЕДНЕСТАТИСТИЧЕСКОМ СМАРТФОНЕ УСТАНОВЛЕНО ПРИЛОЖЕНИЙ (ШТ.)



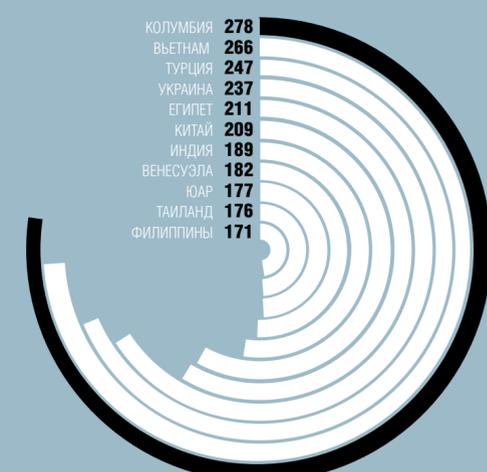
ПОЛЬЗОВАТЕЛИ СМАРТФОНОВ И ПЛАНШЕТОВ (%)



РЕЙТИНГ МОБИЛЬНЫХ ИЗДАТЕЛЕЙ ПО РАЗМЕРУ МЕСЯЧНОЙ ВЫРУЧКИ (ДЕКАБРЬ 2012) ИСТОЧНИК: APPANNE, 2012.

ИЗДАТЕЛЬ	КАТЕГОРИЯ	ШТАБ-КВАРТИРА	КОЛИЧЕСТВО ПРИЛОЖЕНИЙ
ELECTRONIC ARTS	Игры	США	958
SUPERCELL	Игры	Финляндия	2
GAMELOFT	Игры	Франция	282
GREE	Игры	Япония	114
GUNGHO ONLINE	Игры	Япония	13
ZYNGA	Игры	США	59
KAVAM	Игры	США	8
NAI	Разные	Южная Корея	178
SQUARE ENIX	Игры	Япония	150
ROVIO	Игры	Финляндия	28

РЫНКИ С САМЫМ БЫСТРОРАСТУЩИМ ЧИСЛОМ АКТИВНЫХ IOS- И ANDROID-УСТРОЙСТВ (%) (ЯНВАРЬ 2012–ЯНВАРЬ 2013) ИСТОЧНИК: FLURRY.



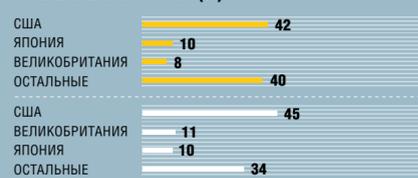
САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ КАТЕГОРИИ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ ДЛЯ IOS И ANDROID ПО ВРЕМЕНИ, ЗАТРАЧЕННОМУ СРЕДНЕСТАТИСТИЧЕСКИМ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕМ (%) ИСТОЧНИК: FLURRY.



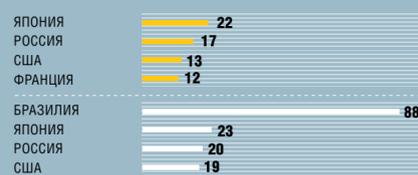
НАИБОЛЬШЕЕ КОЛИЧЕСТВО СКАЧИВАНИЙ (%)



НАИБОЛЬШАЯ ВЫРУЧКА (%)



РОСТ ВЫРУЧКИ (%)



## Новый уровень абстракции

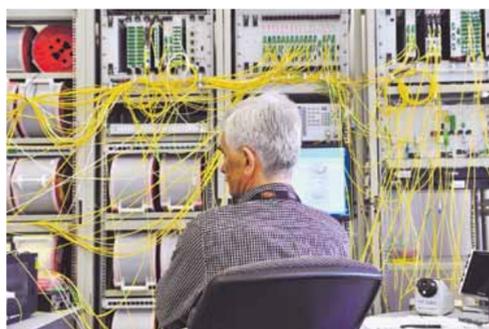
### ТЕХНОЛОГИИ

По разным прогнозам, объемы общемирового трафика вырастут к 2020 году в 20-50 раз. Технология software-defined networks (SDN) — один из способов обработки таких потоков.

По подсчетам компании Plexxi, рынок SDN-решений может вырасти до \$35 млрд к 2018 году. Представители компании считают, что технология в очень быстрые сроки самым значительным образом повлияет на распределение расходов игроков отрасли телекоммуникаций, а через шесть лет 30-40% все затрат на строительство и поддержку сетей будет находиться под влиянием технологий SDN. Александр Василенко, глава представительства VMware в России и СНГ, ссылаясь на прогноз аналитического агентства Markets & Markets, рассказывает, что объем мирового рынка программно-конфигурируемых сетей в 2012 году составил около \$200 млн. То есть рынок находится в самом начале зарождения, а к 2016 году вырастет до \$2,1 млрд.

К этому времени в данном сегменте будут доминировать два типа игроков. Классические сетевые вендоры, скорее всего, будут развивать гибридные решения, при этом сделают свои продукты более программными и откроют их API, но частично сохранят интеллект в коммутирующем и маршрутизирующем оборудовании. Крупные софтверные компании, такие как VMware, сделают ставку на управляемые контроллеры и соответствующим образом изменят свои «облачные» предложения.

Директор по науке и образованию центра прикладных исследований и компьютерных сетей Руслан Смельянский объясняет, что главным преимуществом SDN — низкая стоимость и, как следствие, потенциал для увеличения прибыли. Это актуальная тема для операторов: объемы трафика растут на 40-50% в год, скорость передачи данных увеличивается, а стоимо-



Из-за растущих потоков трафика операторы вынуждены искать новые решения для обработки данных. ФОТО СЕРГЕЯ КИСЕЛОВА

мость услуг для конечного потребителя не меняется. «Оператор должен изыскивать способы снижения капитальных (CAPEX) и операционных затрат (OPEX) на 40-50% в год. На помощь приходят современные технологии, но они позволяют снизить расходы не больше чем на 20% в год. Остальные 20% просто вычитаются из прибыли», — говорит господин Смельянский. Технология SDN позволяет на 30% снизить стоимость владения компьютерными сетями за счет сокращения расходов на управление. Кроме того, по результатам тестов на базе крупнейших провайдеров США использование SDN-технологий позволяет на 20-30% увеличить загрузку незадействованных ресурсов дата-центров и в несколько раз снизить эксплуатационные расходы.

Главная проблема традиционных способов построения сетей состоит в том, что они слишком статичны и потому не соответствуют динамике, свойственной современному рынку. Программно-конфигурируемые сети позволяют программировать сеть как единое целое централизованно и оперативно, в режиме реального времени, не занимаясь отдельными устройствами, не настраивая их работу и не вводя сотен строк кода для каждого сетевого маршрутизатора по отдельности.

Server, считает, что особенно эта технология важна для хостинг- и сервис-провайдеров, так как позволяет использовать одно и то же оборудование различными потребителями. При этом обеспечивается высокая степень безопасности и изолированности с точки зрения доступа к данным и каналам их передачи. «Это достигается программными, а не аппаратными, как раньше, средствами. Например, в Windows Server 2012 и System Center 2012, которые и так используются многими компаниями, так как фактически находятся в основе инфраструктуры, встроены инструменты для создания и управления SDN», — объясняет господин Поздняков.

Дарья Абрамова, директор отдела маркетинговых коммуникаций Orange Business Services, считает, что первые проекты в России будут связаны с тестовыми внедрениями в ЦОД «облачных» провайдеров, а также особо крупных корпоративных ЦОД, где стоит задача управления большим количеством элементов виртуализированной инфраструктуры и быстро меняющимися и масштабным ландшафтом бизнес-приложений.

В июле 2012 года ОАО «Ростелеком» заключило контракт ЦПИ КС на проектирование и создание опытного сегмента «облачной» платформы для дата-центров на основе программно-конфигурируемых сетей на сумму 21,6 млн руб. Рассказывает Андрей Аксенов, директор департамента исследований и разработок ОАО «Ростелеком»: «Мы решили заранее предусмотреть ситуацию и не дожидаться, пока SDN сама всех настигнет. Мы прежде всего хотим сократить затраты на телекоммуникационное оборудование. У нас достаточно амбициозные планы — трансформация компании в сервис-провайдера, а также построение «облачной» платформы на распределенной по всей стране сети ЦОД, создание новых сервисов. В этом смысле SDN очень перспективна».

Светлана Рагимова



## ОБЛАЧНЫЕ СЕРВИСЫ

БЫЛО СЛОЖНО, СТАЛО ЛЕГКО

Сложно разобраться в тонкостях установки и обслуживания программного обеспечения? Получите доступ к «облачным» сервисам и Вы забудете о большинстве забот по обслуживанию и обновлению программ. Вам нужно только выйти в Интернет и начать пользоваться необходимыми сервисами!

«Облачные» сервисы — это информационные услуги, которые предоставляются через Интернет. В первую очередь речь идет о популярном программном обеспечении, без которого просто невозможна работа современного предприятия — электронной почте и общих календарях, хорошо структурированном хранилище документов компании, сервисах мгновенных сообщений и видеоконференций. Чтобы воспользоваться этими услугами, Вам не нужно устанавливать программное обеспечение на серверы в Вашей организации — оно находится на удаленных серверах.

### Преимущества использования «облачных» сервисов:

- НРУКОСЛУХОЧНЫЙ ОНЛАЙН-ДОСТУП К ДОКУМЕНТАМ И ПОЧТЕ С ЛЮБОГО КОМПЬЮТЕРА
- ВСЕГДА САМЫЕ АКТУАЛЬНЫЕ ВЕРСИИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ
- ДОСТУПНЫЕ ЦЕНЫ НА ЕМЕСИЧНУЮ ПОДПИСКУ
- ЭКОНОМИЯ НА ОБСЛУЖИВАНИИ

«Облачные» сервисы позволяют избежать временных и трудовых затрат на решение вопросов с программным обеспечением и таким образом дают возможность полностью сконцентрироваться на ведении бизнеса.

MTC предлагает своим корпоративным клиентам «облачную» услугу «Доступ к Microsoft Office 365».

Услуга «Доступ к Microsoft Office 365» от MTC включает все приложения Microsoft Office для установки на ПК, их «облачную» версию, доступную через браузер, а также инструменты совместной работы и объединенных коммуникаций Exchange Online, SharePoint Online и Lync Online.

Клиенты MTC могут подключить один из готовых пакетов в рамках услуги «Доступ к Microsoft Office 365», отличающихся составом и функциональностью, в том числе:

- ДОСТУП К «OFFICE 365 ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА» — ОТ 250 РУБ./МЕС. ЗА 1 ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ, ПОДХОДИТ ДЛЯ НЕБОЛЬШИХ ОРГАНИЗАЦИЙ (ДО 25 ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ)
- ДОСТУП К «OFFICE 365 КОРПОРАТИВНЫЙ» — ОТ 900 РУБ./МЕС. ЗА 1 ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ, РАСШИРЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ СРЕДНИХ И КРУПНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ
- ДОСТУП К «OFFICE ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПЛЮС» — ОТ 600 РУБ./МЕС. ЗА 1 ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ, ВОЗМОЖНОСТЬ УСТАНОВИТЬ НА СВОЙ КОМПЬЮТЕР САМУЮ ПОСЛЕДнюю И ПОЛНУЮ ВЕРСИЮ «MICROSOFT OFFICE» И ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ЕЙ, ПОКА ОПЛАЧИВАЕТСЯ УСЛУГА «ДОСТУП К MICROSOFT OFFICE 365»

Уточнить информацию о доступности услуги в Вашем регионе, оставить заявку на получение доступа к услуге, а также ознакомиться с подробной информацией и с полным перечнем пакетов Вы можете на сайте [corp.mts.ru](http://corp.mts.ru).

# информационные технологии

## Большие числа

СОГЛАСНО ЯНВАРСКОМУ ПРОГНОЗУ IDC, МИРОВОЙ РЫНОК ПО ОБРАБОТКЕ БОЛЬШИХ ДАННЫХ (BIG DATA) БУДЕТ РАСТИ НА 31,7% В ГОД И ДОСТИГНЕТ К 2016 ГОДУ ОБЪЕМА \$23,8 МЛРД. А САМИ БОЛЬШИЕ ДАННЫЕ БУДУТ АКТИВНО ИСПОЛЬЗОВАТЬСЯ ДАЖЕ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ.

ОБЪЕМ СОХРАНЕННЫХ БОЛЬШИХ ДАННЫХ (ПЕТАБАЙТЫ)



2,9

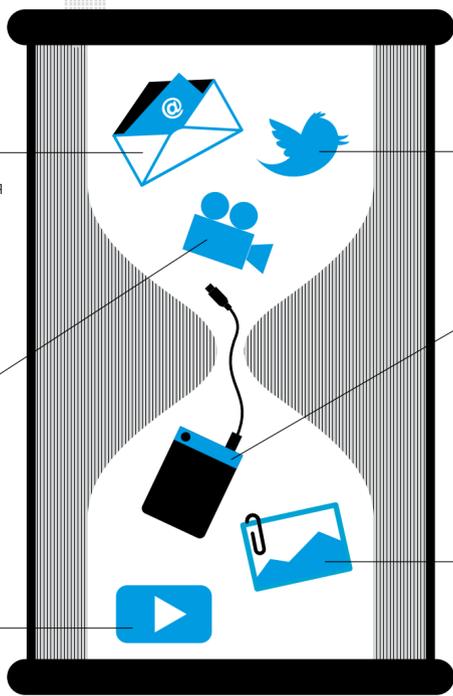
МЛН ЭЛЕКТРОННЫХ ПИСЕМ ОТПРАВЛЯЕТСЯ КАЖДУЮ СЕКУНДУ

20

ЧАСОВ ВИДЕО ЗАКАЧИВАЕТСЯ КАЖДУЮ МИНУТУ

>2

МЛРД ВИДЕО БЫЛО ПРОСМОТРЕНО НА YOUTUBE ВЧЕРА



50

МЛН ТВИТОВ ПИШЕТСЯ КАЖДЫЙ ДЕНЬ

2,5

КВИНТИЛЛИОНА БАЙТОВ ДАННЫХ СОЗДАЕТСЯ БИЗНЕСОМ И ПОТРЕБИТЕЛЯМИ КАЖДЫЙ ДЕНЬ

30

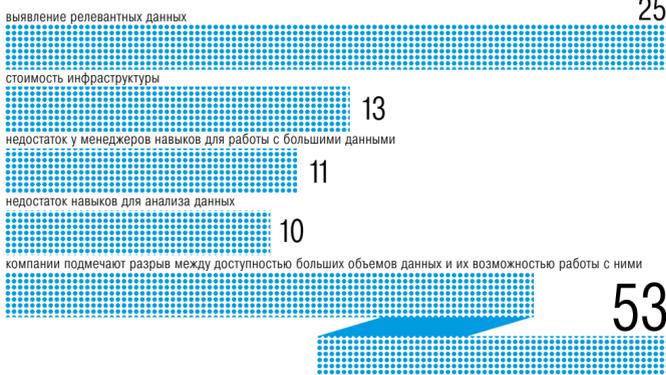
МЛРД ЕДИНИЦ КОНТЕНТА БЫЛО ДОБАВЛЕНО В FACEBOOK ЗА ПОСЛЕДНИЙ МЕСЯЦ БОЛЕЕ ЧЕМ 600 МЛН ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

112 000 000

ЗАПИСЕЙ В БЛОГАХ ПОСВЯЩЕНЫ ОБСУЖДЕНИЮ BIG DATA

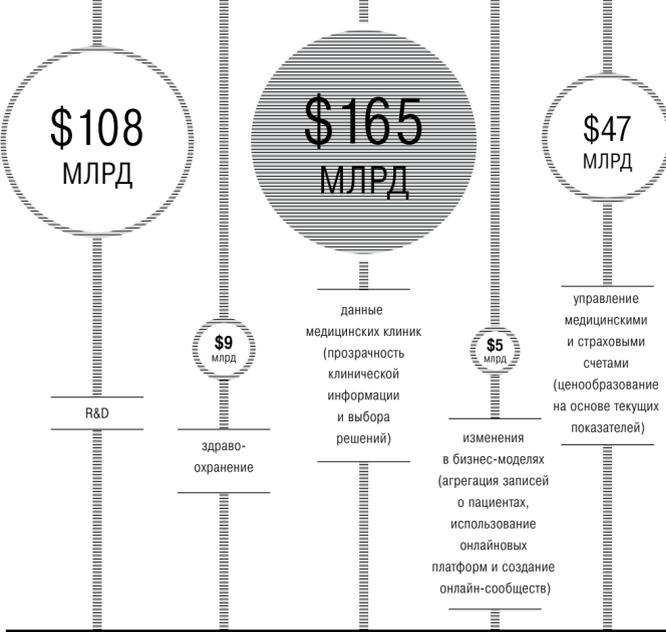
BIG DATA

ВЫЗОВЫ, С КОТОРЫМИ СТАЛКИВАЮТСЯ КОМПАНИИ ИЗ-ЗА РОСТА ЧИСЛА ДАННЫХ

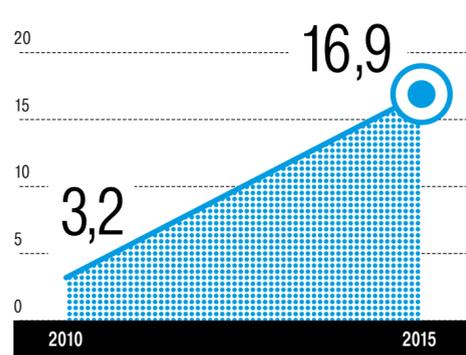


\$300 МЛРД – ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ЕЖЕГОДНЫЙ ДОХОД ДЛЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

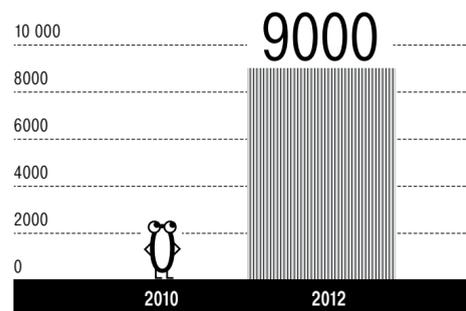
ИСТОЧНИК: WIPR



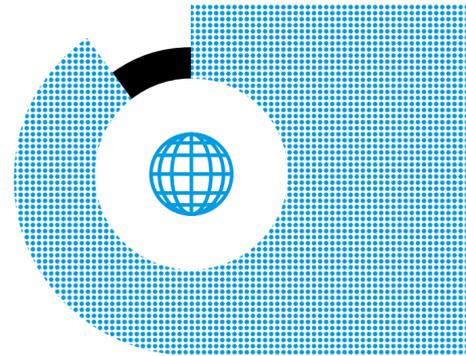
ОБЪЕМ РЫНКА РЕШЕНИЙ ДЛЯ ОБРАБОТКИ BIG DATA (\$ МЛРД)



ПОИСК ПО ВАКАНСИИ DATA SCIENTISTS (РЕЗУЛЬТАТЫ)



90% ВСЕХ МИРОВЫХ ДАННЫХ БЫЛО СОЗДАНО ЗА ПОСЛЕДНИЕ 2 ГОДА



## Внимание регулировщика

### бизнес

(Окончание. Начало на стр. 12)

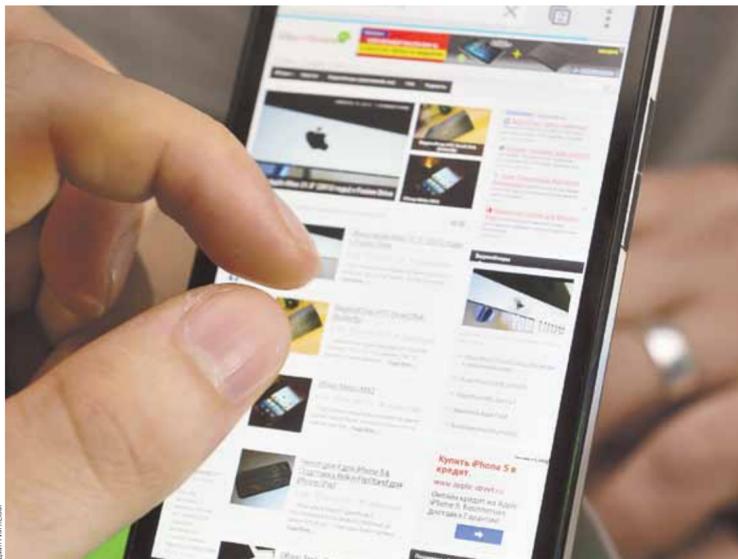
В частности, господин Башлыков подчеркивает, что рынок аудита по информационной безопасности у нас пока находится на этапе становления: нет стандартов, четких прописанных характеристик этой услуги. Под «аудитом по информационной безопасности» каждый понимает что-то свое. «В результате ожидания от таких проектов и заказчиков часто разные. Так что нам каждый раз приходится уточнять, какие именно задачи хочет решить с помощью аудита конкретная компания», — добавляет господин Башлыков.

### Виртуализация в фокусе

По мнению Игоря Кораблева, руководителя направления защиты промышленных систем департамента сетевой интеграции ЛАНИТ, в 2012 году на рынок ИБ в России повлияли общемировые тренды, связанные с качественным и количественным ростом возможностей, доступных злоумышленникам. Кибератаки становятся коммерчески эффективным инструментом. При этом область возможного применения этих инструментов значительно расширилась. Сложность и распределенность кибератак показала необходимость создания инструментов глобального мониторинга информационной безопасности. В 2013 году должны быть предприняты шаги по созданию таких систем, как в России, так и в США.

Активное распространение идеологии BYOD (bring your own device) и мобильных приложений в корпоративном секторе спровоцировало интерес злоумышленников к мобильным устройствам, что обусловило рост спроса на решения MDM и мобильной безопасности. Влияние этого тренда в 2013 году будет только усиливаться.

В 2012 году произошел резкий рост количества обнаруженных уязвимостей в про-



Активное распространение мобильных приложений в корпоративном секторе спровоцировало интерес злоумышленников к мобильным устройствам, что обусловило спрос на решения мобильной безопасности

граммном и аппаратном обеспечении промышленных систем (АСУТП). Многочисленные исследования показали катастрофически низкий уровень обеспечения информационной безопасности АСУТП. С другой стороны, эти же исследования показали неэффективность, а иногда невозможность применения стандартных средств защиты в технологических сетях. В связи с этим на рынке обнаружился недостаток решений для защиты технологических сетей, что дало возможность выхода на рынок новым, нишевым вендорам. В 2013 году ожидается появление новых средств защиты АСУТП преимущественно зарубежных вендоров. Процесс формирования общих методов и требований по обеспечению информационной безопасности АСУТП поднимет спрос на услуги консалтинга в этой области.

В числе определяющих трендов прошедшего года го-

сподин Ляпунов называет переход угроз в сфере ИБ в ряд системных, а также заметный рост числа кибератак. «Последнее связано с тем, что хакерская деятельность стала представлять собой вполне сформировавшуюся индустрию. Хакерское сообщество превратилось в полноценный теневой рынок с годовым оборотом в миллиарды рублей и широчайшим спектром влияния, в который попадают не только бизнес-структуры или государственные организации, но и все население в целом», — объясняет господин Ляпунов. При этом он отмечает значительное снижение объема спама в интернете, что происходит за счет «сужения специализации» хакеров.

Сергей Земков считает, что сегмент антивирусных систем в последние пять-семь лет показывал самые высокие темпы роста среди всего рынка ИБ. Это было связано с несколькими фактами. Во-первых, прои-

зошло «обесценение» рынка ПО: пользователи активно переходили с нелицензионных продуктов на лицензионные. Второй фактор — это изменение законодательной базы: вступление в силу закона о персональных данных, наличие обязательной сертификации для программных продуктов, защита персональных данных, и т. д. Но на сегодняшний день, по словам господина Земкова, эти драйверы исчерпаны или, по крайней мере, основную свою роль уже сыграли. И теперь для производителей антивирусного ПО возможность роста заключается в развитии на внешних рынках.

К числу новых направлений, актуальность которых возросла в 2012 году, господин Ляпунов относит предоставление «облачных» услуг и сервисов виртуализации в сфере ИБ. «Некоторые отечественные интеграторы уже начали предлагать сервисы ИБ из «облака». Но этот подход к оказанию ИБ-

услуг пока нельзя назвать массово-популярным. Тем не менее его перспективность на сегодняшний день очень высока», — добавляет он.

Игорь Корчагин, специалист по ИБ компании ИВК, также говорит, что активное внедрение технологий виртуализации в ИТ-инфраструктуру предприятий заметно влияет на рынок ИБ, а кроме того, в тренде использование мобильных устройств (в том числе по схеме BYOD), внедрение порталов решений и систем электронного документооборота. «В ближайшее время в России возможен также всплеск интереса к теме безопасности АСУТП», — рассказывает господин Корчагин. — Однако в настоящее время по указанным трендам на российском рынке ИБ готовых продуктов практически нет, сертифицированных же отечественных решений либо нет вообще, либо их предлагают один-два разработчика, не больше. Такое положение дел характеризует отечественный ИБ-рынок как молодой и исключительно перспективный».

По словам господина Башлыкова, все более изощренными становятся хакерские атаки — отчасти это связано с переходом от массированных атак к направленным, которые довольно дорогие и трудоёмкие. Например, создается вирусное ПО, которым с помощью подставного лица заражаются компьютеры организаций. Из-за того что преступники, создавая вирус, ориентируются на особенности ИТ-инфраструктуры конкретной компании, такую атаку крайне сложно обнаружить. А потери компаний в результате могут доходить до десятков миллионов долларов. Решения, которые способны помочь в такой ситуации, уже появились на рынке. Еще один перспективный сегмент — системы мониторинга инцидентов: они помогают не только отслеживать и устранять брешь в системах защиты, но и провести расследование, найти уз-

кие места и не допустить повторения ситуации.

В технологиях мониторинга, а также автоматизации ИБ видят большие перспективы господин Рахметов. «Одной из проблематик, существующих в бизнесе, является многообразие активов, систем, технологий, продуктов, решений», — объясняет он. — Обеспечение ИБ как сервиса всего вышеперечисленного многообразия является неотъемлемой частью бизнеса. Увидеть и управлять своей безопасностью становится потребностью компаний. При этом на сегодня на российском рынке только зарождается культура автоматизации ИБ как процесса. Тем не менее, тренд имеет как регуляторную поддержку, начиная от постановлений и заканчивая созданием ситуационных центров на уровне государства, так и ответственность международным практикам».

Михаил Башлыков отмечает, что задач, связанных с безопасностью, становится больше и они усложняются. Отдел по информационной безопасности есть уже в большинстве компаний — многие идут дальше, выделяя его в обособленную организацию. Но постепенно компании переходят к следующему этапу — полному ауторсингу — и отдают сторонним компаниям как отдельные задачи, связанные с безопасностью, так и целые направления работы.

### Регуляторы и ИБ

По мнению экспертов, рынок ИБ вообще сильно подвержен влиянию регуляторов. Александр Санин, коммерческий директор компании «Авантис», рассказывает, что развитие российского рынка ИБ в последние несколько лет на 80% зависит исключительно от регуляторов в лице ФСТЭК и ФСБ. И прошлый год не стал исключением. Алексей Лукацкий, консультант по безопасности Cisco, подсчитал, что в России за последние два года появляется примерно четырнадцать нормативных актов по

ИБ в месяц, причем три из четырех обязательны для применения.

Федеральный закон N161-ФЗ «О национальной платежной системе», появившийся в прошлом году, значительно повышает требования к банкам, в том числе в части механизмов противодействия мошенничеству. «На данный момент мы также находимся в ожидании нормативных актов и конкретных нормативных требований ФСТЭК и ФСБ России по защите ПДН», — добавляет господин Ляпунов. — Но если оценивать степень давления со стороны регуляторов на рынок ИБ в целом, то в 2012-2013 годах оно значительно ниже, чем ранее, а доля проектов, нацеленных исключительно на выполнение законодательных требований, в среднем сократилась в полтора раза».

Выполнение требований регуляторов, по мнению большинства опрошенных экспертов, один из основных драйверов рынка ИБ. «Общий тренд не изменился, и существенных предпосылок к его изменению нет», — уверен Руслан Рахметов. — Безопасность от «регуляторов рынка ИБ» будет основным трендом как в государственном секторе, так и в коммерческом. Положительная тенденция видится в методичном сокращении разрыва между «безопасностью от регуляторов» и реальной безопасностью».

Павел Ершшин, директор департамента информационной безопасности компании «Техносерв», также напоминает о том, как влияют на рынок продолжающиеся изменения в механизме сертификации. «ФСТЭК продолжает идти путем РД БИТ, позаимствованным из европейских common criteria», — рассуждает он. — Выпущены профили защиты для антивирусов и систем обнаружения вторжений, на сайте ФСТЭК лежат проекты профилей для целого ряда решений по информационной безопасности. Вопрос, насколько этот непростой путь целесообразен. Хочу заметить, что од-

ной из особенностей ИБ в России является то, что конкуренция между различными вендорами сводится к войне сертификатов. Более чем за год существования профилей для систем обнаружения вторжений появилось лишь одно сертифицированное решение, которое ранее на российском рынке не было представлено либо было представлено в очень небольшом количестве».

Господин Санин говорит, что в прошлом году немного замедлился рост консалтинговой составляющей рынка, что в целом объяснимо: «Многие компании-заказчики, с которыми мне доводилось говорить об этом, просто устали от постоянной неопределенности в различных вопросах ИБ (все-таки законодательство у нас не на самом высоком уровне) и приторгозили консалтинговые проекты до полной ясности». Господин Санин надеется, что в 2013 году эти проекты будут разморожены.

По словам господина Ляпунова, объем поставляемых услуг, их качество и бизнес-модели, характерные для игроков российского рынка ИБ, значительно изменятся. При этом трансформируется и сам рынок. Службы ИБ уже берут на себя новые задачи, обеспечивая реальную безопасность бизнеса и предъявляя все более высокие требования к поставщикам решений. В будущем, по мнению господина Ляпунова, вендоры, в свою очередь, возьмут на себя решение части задач по внедрению и кастомизации своих продуктов. Некоторая часть классических ИБ-интеграторов перейдет в разряд специализированных сервис-провайдеров или отраслевых ауторсервов и будет предоставлять услуги по обеспечению безопасности, а сложные интеграционные вопросы — решать совместно с вендорами. На долю остальных останется решение задач управления большими федеральными проектами или низкомаржинальная проектная дистрибуция.

Светлана Рагинова