

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ



Кто выиграет от работы с большими данными **19** |
Зачем операторам нужны SDN-сети **20** |
Сколько авиабилетов покупают в онлайн **20** |

Внимание на регулировщика

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.

Когда в экспертах согласия нет

Согласно сделанному год назад предсказанию 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.

Сергей Земков, управляющий директор «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 Башлыков, руководитель направления информационной безопасности компании КРОК, считает, что рынок ИБ за 2012 год вырос аж на 40%. А Руслан Рахметов, руководитель центра компетенции информационной безопасности компании «АйТи», напротив, предполагает, что рост был незначительным — 5–10%. «Рынок привык 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 IBS, считает наиболее перспективным клиентским сегментом финансовый сектор в целом, а также государственных заказчиков, компаний, задействованных на рынке электронных услуг, 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 приме-

ру IBS, 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 «Информ-защита».

Расстановка сил, по словам господина Прохорова, 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, IBS, «Ланит», Nvision и Technoserv. «Хотя сказать, кто будет объявлен компанией номер один, пока нельзя», — уточняет эксперт. В 2011 году компания КРОК обогнала лидера рынка IBS, но в прошлом году ее общий оборот несколько уменьшился. Господин Прохоров объясняет, что 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%.

(Окончание на стр. 18)

Сила интеллекта

экономика

Сегодня ИТ-рынок в РФ живет за счет так называемого box-moving — продажи коробок с железом и ПО. Но ситуация медленно меняется — интеллектуальные продукты в ИТ становятся все более востребованными. Согласно предварительным итогам компании IDC, рост рынка соответствующих услуг в 2012 году хотя и замедлился, но все равно составил лишь чуть менее 20%.

Завышенные ожидания

В докризисном 2007 году компания IDC прогнозировала рынку объем в 2013 году на уровне \$4,73 млрд. Эта цифра была преодолена гораздо быстрее, несмотря на кризис. В 2011 году IDC оценила рынок ИТ-услуг в \$5,6 млрд, а рост за год — в 27%. Немногие сегменты ИТ-рынка могут порадовать такими показателями. Александр Прохоров, аналитик IDC, рассказывает, что сейчас компания еще не закончила исследование итогов прошлого года, но предварительные цифры уже можно обнародовать: «В 2012 году мы видим явное замедление роста этого рынка — он составил менее 20%, что связано с ухудшением общей экономической ситуации, отсутствием прежнего роста цен на нефть, снижением роста ВВП, сокращением производства, более осторожными расходами на ИТ-услуги и ИТ в целом». На мероприятии IT-Summit 2013, прошедшем в апреле в Киеве,

Роберт Фариш, глава российского офиса IDC, в своей презентации сообщил, что в 2012 году, по предварительным оценкам, рынок ИТ-услуг в России достиг примерно \$6,5 млрд.

Господин Прохоров огласил следующие данные: крупнейшим потребителем ИТ-услуг в 2012 году оставался финансовый сектор, которому немного уступал сектор госкомпаний. По словам аналитика, структура рынка ИТ-услуг существенно не поменялась. Рост доли аутсорсинга идет очень незначительными темпами. Многие крупные российские компании предпочитают иметь инсорсинговые структуры. Эту тенденцию подтверждает и один из крупнейших потребителей ИТ-услуг на российском рынке — компания «Сбербанк», у которой помимо созданной недавно компании «Сбербанк-Технологии» появилась новая — «Сбербанк-Сервис».

Тагир Иппаров, председатель совета директоров группы компаний «АйТи», добавляет: «Несмотря на то что, по оценкам ведущих международных аналитических агентств, 2012 год стал одним из самых сложных (исключая кризисный 2009-й) для российского ИТ-рынка — ведь темпы роста составили, по разным оценкам, всего 5–7%, рынок ИТ-услуг, по общему мнению его участников, показывал весьма неплохую динамику — на уровне 12–15%». Представитель «АйТи» ожидает, что в нынешнем году темпы роста сегмента не снизятся.

(Окончание на стр. 18)

Oracle SPARC

Рекордно быстрые серверы
для самых требовательных ИТ-задач

Идеальная платформа для «облака»
Запускайте качественные продукты и услуги сразу

Высочайшая отказоустойчивость
Доступность и безопасность Ваших приложений

Ускорение бизнес-процессов
Выполняйте операции мгновенно

Встроенные технологии виртуализации
Используйте ресурсы Вашего сервера на все 100%



КРОК, 111033, Москва, ул. Волочаевская, д. 5
Т: (495) 974 22 74 | Ф: (495) 974 22 77
E-mail: croc@croc.ru
www.croc.ru/t5



Platinum
Partner

В два раза больше виртуальных машин. Меньше затрат на организацию работы. И никаких компромиссов

Вы ищете ИТ-решения, которые отвечали бы все более и более сложным требованиям, предъявляемым к ИТ-инфраструктуре? IBM Flex System™ на базе процессоров Intel® Xeon® — это простота, гибкость и контроль в одной системе, с которой не придется идти на компромиссы.

По сравнению с предыдущим поколением блейд-серверов эта система позволяет создавать в два раза больше виртуальных машин*. А благодаря IBM Flex System Manager™ можно сократить расходы на организацию работы систем за счет возможности из одной точки видеть и контролировать все реальные и виртуальные компоненты¹.

Вы сможете выбрать отдельные элементы и интегрировать их самостоятельно либо с помощью бизнес-партнера IBM. Другой вариант — выбрать систему IBM PureFlex™ и воспользоваться преимуществами экспертной интеграции от IBM, что будет еще проще. Подробнее — на ibm.com/systems/no_compromise/ru.

Узнайте, почему эксперты исследовательской компании Clabby Analytics выделяют IBM Flex System среди других предложений на рынке блейд-серверов. Скачайте статью на ibm.com/systems/no_compromise/ru.



¹ Согласно тестированию, проведенному IBM, и документации по консолидации серверов с помощью возможностей виртуализации IBM System x®. По сравнению с сервером предыдущего поколения BladeCenter® HS22V система IBM Flex System x240 поддерживает в 2,7 раза больше виртуальных машин с одинаковой загрузкой. * По материалам подготовленной аналитической компанией IDC статьи «Экономические аспекты виртуализации: шаг к модели затрат, основанной на использовании привождения». Мишель Бэйли, ноябрь 2009 года, <http://www.itware.com/files/pdf/Virtualization-application-based-cost-model-WP-EN.pdf>. Дополнительный узел IBM Flex System для хранения данных доступен в четвертом квартале 2012 года.

IBM, логотип IBM, System x, BladeCenter PureFlex, IBM Flex System Manager и IBM Flex System являются товарными знаками International Business Machines Corporation, зарегистрированными во многих странах мира. Список товарных знаков, зарегистрированных IBM на настоящий момент, представлен по адресу www.ibm.com/legal/copytrade.shtml. Intel, Intel logo, Xeon и Xeon Inside являются товарными знаками либо зарегистрированными товарными знаками, права на которые принадлежат корпорации Intel или ее подразделениям на территории США и других стран. Наименования других компаний, продуктов и услуг могут быть товарными знаками или знаками обслуживания третьих лиц. © 2013 IBM Corporation. Все права защищены.

информационные технологии

Сила интеллекта

ЭКОНОМИКА

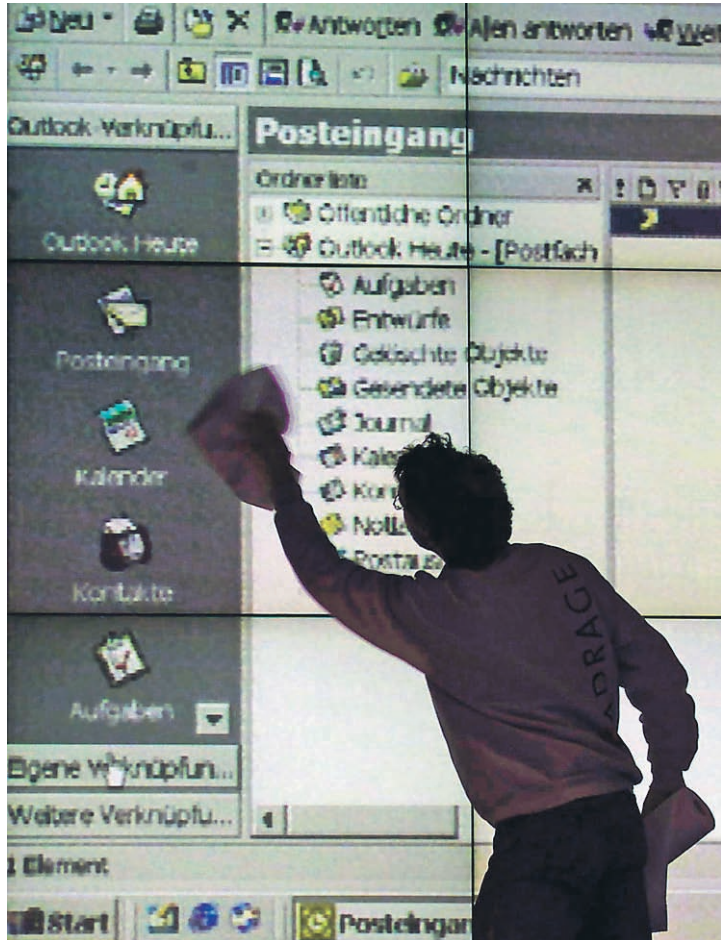
(Окончание. Начало на стр. 17)

Господин Прохоров отмечает, что высокие темпы роста (более 100%) показала компания NVision, что отчасти связано с тем, что интегратор получил в 2012 году активы, входящие в группу «Ситроникс» — «Ситроникс Информационные технологии» и «Ситроникс Телекоммуникационные решения». Выше рынка, по словам господина Прохорова, росла компания «Ланит», которая выполнила в 2012 году целый ряд крупных госпроектов, включая заказы на разработку порталов госзакупок.

Владимир Грибов, исполнительный директор ЗАО «Ланит», сообщает, что для компании движущей силой роста в прошлом году стал ИТ-аутсорсинг. По его словам, за год объем договоров с «Ланитом» на эти услуги увеличился на 30–40%.

Сергей Мацюцкий, председатель правления IBS, говорит, что на российский рынок ИТ-услуг, так же, как и на рынок ИТ в целом, влияла стагнация в экономике. «В прошлом году инвестиции в развитие бизнеса сократились, в результате и затраты на ИТ-услуги если и не сократились, то росли гораздо медленнее, чем в прошлые годы», — отмечает господин Мацюцкий. Он приводит и второй фактор, влияющий на структуру всего ИТ-рынка, — глобальные изменения, которые происходят сейчас в связи с распространением новых моделей создания и потребления информации. Это все, что связано с распространением мобильных устройств, высокоскоростной и мобильной связи, облачных технологий, аналитики «больших данных».

Борис Бобровников, генеральный директор компании КРОК, среди основных трендов отмечает конкуренцию рынков. «Например, объединение финансовых и телекоммуникационных компаний — Связной-банк, МТС-банк и т. д. Необходимость объединения разных информационных систем,



Инвестиции в персонал сегодня актуальны как никогда: ценных специалистов катастрофически не хватает. ФОТО REUTERS

тем, клиентских баз провоцирует рост консалтинговых проектов в направлении Big Data, — комментирует господин Бобровников. — Интерес банков к решениям по управлению рисками вызван международными требованиями по измерению кредитных и операционных рисков.

Объекты внимания

Вадим Пестун, руководитель практики технологического консалтинга компании Ассептис, считает обстановку на рынке ИТ-услуг благоприятной: «Бизнес и ИТ начинают хорошо друг друга понимать, происходит консолидация на уровне технологий, бизнеса и на уровне организаций, то есть происходит формирование техноло-

гической зрелости рынка. Большой плюс в том, что все становится проще: нет нарезки на небольшие сервисы — поставку железа, софта, консультирование. Компании все ИТ-продукты начинают потреблять как один полноценный сервис. Отсюда появление конвергентных сервисов, когда в одну услугу заключено несколько — начиная от трансформации бизнеса, организации сервисного центра по обслуживанию группы компаний и заканчивая поставкой рабочих мест. Внутри рынка начинают проникать бизнес-услуги. За счет этого меняется сам ИТ-рынок — и качественно, и количественно».

По словам господина Бобровникова, самым быстрорастущим сегментом ИТ-услуг, кроме системной интеграции, остаются облачные технологии. За 2012 год этот рынок увеличился приблизительно в 1,5 раза, и рост продолжится при ус-

ловии, что будут появляться новые приложения. «Мы планируем, что в этом году наша выручка в этом сегменте составит \$2 млн (против \$400 тыс. в 2012 году), — рассказывает господин Бобровников. — Скорее всего, в ближайший год-два наибольший интерес заказчики проявят к решениям IaaS (инфраструктура как сервис) и SaaS (программное обеспечение как сервис). Увеличится спрос и на решения PaaS (платформа как услуга) и BaaS (бизнес-процессы как услуга), которые пока развиваются только на зарубежных рынках».

По словам Сергея Мацюцкого, крупнейшим сегментом ИТ-услуг для IBS остается внедрение бизнес-приложений. «Здесь мы в полной мере видим ту тенденцию, о которой я говорил, — время больших проектов прошло, — добавляет он. — Сегодня заказчику не нужна сверхгибкая и высокопараметрическая система, автоматизирующая все и для всех. Заказчик приходит к консультанту с конкретной задачей и ждет от него конкретное решение, проверенное опытом предыдущих внедрений».

Снижение содержания железа

Практически все интеграторы рынка ИТ уже несколько лет говорят о стремлении увеличить долю услуг в своем доходе. По словам Сергея Корнеева, председателя консультативного совета ГК «Техносерв», направлено несколько — начиная от трансформации бизнеса, организации сервисного центра по обслуживанию группы компаний и заканчивая поставкой рабочих мест. Внутри рынка начинают проникать бизнес-услуги. За счет этого меняется сам ИТ-рынок — и качественно, и количественно».

По словам господина Бобровникова, самым быстрорастущим сегментом ИТ-услуг, кроме системной интеграции, остаются облачные технологии. За 2012 год этот рынок увеличился приблизительно в 1,5 раза, и рост продолжится при ус-

Представитель «Техносерва» объясняет, почему ИТ-услуги так важны сегодня: «Для того

чтобы показывать стабильный рост на тех оборотах, которые есть у компании (более 43 млрд руб. при росте 6,9% в год), нужно заниматься не столько железом, сколько комплексными инфраструктурными проектами, критически важными бизнес-приложениями, в том числе программами класса OSS/BSS. Это позволяет нам поддерживать с заказчиками долгосрочные отношения, в основе которых не бокс-мувинг, а инжиниринг. Это и называется стабильностью. Если же компания занимается только поставкой железа, то ее очень просто заменить. Здесь не требуются компетенции — просто хорошо оплаженная логистическая цепочка, хорошие отношения и статус у вендора. А значит, компания становится заложником трендов с игрой на понижение. Кроме того, надо отметить, что, например, многие крупные телекоммуникационные компании давно покупают железо напрямую у вендора».

Его поддерживает господин Яппаров: «Ключевые мировые производители ПО и железа перестраивают свои стратегии на увеличение доли прямых сервисных контрактов по предоставлению услуг заказчикам, что существенно уменьшает роль партнеров. С учетом этих обстоятельств российский системным интеграторам приходится выстраивать новую стратегию развития собственных сервисов. Да, мировые поставщики начинают активно расширять именно сервисные направления своего бизнеса. Однако часть сервисов они все равно не смогут оказывать эффективно. Все, что не может быть поставлено на конвейер производителями, — шанс для интеграторов, для локальных сервис-провайдеров».

Ситуация на рынке такова, что ни один поставщик оборудования сейчас не выживает без предоставления определенных допсервисов и end-to-end решений, рассуждают эксперты. Все понимают, что функция IT поддерживающая и есть бизнес, который требует определенных услуг. Предлагать автоматизировать какой-то один кусок неэффективно, так как потребность компаний лежит в плоскости автоматизации нескольких связанных процессов, которые базируются на IT-компонентах. В данный момент зрелость бизнеса достигла такого уровня развития, что от поставщиков требуется совершенно иной уровень сервиса и обслуживания. Поставщикам, чтобы реализовывать консолидированные сервисы, нужно собирать их из большого количества компаний. В этой связи, по мнению господина Пестуна, рынок сильно консолидируется. Компании образуют альянсы или наращивают компетенции, чтобы закрыть полный спектр услуг, начиная бизнес-консалтингом и заканчивая поставкой железа, софта и их обслуживанием.

Сергей Шиллов, управляющий партнер компании AT Consulting, полагает, что предоставление ИТ-услуг кардинально отличается от перепродажи аппаратных средств. «Оба вида бизнеса требуют различных наборов навыков и методов мотивации. Удачное совмещение этих двух видов бизнеса — явление редкое. В то же время железный бизнес остается достаточно крупным, его оборот в несколько раз больше, чем рынок ИТ-услуг. У него есть свои недостатки — прежде всего низкая капитализация, но будущее у компаний, работающих в этом сегменте, безусловно, есть. Хотя маржинальность этого бизнеса постоянно падает, так что компаниям придется повышать свою эффективность», — отмечает он.

В стремлении закрепиться на рынке ИТ-услуг компаниям мешает дефицит кадров. Именно этот тренд среди первых из тех, что влияли на рынок в прошлом году, называет Владимир Грибов. Важность направления интеллектуальных услуг для игроков ИТ-рынка несомненна. Очевидно, что в бизнесе ИТ-услуг самый главный актив — специалисты, которые и без этого крайне важны для компаний ИТ-рынка. В связи с этим можно ожидать еще большего обострения борьбы за кадры на ИТ-рынке, сопровождающейся ростом зарплат.

Светлана Рагимова

бизнес

(Окончание. Начало на стр. 17)

Исследование, выполненное 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. 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. «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 Корчагина, 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 эффективными инструментом. При этом область возможного применения этих инструментов значительно расширилась. Сложность и распространенность 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.

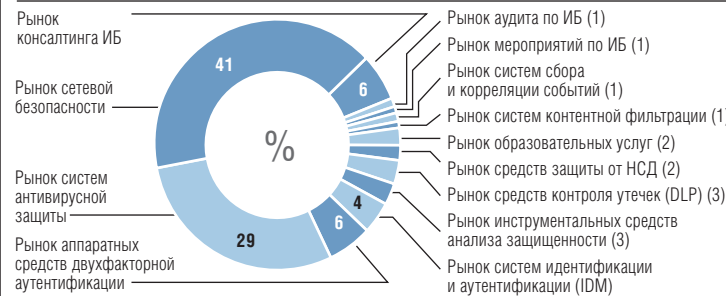
В 2012 году произошел резкий рост количества обнаруженных уязвимостей в программном и аппаратном обеспечении промышленных систем (АСУ ТП). Многочисленные исследования показали катастрофически низкий уровень обеспечения информационной безопасности АСУ ТП. С другой стороны, эти же исследования показали неэффективность, а иногда невозможность применения стандартных для корпоративных сетей 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. Процесс формирования общих методов и требований по обеспечению информационной безопасности АСУ ТП поднимет спрос на услуги консалтинга в этой области.

В числе определяющих трендов прошедшего года господин Ляпунов называет переход угрозы в сфере ИБ в разряд 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», — 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, произошло «обеление» рынка ПО: пользователи активно переходят с нелицензионных продуктов на лицензионные. Второй фактор — это изменение законодательной базы: вступление в силу закона о персональных данных, наличие обязательной сертификации для

ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА РОССИЙСКОГО РЫНКА ИБ (%)

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ ГРУППЫ НЕЗАВИСИМЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ ВО ГЛАВЕ С ЕВГЕНИЕМ ЦАРЕВЫМ



программных продуктов, защищающих персональные данные и т. д. Но на сегодняшний день 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. «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 порталных решений и систем электронного документооборота. «В ближайшее время в России возможно также всплеск интереса к теме безопасности АСУ ТП», — 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 отдельные разработчики, не больше. Такое положение дел характеризует отечественный ИБ-рынок как молодой и исключительно перспективный».

По словам господина Башлыкова, все более изопренными становятся хакерские атаки — отчасти это связано с переходом от массированных атак к направленным, которые довольно дорогие и трудоемкие. Решения, способные помочь в такой ситуации, уже появились на рынке. Еще один перспективный сегмент — системы мониторинга инцидентов: они помогают не только отследить и устранить брешь в системах защиты, но и провести расследование, найти узкие места и не допустить повторения ситуации.

В технологических мониторингах, 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 многообразие 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, так и соответствие 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 компания переходит к следующему этапу — полному аутсорсингу — 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 «Аванпост», 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, подытожил, что в России за последние два года появляется примерно четыре-пять нормативных ак-

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

Федеральный закон № 161-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» 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 Брошкин, директор департамента информационной безопасности компании «Техносерв», также напоминает о том, как влияют на рынок продолжающиеся изменения в механизме сертификации. «ФС-ТЭК 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 одной 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 мы доводилось говорить об этом, просто устали от постоянной неопределенности в различных вопросах ИБ и приторгозили консалтинговые проекты до полной ясности». Господин Санин надеется, что в 2013 году эти проекты будут разможены.

По словам господина Ляпунова, обаяем поставляемых услуг, их качество и бизнес-модели, характерные для игроков российского рынка ИБ, значительно изменяются. 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 аутсорсеров 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 Рагимова

Авиа Центр

РАБОТАТЬ С ПРОФЕССИОНАЛАМИ

«АВИА ЦЕНТР» — технологии успеха

Сегодня рынок продаж авиа и железнодорожных билетов в России стремительно развивается. И мы решили узнать секрет успеха у Сергея Богачева, генерального директора группы компаний «АВИА ЦЕНТР», одного из лидеров на этом рынке.

— Сергей, расскажите историю развития Вашей компании, с чего вы начинали и как стали лидерами, конечно же, о профессиональной команде в целом.

— Группа компаний «АВИА ЦЕНТР» начала свою историю развития в 2005 году. Изначально мы специализировались только на продаже авиабилетов через туристические агентства. В ту пору мы продавали всего 5–10 тысяч билетов в месяц. Нас было всего семеро, и нам очень хотелось стать большими. Именно поэтому с самого основания «АВИА ЦЕНТРА» мы старались превратить в жизнь лозунг: «С нами удобно!» Годы шли, компания росла. Мы приобрели разные фирмы,ширилось число направлений бизнеса. По состоянию на сегодняшний день в наших компаниях работают около 350 человек. Под брендом «АВИА ЦЕНТР» мы объединили 22 юридических лица. Мы присутствуем практически во всех направлениях туристического бизнеса.

С нами работают более 500 туристических агентств. Растет сеть представителей «АВИА ЦЕНТРА» в регионах. Вслед за «АВИА ЦЕНТРОМ Самара», запущенным в прошлом году, с 1 апреля 2013 года заработал «АВИА ЦЕНТР Новосибирск».

Наш корпоративный блок предоставляет полный спектр тревел-услуг 24 часа в сутки 7 дней в неделю 365 дней в году. Более чем 1000 корпоративных клиентов-юридических лиц выбрали нас в качестве своего обслуживающего бизнес-тревел агентства. В 2012 году мы стали победителями почет-

ной премии «Russian Business Travel & MICE Award» в номинации: «Лучший организатор инсентив-программ в России».

Нельзя не сказать об успехах нашей дочерней структуры «Агентство Билет Онлайн», которая является эксклюзивным партнером по продаже авиа и железнодорожных билетов компании «Евросеть» и «Почта России». Таким образом, более чем в 5000 салонах «Евросети» и 20 000 офисах «Почты России» реализована технология, при которой любой клиент может приобрести электронные авиационные и железнодорожные билеты. Также хочется отметить, что на сегодняшний день мы единственные в стране, кто может принимать бонусные баллы «Спасибо» программы привилегии «Сбербанка» в счет оплаты за авиабилеты на сайте BOL24.RU.

Мы не забываем и о частных клиентах, для обслуживания которых мы активно развиваем сеть розничных касс и портал AVIAKASSA.RU. Но говорить о том, что для нас данный интернет-ресурс по продаже авиабилетов является приоритетным направлением, было бы неправильно. Скорее всего, это наше хобби. Это как будто бы у большого гипермаркета, который ориентирован исключительно на оптового покупателя, есть отдельный вход для частного клиента с удобным интерфейсом и теми же низкими ценами, что и для оптовиков.

Объединяя наши усилия по всем направлениям туристического бизнеса, мы стали одним из крупнейших агентов по продаже билетов

в Российской Федерации. За 7 лет истории развития «АВИА ЦЕНТРА» наши объемы продаж выросли более чем в 40 раз. В 2012 году мы продали около 2 миллионов авиабилетов и 1,3 миллиона железнодорожных билетов. Вот уже который год подряд мы занимаем второе место в России по количеству проданных авиабилетов на рейсы авиакомпаний: «Аэрофлот Российские авиалинии», AirBerlin, AirFrance, Austrian Airlines, Brussels Airlines, China Southern, Emirates, Etihad, Lufthansa, S7 Airlines, Swiss и других российских и иностранных авиакомпаний. Но самое главное — в 2012 году, выражаясь языком Олимпийских игр, мы завоевали золотые медали — заняли первое место в России по продаже авиабилетов на рейсы авиакомпаний: Czech Airlines, KoreanAir, Scandinavian Airlines, «Вим-авиа», «Международные Авиалинии Украины».

Все вышеизложенные достижения стали возможными благодаря тесной и сплоченной работе коллектива единомышленников под девизом, принятым много лет назад:

Ни шагу назад,
Ни минуты на месте,
А только вперед
И только все вместе!!!

СПРАВКА

Группа компаний «АВИА ЦЕНТР» основана в 2005 году Сергеем Богачевым и Александром Григорьевым. На сегодняшний день является одним из лидеров рынка продажи авиационных и железнодорожных билетов в Российской Федерации. За 2012 год было продано около 3,3 миллиона билетов на сумму более 24 миллиардов рублей. «АВИА ЦЕНТР» является аккредитованным агентом Международной ассоциации воздушного транспорта (ИАТА), аккредитован в ЗАО «Транспортная Клиринговая Палата» (ТКП).

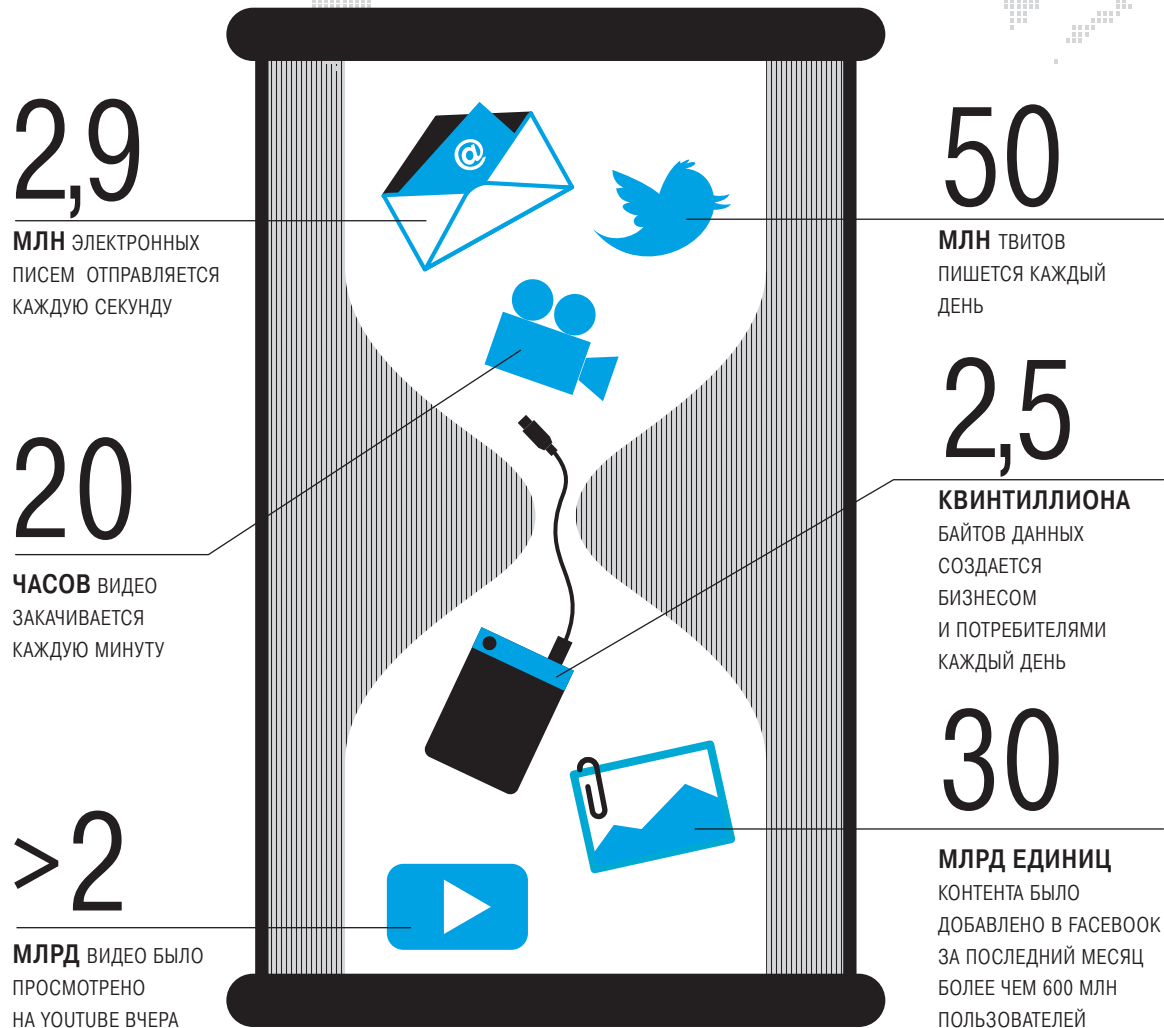
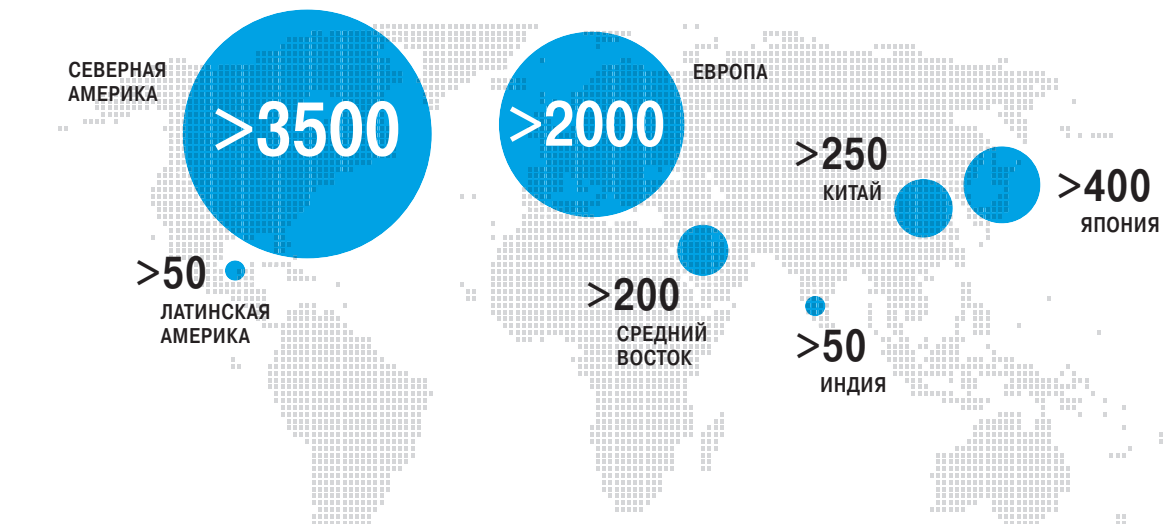
РЕКЛАМА

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)

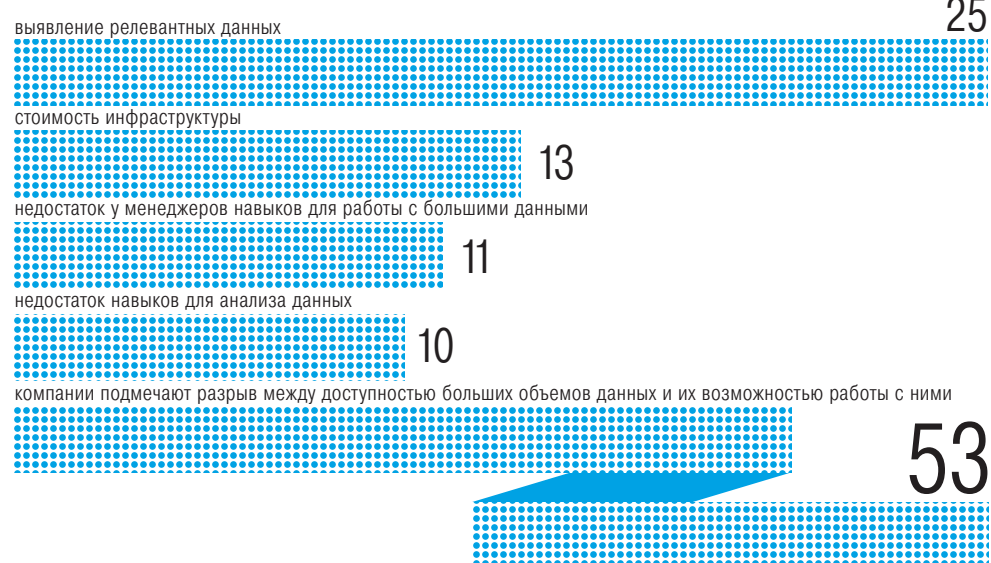


112 000 000

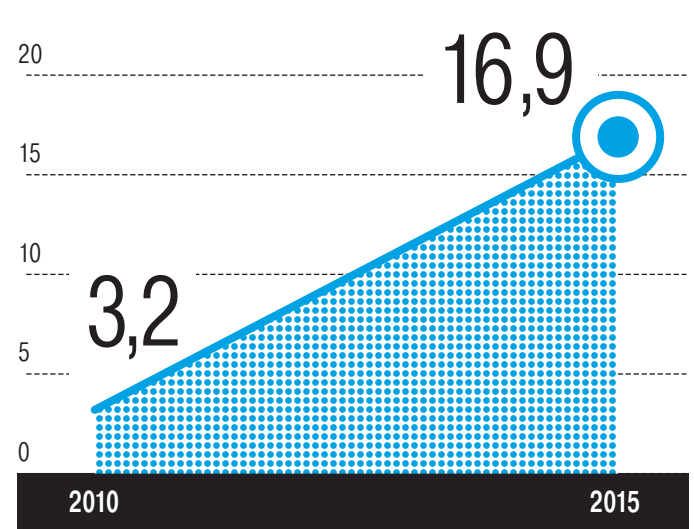
ЗАПИСЕЙ В БЛОГАХ ПОСВЯЩЕНЫ ОБСУЖДЕНИЮ BIG DATA



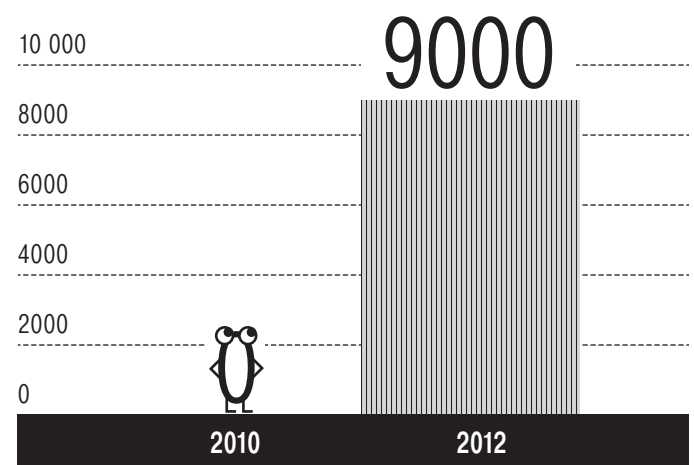
ВЫЗОВЫ, С КОТОРЫМИ СТАЛКИВАЮТСЯ КОМПАНИИ ИЗ-ЗА РОСТА ЧИСЛА ДАННЫХ



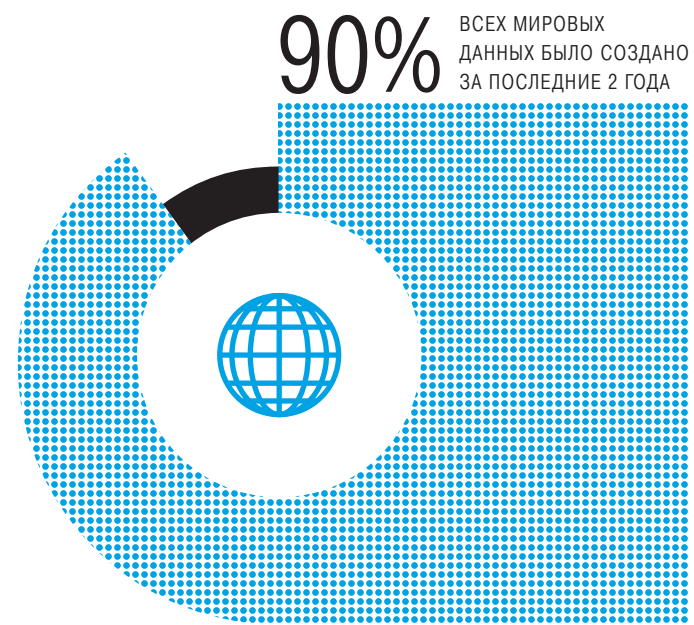
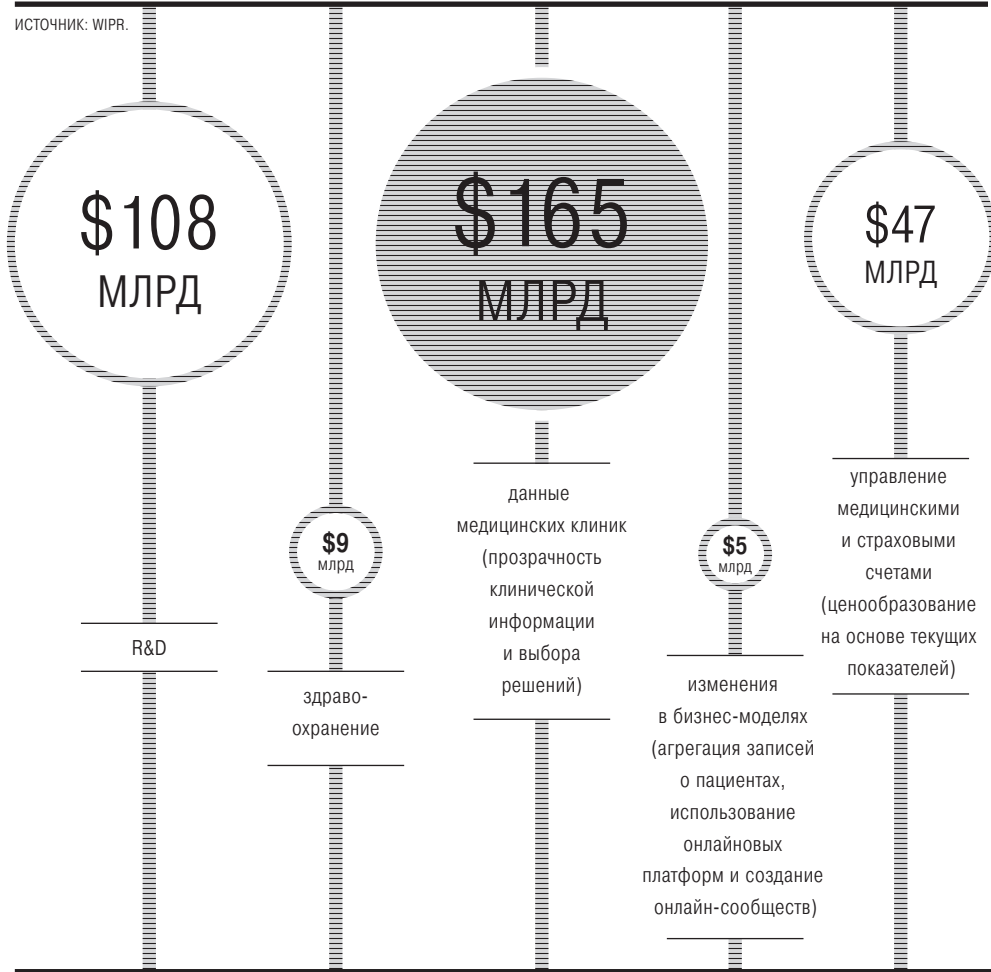
ОБЪЕМ РЫНКА РЕШЕНИЙ ДЛЯ ОБРАБОТКИ BIG DATA (\$ МЛРД)



ПОИСК ПО ВАКАНСИИ DATA SCIENTISTS (РЕЗУЛЬТАТЫ)



\$300 МЛРД – ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ЕЖЕГОДНЫЙ ДОХОД ДЛЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ



ДОБАВЬТЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ!

WINDOWS SERVER 2012 ПОВЫШАЕТ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ВАШЕГО ДАТА-ЦЕНТРА

Реализуйте производительность облачных технологий в вашем собственном дата-центре с помощью Windows Server 2012. Это единственная операционная система, воплотившая в себе опыт предоставления облачных сервисов. Она дает вам возможность виртуализировать самые требовательные нагрузки, поддерживая до 64 виртуальных процессоров на одну виртуальную машину и до 4 Tb памяти на сервер.

Windows Server 2012
ОТ СЕРВЕРА ДО ОБЛАКА

microsoft.ru/ws2012

© 2013 Microsoft Corporation. Все права защищены. Владелец товарных знаков Microsoft, Windows Server 2012, зарегистрированных на территории США и/или других стран, и владельцем авторских прав на их дизайн является корпорация Microsoft. Другие названия компаний и продуктов, упомянутые в тексте, могут являться зарегистрированными товарными знаками соответствующих владельцев. Реклама.

0+

информационные технологии

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.

У самых истоков

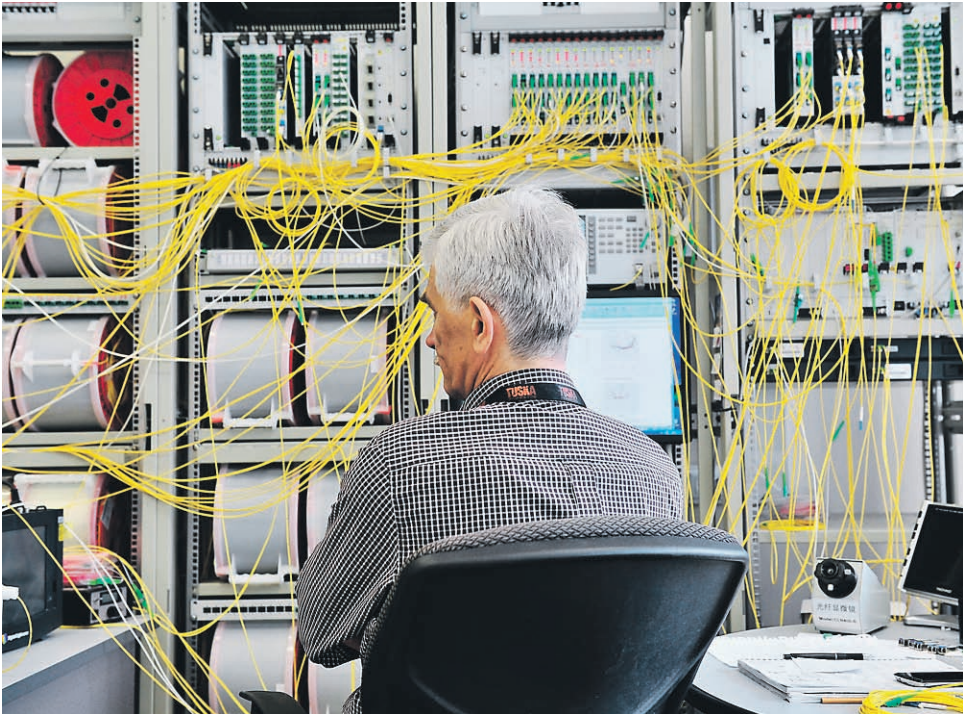
По подсчетам компании Plexxi, рынок SDN-решений может вырасти до \$35 млрд к 2018 году. Представители компании считают, что технология в очень быстрые сроки самым значительным образом повлияет на распределение расходов игроков отрасли телекоммуникаций, а через шесть лет 30–40% все затраты на строительство и поддержку сетей будет находиться под влиянием технологий SDN. Александр Василенко, глава представительства VMware в России и СНГ, ссылаясь на прогнозы 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 делают свои продукты более программно-управляемыми и открывают их API, но частично сохраняют 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 главное преимущество 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 стоимость 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 незадействован-



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

ных 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 сотни строк кода для каждого сетевого маршрутизатора по отдельности.

Компанию Deutsche Telekom некоторые называют одним из главных адвокатов SDN. Аксель Клауберг, член совета директоров Open Networking Forum и вице-прези-

дент в CTO Team компании Deutsche Telekom, в интервью для SDN World рассказывает, что эта технология кардинально изменит индустрию телекоммуникаций и поможет ей сделать рывок вперед: «Мы должны преодолеть ограничения сегодняшних систем, поддерживающих деятельность операторов (Operating Support Systems). Вместо того чтобы менять архитектуру сети и OSS для новых сервисов, мы должны иметь возможность программировать новые услуги. Именно поэтому мы стремимся к модели SDN в комбинации с сетевыми функциями виртуализации (Network Function Virtualization)».

Исследования в области ПКС ведет также финский провайдер Tieto, продемонстрировавший концепт решения Solution Accelerators на Mobile World Congress в Барселоне в феврале совместно с Intel. У Deutsche Telekom есть собственные разработки в этой области — TeraStream. В декабре прошлого года компания запустила в Хорватии пилотный проект «сети будущего» посредством своего локального оператора Hrvatski Telekom.

Алексей Поздняков, менеджер по продвижению Windows 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 меняющимся 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 рублей. 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

«Корпоративные клиенты не слишком охотно идут на внедрение у себя современных решений по онлайн-бронированию туристических услуг»

тренды

Объем российского рынка онлайн-продаж авиабилетов в 2012 году составил около \$3 млрд, но при этом лишь 10% всех авиабилетов в России было реализовано через интернет-сервисы. Сергей Богачев, генеральный директор компании «Авиа Центр», предоставляющей собственную систему бронирования авиабилетов, обсудил с корреспондентом «Информационных технологий» специфику отечественного рынка и рассказал о собственном решении компании по продаже билетов.

— Как за последние годы изменился рынок онлайн-продаж авиабилетов?

— Если говорить о мировых тенденциях, то российский рынок продаж авиабилетов онлайн растет примерно на 70% в год. И в 2012 году его объем составил около \$3 млрд. Рынок онлайн-бронирования путешествий также растет.

Если говорить о моих субъективных ощущениях, то за последние два года первую строчку рейтинга среди наших партнеров занимает интернет-проект apuawaytoday.com, который значительную часть своих билетов выписывает в сотрудничестве с «Авиа Центром». При этом объем продаж авиабилетов через традиционные туристические агентства не только не падает, но и растет. И это неудивительно, потому что благодаря наличию современных онлайн-технологий по бронированию и продаже авиационных и железнодорожных билетов и прочих туристических услуг каждое туристическое агентство получает возможность стать «авиакассой».

— Какова российская специфика работы на этом рынке? Скажем, наши соотечественники по-прежнему мало доверяют электронным способам оплаты или нет?

— Специфика России не сильно отличается от мировых трендов. Если ваш ресурс узнаваем и клиент ему доверяет, то 80%



оплат придется на кредитные карты. Очень важно при создании системы платежей использовать современные стандарты безопасности, которые обеспечивают сохранность клиентских денег. Технология 3D Secure является частью глобальных программ Verified by Visa и MasterCard SecureCode, целью которых является предоставление и обеспечение безопасных и надежных методов оплаты товаров и услуг в глобальной сети Интернет. Все они в полной мере работают у нас. Но та часть клиентов, которые не захотят оплачивать кредитными картами, используют альтернативные платежи, самым популярным из которых является прием платежей через сеть салонов «Евросеть» и «Связной».

— На кого рассчитано ваше решение по бронированию билетов — на корпоративных клиентов или частных заказчиков, покупающих билеты в интернете?

— «Авиа Центр» в первую очередь все же является компанией по продаже авиабилетов через туристические агентства. Наша система позволяет бронировать авиабилеты на рейсы более 300 авиакомпаний как внутри Российской Федерации, так и по всему миру. Уже этим летом в нашей системе появится возможность бронировать отели, страховки, железнодорожные билеты и прочие туристические услуги.

Практика работы с корпоративными клиентами показывает, что корпоративные клиенты достаточно неохотно идут на то, чтобы внедрять у себя совре-

менные решения по онлайн-бронированию туристических услуг. Я связываю это с двумя тенденциями. Во-первых, это, как правило, продиктовано сложностью учета тревел-политики в области путешествий корпоративных клиентов — это когда руководителю одного ранга позволительно путешествовать билетами бизнес-класса, а рядовому сотруднику — экономическим. Или, к примеру, проживание в отеле у топ-менеджеров может обходиться в сумму до 50 тыс. руб., а у обычных менеджеров — до 3 тыс. Ну и так далее.

И вторая тенденция — это приверженность к традиционным способам заказов туристических услуг. Многим из тревел-координаторов гораздо проще снять трубку и позвонить нам, чем самим пытаться забронировать ту или иную услугу через подчас непростые системы онлайн-бронирования. Есть и еще один момент. У крупных корпоративных клиентов, имеющих, как правило, офисы по всему миру, зачастую существует необходимость интеграции нашей системы с использованием их CRM-систем, что достаточно не просто.

— Когда вы начали делиться собственным движком по бронированию авиабилетов с другими сайтами?

— Первый опыт предоставления модуля по бронированию авиабилетов состоялся еще в 2007 году, когда мы начинали реализовывать первый движок, написанный нами специально под нужды «Евросети». С тех пор многое изменилось, мы написали еще два движка и сейчас находимся в процессе приемки нового программного обеспечения для четвертой версии.

— Какие именно сайты являются вашими клиентами?

— Если говорить о количестве, то больше всего сайтов, использующих наш движок, принадлежит именно туристическим агентствам. Их количество давно перевалило за сотни. Но отдельно мне бы хотелось подчеркнуть такие знаковые для нас площадки, как сайт «Евросети»

avia.euroset.ru и сайт bol24.ru, созданный нами специально под программу лояльности «Спасибо» Сбербанка РФ, и интеграцию нашего движка с рабочими системами сотрудников «Почты России». Кроме того, мы открыты для размещения нашего движка на любых других сайтах по программе White Label.

— В чем заключается ваша бизнес-модель — вы зарабатываете на наценке при продаже билетов или предоставляете платный доступ к движку?

— Я не открою большой тайны, если скажу, что все туристические агентства во всем мире зарабатывают двумя способами. Первый — это комиссионное вознаграждение от авиакомпании. В этом случае внутри стоимости билета уже заложены наши деньги. И второй — когда авиакомпания не платит комиссионное вознаграждение или платит его совсем мало. В этом случае мы вынуждены добавлять некую сумму сверхстоимости билета.

Если говорить о программе партнерства, при которой мы встраиваем наш движок на другие сайты, то это происходит абсолютно бесплатно.

— Предоставляете ли вы данные о стоимости авиабилетов агрегаторам или они получают их напрямую у авиакомпаний?

— Действительно, на сегодняшний день в зоне российского интернета присутствует большое количество систем, именующихся метапоисковиками. Принцип их работы заключается в следующем: вы заходите на один сайт, выбираете интересующие детали перелета, после чего сервис сканирует все подключенные к нему ресурсы, среди которых могут быть не только сайты авиакомпаний, но и онлайн-системы продаж авиабилетов вроде нашей «Авиакассы». Таким образом, реальному пользователю нет необходимости вручную заходить на сайты разных авиакомпаний, а достаточно в одной системе легко и быстро получить сравнительный анализ цен на авиабилеты по

интересующим его направлениям от максимально широкого круга поставщиков. На мой взгляд, самым популярным из них является «Яндекс.Расписания», с которыми мы уже заключили контракт и в ближайшее время ожидаем подключения нас к этому ресурсу.

Но нельзя не отметить тот факт, что многие из современных онлайн-ресурсов используют не совсем легальные методы

продажи авиабилетов. Так, например, на некоторых сервисах, продающих билеты внутри Российской Федерации, вы можете получить информацию о том, что стоимость авиабилета по маршруту, например, Москва—Санкт-Петербург будет списана в украинских гривнах, в евро или еще какой-нибудь валюте. При этом никто из пассажиров обычно не придает большого значения фразе «Списа-

ние средств инициирует авиакомпания непосредственно через свой головной офис или представительство в той или иной стране». Что это означает на практике? В случае списания с вашей карты денежных средств напрямую через счет авиакомпании или «представительства в той или иной стране», когда вам понадобится обменять билет или вернуть его, то данный интернет-ре-

сурс, не задумываясь, отправит вас непосредственно в авиакомпанию или в представительство за рубежом. Я не уверен в том, что большинство российских граждан испытывают прилив радости от общения на иностранном языке со специалистами заграничного call-центра. Легитимность такой схемы я даже не обсуждаю.

Интервью взял Александр Карпов

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

ПЯТАЯ СТИХИЯ СОВРЕМЕННОГО МИРА