

КАК ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА ВЛИЯЕТ НА ВАШ БИЗНЕС?

Компании довольно оперативно отреагировали на объявленную в России всеобщую цифровизацию. Тех, кто замешкался, подстегнули коронакризис, самоизоляция и переход на удаленный формат работы. Как сегодня бизнес интегрирован в национальную программу «Цифровая экономика»? Как изменились модели продаж, взаимодействие с заказчиками, продуктовые линейки и сервисы? Журнал РУБЕЖ опросил более 90 топ-менеджеров и специалистов рынка систем безопасности. Наиболее показательные ответы приведены в публикации.

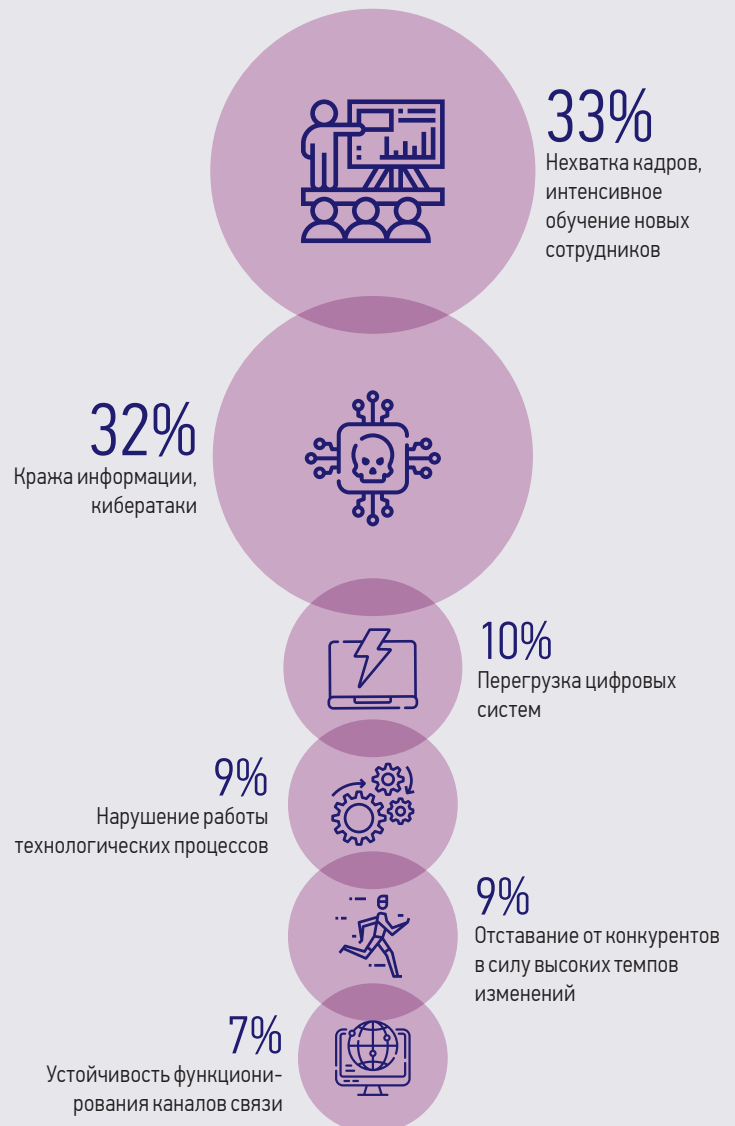
How does the digital economy affect your business?

The companies reacted quite quickly to the general digitalization announced in Russia. Those who hesitated were spurred on by the coronacrisis, self-isolation, and the transition to a remote work format. How is business integrated into the national Digital Economy program today? How have sales models, customer engagement, product lines, and services changed? RUBE magazine interviewed more than 90 top managers and specialists of the security systems market. The most revealing answers are given in the publication.

На что будут делать ставку компании в ближайшие три года в связи с цифровизацией?



Какие риски для бизнеса несет внедрение цифровых решений?



Как изменились модели продаж вашей компании в связи с цифровизацией?



Николай Шишкарёв

финансовый директор ЗМ в регионе Россия и СНГ

Национальная программа «Цифровая экономика» оказала разностороннее влияние на ведение нашего бизнеса — как положительное, так и отрицательное. С одной стороны, наша компания выступает потребителем новых цифровых сервисов и инфраструктурных возможностей, таких как, например, высокоскоростной интернет. Эти сервисы позволяют нам осуществлять эффективную коммуникацию с рынком, нашими клиентами, поставщиками и сотруд-

никами. Также большим преимуществом цифровизации является то, что теперь финансовая информация всех российских компаний полностью прозрачна — мы можем проверить любого поставщика, контрагента, клиента в стране, посмотреть всю отчетность и убедиться в их устойчивости. Также мы сами участвуем в программе как поставщик востребованных инфраструктурных решений, в частности строим дата-центры.

С другой стороны, для нас, как для международной компании, есть негативный аспект, связанный с защитой персональных данных. Согласно постановлению № 152-ФЗ, организации в России обязаны хранить персональные данные на локальных серверах, в связи с чем бизнес-процессы иностранных компаний усложняются и замедляются. Мы вынуждены нести дополнительные затраты на сервера, при этом мы не имеем качественно-

го доступа к международной инфраструктуре. Все это осложняет работу российского подразделения в области генерации лидов, управления лидами и реализации глобальных маркетинговых программ.

Сейчас мы находимся на этапе бизнес-трансформации. Одно из решений в рамках «Цифровой экономики», которое хотелось бы видеть в будущем, — это полный электронный документооборот, как внутренний, так и внешний. Так компаниям снизят трудоемкость операций, повысят их качество и прозрачность, а регуляторные органы смогут более точно и быстро отслеживать все операции и цепочки.

Среди технологий будущего можно также выделить использование инструментов автоматизации, роботизации и искусственного интеллекта для повышения эффективности продаж и клиентского сервиса.



Врам Александрия

первый вице-президент Группы «Борлас»

Безопасность как функция не просто интегрирована в программу «Цифровая экономика» — она является одним из основополагающих ее элементов.

Мы стали активно работать над внедрением и наращиванием экспертизы в области создания систем биометрической идентификации и специализированных систем интеллектуального видеоанализа. Перспективные направления, которые активно развиваются как в технологическом, так и в нормативно-правовом направлении.

Мы считаем перспективными с точки зрения роста и развития технологии биометрической идентификации, интеллектуального видеоанализа, интернета вещей в сочетании с «классическими» для нас решениями в области создания систем управления предприятий и жизненного цикла изделий.

Все эти решения, технологии и сервисы, базирующиеся на них, будут направлены на выполнение конкретных задач в рамках построения эффективного цифрового производства.

С одной стороны, внедрение цифровых решений позволяет увеличивать объемы обрабатываемых данных, использование систем предиктивного анализа дает возможность принимать взвешенные решения (или своевременно реагировать), а значит — повышать эффективность промышленных и производственных предприятий, снижать эксплуатационные издержки.

С другой стороны, резкое увеличение объема данных требует адекватной угрозам и своевременной проработки вопросов обеспечения информационной безопасности. Кибератаки на информационные системы могут приводить к большим финансовым потерям, выводу из строя критически важной инфраструктуры.



Вадим Сосенко

руководитель дирекции комплексных систем безопасности ГКС.

Проактивное реагирование на возникающие инциденты безопасности немыслимо без применения автоматизированных средств. Весьма широкое распространение получили технологии видеоаналитики, а также сбор данных от разнообразных IoT-устройств. Перенос части инфраструктуры систем безопасности в облако обеспечивает гибкость, масштабируемость и мобильность таких решений, а популярные на рынке систем безопасности программные продукты предлагают потребителям мобильные клиенты с функциональностью, не уступающей desktop-решениям. Рынок систем безопасности готов к интеграции с цифровой экономикой в части применения цифровых технологий и использования информационной инфраструктуры.

Основные преобразования заключаются в развитии цифровой инфраструктуры, сокращении трудозатрат и повышении эффективности бизнес-процессов. С учетом сложившейся в 2020 году ситуации ГКС разработала ряд антикризисных решений (вклю-

чая решения в области обеспечения безопасности) для государства, медицинских учреждений и бизнеса, которые направлены на реализацию мер по смягчению последствий пандемии COVID-19. Эти решения включают сервис получения цифровых пропусков; систему городского видеонаблюдения для отслеживания перемещений лиц, находящихся на карантине; AQ-gate — комплекс бесконтактной дезинфекции и контроля температуры человека; быстроразворачиваемые решения для бесконтактного измерения температуры тела.

Основные риски — это устойчивость функционирования каналов связи, потеря информации и обеспечение безопасности данных, в том числе персональных данных граждан.



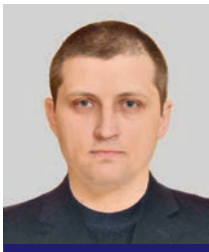
Владимир Леонов

технический директор АМТ Групп

Спрос на цифровую безопасность растет, а узких специалистов в этой области практически нет. Поэтому мы решили проводить активную работу с молодыми специалистами ИБ, выпускниками вузов, которым предоставляем возможность прохождения практики в нашей компании с дальнейшим трудоустройством.

Мы видим перспективу в первую очередь в развитии решений по обеспечению информационной безопасности для цифровой экономики. У нас уже сейчас ведутся десятки активных проектов в этой области, их объемы и сложность будут только расти. В том числе это касается наших собственных продуктов в области ИБ для промышленных предприятий, которые

также являются частью многих решений, например для создания и использования цифровых двойников. Также мы прогнозируем развитие и активное внедрение решений для повышения эффективности цифровых предприятий за счет применения технологий искусственного интеллекта, анализа больших данных и пр.



**Юрий
Мионов**

заместитель технического директора по информационной безопасности «САТЕЛ»

В 2020 году из-за пандемии цифровизация по некоторым направлениям ускорилась: предприятия перестраивали бизнес-процессы, на удаленную работу переходили организации, которые ранее такой формат даже не рассматривали. Компании задумались об информационной безопасности, как следствие, увеличился спрос на средства защиты каналов связи, компьютеров и телефонов, систем контроля утечки конфиденциальной информации и мониторинга деятельности сотрудников, переведенных на удаленный режим работы.

Нагрузка на системы обеспечения информационной безопасности в пандемию выросла, количество объектов контроля увеличилось, из-за этого повысилась нагрузка на сотрудников, отвечающих за информационную безопасность в компаниях. Это, в свою очередь, снова подстегнуло цифровизацию уже непосредственно в индустрии обеспечения информационной безопасности: чтобы снизить нагрузку на эксплуатирующий персонал, пришлось внедрять технологии машинного обучения и автоматизации реагирования.

Полагаю, что в дальнейшем, в связи с нарастающими темпами цифровизации, мы увидим рост рынка информационной безопасности. Возрастающие требования приведут к появлению новых инструментов, повышающих эффективность работы сотрудников, ответственных за информационную безопасность. Этому будут способствовать как необходимость соответствовать требованиям информационной безопасности, так и общественный резонанс в случае инцидентов.



**Павел
Сварник**

исполнительный директор Центра стратегического развития и цифровой трансформации компании «ЛАНИТ-Интеграция» (входит в группу ЛАНИТ)

Рынок систем безопасности к интеграции с цифровой экономикой однозначно готов. Цифровизация национальной экономики предполагает пусть и более полное насыщение текущих процессов современными информационными технологиями, но на основе уже проверенных принципов и подходов. Следовательно, принципы организации безопасности также сохраняются. На рынке достаточно эффективных и зрелых продуктов, которые позволяют создавать комплексные системы и безопасные среды для цифровой экономики.

Мы видим тренд в повышении сложности проектов: заказчик хочет получать от одного исполнителя максимально полное решение. Также мы ожидаем, что в ближайшие годы «выстрелит» еще один тренд — реализация проектов по принципу «плата за результат», когда заказчик платит за

конкретный эффект от проекта, например за количество отраженных атак или выявленных уязвимостей, а не за работу по его реализации.

Цифровая экономика повлияла на понимание бизнесом роли «цифры» как основы его конкурентоспособности и жизнеспособности в целом. Кроме того, в ходе реализации государственных и частных инициатив создается целая экосистема разработчиков специализированных решений, которая позволяет заказчикам гибко выбирать наиболее эффективные решения.



**Сергей
Кучин**

коммерческий директор АО «Русатом Инфраструктурные решения» (РИР, входит в Росатом)

Процессы уже идут. Изменения происходят эволюционно, нет явного скачка, просто каждый год все вынуждены меняться, чтобы соответствовать рынку и ожиданиям заказчиков. Мы, например, у себя постоянно вводим новые инструменты, чтобы процессы в компании становились все более прозрачными и рациональными.

Каждый заказчик требует своего подхода. Кто-то пока находится на базовом уровне, кто-то на более продвинутом. Суть нашего подхода — в анализе текущей ситуации и предложении прикладного решения. Поэтому спектр широкий — от общеприменимых технологий до новинок. Пандемия показала, что востребованы технологии удаленной работы, взаимодействия, управления.

В наши продукты все больше включаем аналитику с использованием нейросетей. Отдельный акцент и вни-

мание уделяются решениям, позволяющим интегрироваться с другими информационными системами. Заказчики устали от внедрений, которые остаются сами по себе и требуют существенных доработок или замены при появлении новых задач. Мы развиваем интеграционную платформу «Умный город», позволяющую «подружить» любые имеющиеся или будущие информационные системы, и все свои решения разрабатываем именно в этой логике — легкая доступная интеграция с любыми системами и данными.

Кроме того, отдельным новым направлением для нас стали продукты для развития туризма, целая линейка таких продуктов уже создана и внедрена в нескольких регионах.

И, конечно, продукты для «умных» городов: собственно платформа и целый набор модулей/сервисов управления городским хозяйством, взаимодействия с гражданами, повышения эффективности городского/регионального управления, решения в сфере Lean Smart City («Бережливый умный город»).

При этом мы стараемся переходить с городского уровня на региональный — это тоже один из важных трендов. В частности, в ноябре в Мурманской области был запущен уникальный комплекс информационно-аналитических систем, объединенных на единой цифровой платформе. Комплекс будет обеспечивать работу регионального правительства: сбор и анализ информации, взаимодействие с жителями и бизнесом, повышение инвестиционной и туристической привлекательности области. При этом результат, который мы получили совместно с правительством Мурманской области, выходит за рамки одного региона. По сути, создано первое в стране решение, объединяющее в одной системе основные управленческие процессы области. В его основе принципы эффективности, открытости, сокращения всех видов потерь и передовые технологии.

Внедряя цифровые решения, мы все чаще сталкиваемся с информационной безопасностью. Риски традиционны при любых изменениях, и цифровизация не исключение:

- переделы рынка и вытеснение традиционных бизнесов;
- необходимость поиска или обучения новых кадров и потеря (невостребованность) старых;
- очень высокие темпы изменений и риски отставания от конкурентов.

Но изменения всегда не только риски, но и возможности. Главное — суметь ими воспользоваться.



**Сергей
Ожегов**

генеральный директор
«СёрчИнформ»

Цифровая экономика способствует тому, чтобы ИТ-услуги и продукты распространялись повсеместно, а не были прерогативой крупного бизнеса. Мы видим потребность малых и средних предприятий в «цифре», в качественных ИТ-решениях — системах для распознавания лиц, прогнозирования в медицине, трекерах для управления проектами и классических продуктах для бизнеса. Видим, что регионы стараются не отставать от столицы, где-то даже опережать.

Оборотная сторона цифровизации — растущие риски информационной безопасности. Внедрение ИТ в сферы ЖКХ, образования, транспорта, туризма и прочего повышает киберриски и количество инцидентов из-за низкой компетентности сотрудников. Для разработчиков в сфере ИБ — это очевидные вещи. Потому многие вендоры увидели здесь возможности для роста. Наша компания не исключение.

Во-первых, мы предлагаем услугу по аутсорсингу информационной безопасности (ИБА). И видим в этом направлении большие перспективы. Ведь многим компаниям МСБ не по карману внедрение DLP, но пришло понимание, что сегодня требуется тщательнее сохранять конфиденциальные данные и бизнес от мошенничеств. ИБА такую задачу решает полностью. Он не требует наличия в компании спецоборудования, отдела информационной безопасности, при этом заказчик пользуется полным функционалом DLP и экономит.

Во-вторых, мы рассчитываем на поддержку государства в вопросах цифровизации и импортозамещения. Тот же малый и средний бизнес сможет быстрее перейти на «цифру», если помочь ему выбрать, протестировать и получить первые результаты от современных ИТ-решений.



**Андрей
Поликутин**

коммерческий директор
«Скайрос»

Системы безопасности уже интегрированы и являются неотъемлемой частью цифровой экономики, так как в них используется прикладное программное обеспечение для анализа различных данных. Одним из наиболее известных и широко представленных на рынке систем безопасности класса PSIM является ПО VideoNet — наша многолетняя разработка для построения решений в различных по масштабу системах — от небольших локальных объектов до крупных, территориально распределенных, многофакторных систем безопасности в крупнейших российских и зарубежных компаниях.

Мы ввели бесконтактные системы идентификации, системы термомониторинга и связанные с этим различные конфигурации систем контроля удаленного доступа. Оперативно вывели на рынок VideoNet Defender Thermo — наше готовое решение для оснащения КПП бесконтактной потоковой системой идентификации (на основе распознавания лиц) и измерения температуры сотрудников, и уже в апреле первые такие комплексы были успешно установлены на объектах наших заказчиков.

Основными среднесрочными трендами мы видим дальнейшую интеграцию систем безопасности в структуру управления предприятием, развитие комплексных систем безопасности, использование возможностей нашего ПО в решении прикладных задач из смежных сфер деятельности, более широкое применение алгоритмов на базе машинного обучения, машинного зрения и других возможностей искусственного интеллекта.

Риски для бизнеса, вызванные развитием цифровой экономики: защита информации и недостаток квалифицированного персонала.



Максим Гарусев

директор по стратегии и инновациям компании «Техносерв»

Перевод сотрудников компаний на удаленную работу в первую очередь привел к повышенному спросу на такие решения, как обеспечение безопасного удаленного доступа, обеспечение безопасности при удаленном доступе с неконтролируемых внешних рабочих станций, изоляция программной среды, контроль действий привилегированных пользовате-

лей, использование многофакторной аутентификации, миграция на облачные сервисы. В связи с этим, в частности, увеличивается спрос на продукты инфраструктуры удаленных рабочих мест, «инфраструктуры как сервиса» (IaaS). Все программные и платформенные решения требуют выделения надежных ресурсов для размещения, которым необходимо обеспечение комплексной информационной безопасности.

Мы идем в сторону большей комплексности решений по информационной безопасности: двигаемся в сторону проектов, в которых объединены и конкретные вопросы информационной безопасности, и вопросы управления режимом, и вопросы нормативного регулирования безопасности на предприятиях заказчиков.

Вместе с новыми возможностями, которые предоставляют цифровые решения, появляются и новые точки отказа и уязвимости. На поверхности лежат вопросы обеспечения защиты информации в вычислительных системах, системах хранения данных, обеспечения конфиденциальности информации. Чуть менее очевидными, но очень важными являются механизмы контроля рисков отказов, перегрузки цифровых систем, резервного хранения критической и чувствительной информации.



Геннадий Бахмутский

коммерческий директор группы компаний «ПожТехника»

В нашей компании внедрены электронный документооборот, CRM, удаленные рабочие места. В ближайшие годы, скорее всего, часть офисных работников уйдет на удаленную работу.

На мой взгляд, внедрение цифровых решений принесет главный риск бизнесу — потерю и подмену информации. Но есть и положительная сторона — ритм жизни заказчиков и их темп работы заметно ускорился.



Евгений Мискевич

генеральный директор «Центр 2М»

Наша компания предлагает решения сразу для нескольких секторов. Для «Умной энергетики» мы разработали ряд предложений в области цифровизации энергетических объектов, трансформаторных подстанций, распределительных сетей, для «Умного транспорта» — автотелематику для предотвращения кражи топлива и нецелевого использования транспортных средств, для «Цифрового здания» — интеллектуальную систему энергоучета (ЖКХ) и управления инженерной инфраструктурой.

По нашим наблюдениям, сейчас на рынке преобладают отраслевые решения, разработанные под нужды конкретного предприятия. Однако рано или поздно возникнет потребность в универсальных платформах, на базе которых будут объединяться вертикальные приложения.

Мы постепенно наращиваем компетенции в вертикальных решениях, стремясь к переходу к платформенной бизнес-модели. Наша интеллектуальная M2M-платформа является базисом для интеграции приложений сторонних разработчиков. В свою очередь партнерство с ключевыми производителями вертикальных сервисов приводит к более быстрому появлению экономически эффективных решений.

Мы стремимся к созданию стратегических партнерств, формируя симбиотическую экосистему IoT. После запуска API-экономики, предлагающей миллионы приложений, цифровых контейнеров и микросервисов, потребность в платформе управления подключениями резко возрастет. Поэтому у нас есть время для создания комплексного подхода, который позволит создать безотказную технологическую экосистему для обработки собранных данных.



Лев Матвеев

председатель совета директоров «СёрчИнформ»

Цифровизация сейчас у всех на первом месте, но пока компании заняты перестройкой бизнес-процессов, о безопасности думают далеко не все и далеко не в первую очередь. Приоритеты цифровизации хорошо бы пересмотреть: переходите в «цифру» — поставьте защиту.

При этом мы видим, что бизнес приходит к пониманию рисков. Пока уровень цифровизации был невысоким, компаниям было достаточно следить, чтобы данные не утекали за периметр — и мы создавали DLP-систему с соответствующим функционалом. Со временем стало ясно, что и внутри компании данные могут быть уязвимы. Если важный отчет удалят, планы руководства попадут не в те руки, в базу бухгалтерии внесут изменения — компания пострадает без всякой утечки. Поэтому теперь заказчик хочет знать, сколько в компании критичных файлов и где они хранятся, как люди работают с документами, что делают в базах данных. Для этого мы разработали систему файлового

1/3

компаний полагает, что внедрение цифровых решений повлечет нехватку кадров, интенсивное обучение новых сотрудников



аудита и инструмент для мониторинга обращений к БД.

Чтобы облегчить знакомство заказчиков с нашими продуктами, мы первыми в своем сегменте помимо техподдержки создали отдел внедрения. Это полноценный сервис, который включает обучение, помощь в настройке ПО, когда требуется — консультации в расследовании инцидентов. Сервис стал нашим ноу-хау по сопровождению клиентов, мы постоянно его развиваем. Для компаний, у которых мало ресурсов, чтобы полноценно заняться безопасностью — нет «железа», свободных рук, бюджетов, — наши системы можно развернуть в облаке, а для мониторинга и анализа инцидентов привлечь ИБ-аналитиков из числа наших специалистов. Этот ИБ-аутсорсинг — тоже ответ на прямой запрос рынка.

Теперь ставку будем делать на комплексный подход. Заказчику выгодно и удобно прийти к одному вендору и получить ПО, с которым он закроет сразу все задачи по защите от внутренних угроз. Плюс любые инциденты можно расследовать максимально подробно: вот сотрудник попытался «слить» секретный документ — тут же видно, где файл лежал, как переме-

щался, откуда у пользователя на него права. А чем лучше изучен инцидент, тем виднее, где в компании проблемы и как ее обезопасить на будущее. То есть комплексные решения — это возможность не «тушить пожар», а следить, чтобы «не загорелось».



Василий Сухомлинов

руководитель направления компании DSSL

Предлагаемые на рынке систем безопасности решения будут развиваться в сторону сервисной модели. Речь идет прежде всего о различных онлайн-облачных сервисах.

Гибридная система будет подключать в облако on-premise-решения. Это позволит получить различные сервисы: например, обработку получаемых видеоданных,

централизацию и организацию работы с Big Data. Это будет именно работа с большими данными с различных географически распределенных объектов, которые собираются системами видеонаблюдения и зачастую другими системами, с которыми она интегрирована.

Мы планируем делать ставку на два основных фактора: решения для автоматизации и улучшения безопасности, а также на решения для улучшения операционной эффективности. Это будет реализовываться за счет использования современных технологий видеоаналитики и извлечения различных данных из видео с их последующей обработкой. И в этом нам опять же помогут гибридные системы «on-premise — облако».



Андрей Христоворов

коммерческий директор ITV Group

Рынок безопасности абсолютно полностью готов к интеграции с цифровой экономикой. В течение последних нескольких лет наши бизнес-модели менялись под воздействием других факторов. Цифровую трансформацию мы прошли давно, еще в 2010 году. Ведь эффективно управлять большим количеством офисов можно только после полного перехода на цифровую экономику.

Сначала мы запустили новый продукт, связанный с облаками, то есть полностью облачный. Потом у нас появились офисы по всему миру.

Достаточно серьезную часть разработок мы будем вести именно в Web-интерфейсах, потому что это сейчас максимально удобно для тех компа-

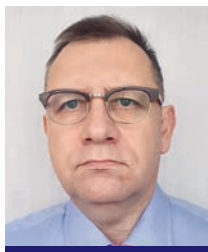
ний, которые с нами работают как партнеры. Это с одной стороны.

С другой стороны, никакого отношения к цифровой экономике в прямом смысле не имеющие, но при этом абсолютно точно имеющие отношение с точки зрения юзер-кейсов — это, конечно, аналитики различного рода. То есть искусственный интеллект и так далее. Они абсолютно точно будут двигателями рынка.

Модель продаж с момента, когда компания начинает цифровую трансформацию, безусловно, меняется. И это связано прежде всего не с самим рынком, а с самой трансформацией компании.

В начале нулевых это была обязательно плата с крипто-чипом на борту и к ней небольшой файлик. А сейчас это может быть на бумажке или в электронной почте переслан просто серийный номер. Код, который вводишь, и система стартует. Ну, это способ лицензирования просто.

Сейчас мы всерьез задумались о полной цифровизации документооборота, например. Для того чтобы почту уже не загружать.



Андрей Корчагин

менеджер по развитию бизнеса Hanwha Techwin

Процессы цифровизации бизнеса компании происходят уже достаточно давно, и эта активность из года в год только нарастает. Примером может служить резкий рост спроса на тепловизионные камеры, способные дистанционно измерять температуру человеческого тела. Также увеличился спрос на камеры, способные идентифицировать маску на лице человека, и решения, способные осуществлять

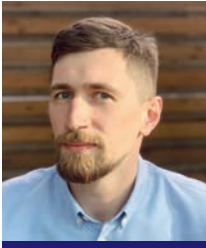
подсчет числа людей в помещении. Наша компания реагирует на изменения конъюнктуры и вносит коррективы в свои планы. Еще в начале текущего года были анонсированы наши новые видеокamеры с элементами искусственного интеллекта, это оборудование будет доступно для заказов в ближайшее время.

Безусловно, ставка идет на увеличение интеллектуальной составляющей в нашей продукции, улучшение существующих характеристик и добавление новых сервисов. Большая работа ведется в сфере создания новых версий программного обеспечения, интеграционных возможностей, простоты инсталляции и обслуживания наших систем. Рассматриваются также возможности по диверсификации деятельности и выход на рынок близкого по назначению и технологической составляющей оборудования.

Значительно возросла роль менеджеров по развитию бизнеса, которые самостоятельно ищут проекты и продвигают бренд Wisenet на новые рынки и вертикали. Мы стали активнее работать со всеми участниками производственных цепочек — с проектировщиками, системными интеграторами, монтажными и обслуживающими организациями. Работа в удаленном режиме также внесла свои коррективы в этот процесс — мы существенно больше стали уделять внимания маркетингу, организации вебинаров и виртуальных «круглых столов» для наших существующих и потенциальных партнеров.

Возможность самостоятельной регистрации на нашем портале очень сильно упростила жизнь нашим старым и новым партнерам, система уникальной идентификации проектов на данном ресурсе делает его не зависимым от конкретного менеджера в компании, его занятости в данный момент и т. д. Портал этот открыт для всех интересующихся нашей продукцией компаний, регистрация свободная, требуется только заполнить соответствующую онлайн-форму.

Тенденция наращивания интеллектуального наполнения систем безопасности продолжится, и наша компания твердо будет придерживаться этого курса.



**Андрей
Лунев**

Mobotix Konica Minolta Business Solutions Russia, руководитель направления интеллектуального видеонаблюдения

Направление Mobotix специализируется на интеллектуальном видеонаблюдении и видеоаналитике — в частности решениях для распознавания лиц, номерных знаков автомобилей, предметов.

Помимо сферы видеонаблюдения, Konica Minolta работает и на многих других рынках — например предлагает оборудование и приложения для офисной печати или системы электронного документооборота.

Недавно мы разработали решение Box Defect Detection, которое позволяет проводить визуальный контроль упаковки на конвейерном производстве. Это решение объединяет в себе IoT-камеры и технологию контроля качества, в основе которой лежит искусственный интеллект.

В этом году мы активно занимаемся бесконтактными системами контроля доступа и видим большой интерес к таким технологиям как со стороны заказчиков, так и со стороны других игроков рынка. Также наблюдается рост спроса на тепловизионные камеры, которые помогают измерять температуру людей и объектов — причем все так же бесконтактно.

Наши сервисы по отдельности не претерпели значительных измене-

ний, однако мы поменяли сам подход. Мы вовлекли продукты в сервисную модель SaaS, в рамках которой теперь предлагаем клиентам решения в формате единой услуги. Эта услуга включает в себя сервисы для обслуживания: его обслуживание, консультации специалистов поддержки, реагирование на инциденты. И при выборе решения клиенты обращают все больше внимания именно на вопросы сервиса, а не только характеристики продукта.

Мы изменили бизнес-модель, делая все больший акцент на сервис. И, на мой взгляд, основные преобразования следует проводить именно в этом направлении.

В ближайшие годы заказчики будут продолжать смотреть на уровень обслуживания. Поэтому нужно становиться в этом лучшими: максимально быстро реагировать на проблемы заказчиков и оперативно принимать решения. Очень много усилий вкладываем в развитие интеллектуального капитала — к нему относятся опыт и знания специалистов компании, их возможность дать экспертную оценку ситуации в короткие сроки. Это позволяет совершенствоваться как наши сервисы, так и продукты.



**Дмитрий
Логоинов**

коммерческий директор Macroscop

Цифровая экономика предполагает массовое использование технологий для более эффективного выполнения повседневных задач, создание новых подходов к организации рабочих процессов в промышленности, управлении городами, торговле, образовании и других сферах. Начало их трансформации мы наблюдаем уже сегодня.

Широкое распространение, в частности, получили «умные» системы видеонаблюдения, позволяющие не просто наблюдать за происходящим в реальном времени, а автоматически оцифровывать видеоданные для принятия точных бизнес-решений. Именно на развитии интеллектуальных функций видеонаблюдения сконцентрированы разработчики Macroscop.

Например, создан комплекс решений для цифровизации ритейла. Функция контроля наполненности полок помогает своевременно добавлять недостающие товары на витрины без армии сотрудников в торговом зале. Модуль подсчета посетителей позволяет грамотно планировать рабочий график персонала и анализировать конверсию из посетителя в покупателя без погрешности на сотрудников и повторные визиты. Функция подсчета людей в очереди автоматически сигнализирует о необходимости открыть дополнительные кассы. Таким образом, уже сегодня современное видеонаблюдение открывает широкие возможности для оптимизации многих бизнес-процессов, а вместе с ними — повышение уровня сервиса, лояльности покупателей и, как следствие, рост прибыли.

Удобство видеоаналитики многие компании оценили в пандемию, когда Macroscop разработал и бесплатно передавал пользователям детектор отсутствия масок, помогающий контролировать ношение средств индивидуальной защиты в местах, где это необходимо. Его внедрили в медицинских учреждениях, вузах и на предприятиях.

Поистине широкое применение в самых разных сферах также нашла одна из последних разработок Macroscop — высокоточный, при этом доступный по цене модуль распознавания лиц. Он способен распознавать одновременно до 100 лиц в кадре и идентифицировать людей, даже если их лица частично прикрыты предметами одежды, касками, наушниками, очками или челкой. На основе этого

модуля реализованы функции предоставления бесконтактного доступа к закрытым зонам без магнитных карт и ключей, учет рабочего времени сотрудников, создание тематических списков для программ лояльности или определения недобросовестных клиентов сразу при их появлении и другие.

Отмечу, что возможности «умных» систем видеонаблюдения фактически безграничны, поэтому Macroscop активно ищет новые кейсы применения софта и тестирует новаторские идеи заказчиков.



Денис Митрофанов

бренд-директор Novicam

Интеграция будет происходить по потребностям клиентов, и чем больше запросов будет на такой формат, тем быстрее будут использованы новые модели взаимодействия.

Бизнес-модель компании меняется в сторону увеличения количества услуг, предоставляемых клиентам, на то, чтобы клиент был уверен, что по любому из направлений деятельности компании он получит качественный сервис. Внутри компании вектор развития направлен на оцифровку внутренних бизнес-процессов.

Идет увеличение доли продуктов с различной аналитикой и интеграцией с сервисами для конечного пользователя, упрощение программной составляющей и составление более подробных инструкций для того, чтобы конечный пользователь самостоятельно мог разобраться в установке и настройке систем безопасности и усилении связи, предлагаемых нашей компанией.



1/4

компаний в связи с цифровизацией планирует делать ставку на автоматизацию бизнес-процессов, роботизацию и внедрение искусственного интеллекта

Мы делаем ставку на скорость взаимодействия с клиентом — клиент должен получать ответ в максимально короткий срок. Для технической поддержки у нас дополнительно работает чат WhatsApp.

Для пользователей нашей продукции появилась возможность подключения к облачному сервису хранения видеозаписей IPЕУЕ.

Интеграция с партнером «Все инструменты» позволяет монтажникам нашей продукции использовать программу лояльности «Бонус-маркет», где за монтаж нашей продукции начисляются баллы, а тратить их можно на любые товары нашего партнера, а это более 15 000 позиций.

В ближайшие три года мы будем делать ставку на развитие продаж с

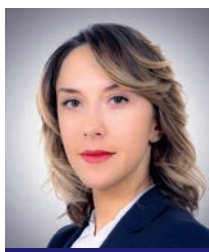
интернет-каналов и предоставления удобного WEB-сервиса для партнеров.

В связи с цифровизацией расширяется канал интернет-продаж популярными маркетплейсами, такими как Ozon и Wildberries.

Доля проектов, связанных с цифровой экономикой, составляет около 10%, и одной из задач на ближайшее будущее будет увеличение их доли, поскольку данный рынок достаточно молодой и только начинает развиваться благодаря толчку на законодательном и инвестиционном уровне.

Основной риск внедрения цифровых решений для бизнеса заключается в том, что если компания будет медленно вливаться в данные тренды, то ее доля в бизнесе станет незна-

чительной. Другим немаловажным фактором является неправильный выбор поставщиков услуг и задач для цифровизации.



Тамара Морозова

генеральный директор RecFaces

Компании-клиенты становятся все более требовательными, хотя погружены в процесс, досконально разбираются в том, что планируют внедрять. Это требует изменения бизнес-процессов и политики общения с клиентами. Мы работаем по классической вендорской модели, исключительно через партнеров.

Наиболее востребованным будет все, что связано с обеспечением безопасности — как государственной, так и корпоративной. Помимо всех остальных, уже неоднократно внедренных и работающих программных продуктов RecFaces, мы планируем активно развивать нашу новинку — решение Id-Logon, позволяющее идентифицировать и верифицировать пользователя, находящегося перед экраном своего рабочего компьютера.

На мой взгляд, дальнейшее развитие биометрических технологий в разрезе цифровой экономики будет происходить по следующему сценарию:

- Распознавание лиц не просто будет востребовано как на уровне государства, так и на корпоративном уровне: степень внедрения биометрических технологий будет расти колоссальными темпами.
- Заказчики будут отдавать предпочтение не общим многофункциональным решениям, а узкоспециализированному реально

работающему ПО, имеющему ясные перспективы развития.

- Для разработки эффективных решений необходимо плотное взаимодействие между разработчиком и заказчиком.



Михаил Чекалин

менеджер по каналному маркетингу Schneider Electric

Цифровая экономика подразумевает внедрение большего количества цифровых решений, и на данном этапе Schneider Electric продвигает понятную и простую платформу интернета вещей IoT — EcoStruxure. Это решение охватывает все уровни: подключаемые устройства — мониторинг — аналитика и облачные сервисы. Задача платформы — упростить конечному заказчику работу с инженерной инфраструктурой его объекта или объектов: сделать ее понятной, более экономичной, прозрачной и предсказуемой.

Не обделили вниманием мы и продуктовые линейки: их насыщение цифровыми опциями (когда, к примеру, простой выключатель становится мультизадачным и приобретает свойства средства измерения большого количества параметров), возможность строить на их основе гибкие и масштабируемые архитектуры (автоматизация на уровне комнаты, этажа, здания или зданий), расширенный функционал по управлению (концепция Connected Room Solution с возможностью управления параметрами комфорта прямо с телефона) и многое другое.

Говоря об аналитических решениях — последнем уровне EcoStruxure, это также крайне перспективное направление. Наши аналитические сер-

висы помогают производить анализ данных. Например, Power Advisor даст полную картину в виде понятных отчетов: что у вас происходит с электрической инфраструктурой, где могут быть слабые места, для нескольких объектов их «сравнительный анализ» и т.п.



Дмитрий Ковалев

руководитель отдела технологической экспертизы управления информационной безопасности Softline

Если мы говорим о цифровой экономике как о глобальном тренде автоматизации и информатизации коммерческих и государственных организаций с использованием инновационных технологий, основным вектором в развитии рынка систем безопасности однозначно можно назвать развитие подписок и управляемых сервисов. Их использование дает возможность быстро предоставить заказчику инструменты, необходимые для трансформации. Сервис-провайдер не просто продает заказчику отдельные лицензии или услуги, а берет на себя задачу обеспечения работоспособности какого-то бизнес-процесса (в том числе, в части информационной безопасности) с определенным уровнем гарантии его отказоустойчивости.

Несмотря на то что за последние несколько лет мало что изменилось с точки зрения существующих на рынке технологий и киберугроз, важно понимать, что с развитием информатизации количество рисков для организаций неизбежно увеличивается. А значит, растет потребность в обеспечении максимальной простоты и до-

ступности сервисов в области информационных технологий.

Softline активно развивает портфель управляемых сервисов, делая их использование для заказчиков максимально простым, удобным и оправданным с экономической точки зрения. Наши клиенты должны иметь возможность строить ИБ-инфраструктуру как по классическому сценарию, так и с использованием MSSP и подписки.

Цифровая трансформация, несомненно, позволяет ускорить бизнес-процессы, сделать их более прозрачными и минимизировать влияние человеческого фактора. Обратная сторона медали — рост классических рисков информационной безопасности, которые влияют на доступность сервисов, возможность осуществления контроля утечек и другие параметры. Как следствие, переводя тот или иной процесс в цифровую среду, мы должны учитывать все возможные риски и компенсировать их, в том числе, с привлечением компетенций ИБ-провайдеров.



Дмитрий Гусев

заместитель генерального директора компании «ИнфоТекС»

Рынок информационной безопасности к интеграции с цифровой экономикой готов, а вот заказчики не всегда. К сожалению, нам часто приходится слышать «сделайте быстро и так, чтобы не было дополнительных расходов на ИБ и пользователя ничему новому не пришлось учить». В такой постановке задача оказывается нерешаемой.

Бизнес-модель нашей компании, в связи с цифровизацией, серьезных

изменений не претерпела, но произошло существенное ускорение всех внутренних и внешних процессов. Требования, предъявляемые к нашим продуктам, мотивируют нас оперативно расширять их функциональность и производительность. Стимулирующее влияние оказывает также нормативная база, создание и обновление которой за последние годы существенно ускорилось. Особое внимание мы уделяем процессам стандартизации технологий информационной безопасности.

Наши модели продаж пока никак не изменились, но мы рассматриваем для себя возможность подписочной модели (временные лицензии). Скорее всего, это произойдет во второй половине 2021 года.

Основной риск с точки зрения ИБ один — нырнув с головой в «цифру», легко потерять контроль над защищенностью используемых технологий. Тогда новая «цифровая» система автоматизации бизнес-процессов становится «черным ящиком» для вас и дырявым ведром для нарушителя. В такой ситуации можно одновременно лишиться всего «цифрового» бизнеса.



Яков Гродзенский

директор департамента информационной безопасности компании Syssoft

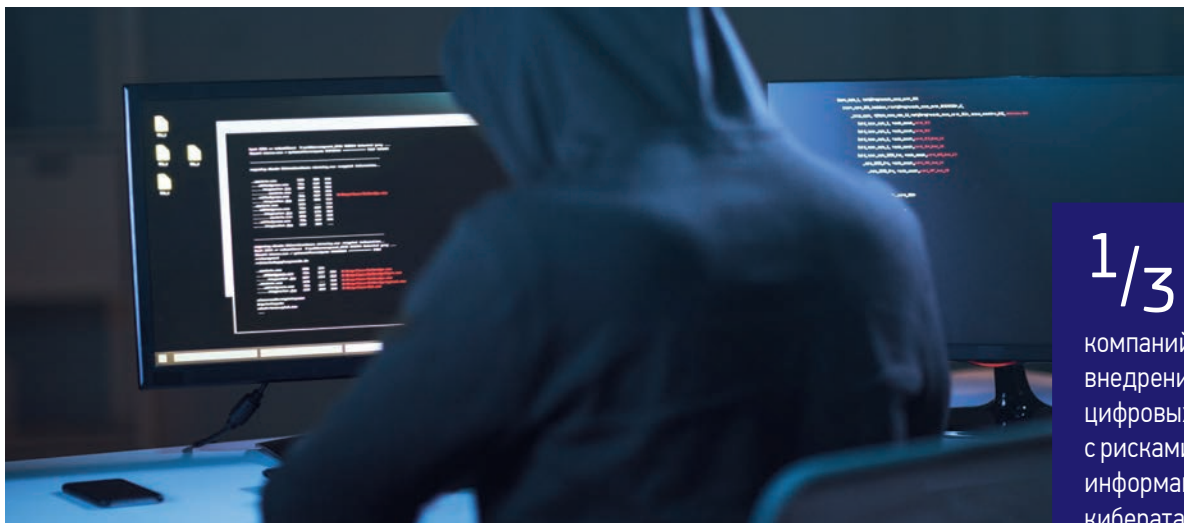
Рынок, безусловно, готов к интеграции с цифровой экономикой. Если говорить об информационной безопасности с точки зрения поддержки и применения новейших технологий, то здесь можно отметить увеличение числа проектов по защите облачных

ресурсов компаний, проектов по внедрению блокчейна для защиты информации, подтверждению легитимности документов и транзакций, усилению мер защиты для обработки информации на мобильных устройствах. Выросло и число проектов, которые реализуются по сервисной OPEX-модели, например облачных решений видеонаблюдения. Также показывают рост решения по защите информации в дата-центрах, как собственных, так и коммерческих.

Компания Syssoft уже достигла высокого уровня цифровой зрелости, и хороший пример тому — как нам удалось безболезненно и быстро перейти на удаленную работу в условиях пандемии. Благодаря электронному документообороту, наличию систем анализа вовлеченности и анализа эффективности сотрудников, инфраструктурным решениям и системам безопасности, мы не увидели никакого ухудшения показателей, ни качественных, ни количественных.

У Syssoft самый большой на рынке каталог программного обеспечения. Поэтому, так или иначе, у нас уже давно присутствуют решения, позволяющие эффективно работать в реалиях цифровой экономики. Если же говорить, на чем был сделан упор, то это системы видеоконференцсвязи, решения для удаленного доступа к рабочим столам, а также ряд систем, поддерживающих концепцию безопасности Zero Trust, среди которых VPN-решения, NAC-решения.

У нас изначально была ставка на скорость и эффективность работы команды. В прошлом году мы усилили направление по анализу клиентского опыта и продолжаем работать в этом ключе — на регулярной основе, опрашивая клиентов о плюсах и минусах взаимодействия с нами. На базе этих данных проводится большая «домашняя работа» и вносятся коррективы в то, как мы выстраиваем бизнес-процессы. Говоря о продуктивном подходе в части информационной безопасности, сейчас мы позиционируемся как



1/3

компаний связывает
внедрение
цифровых решений
с рисками кражи
информации,
кибератаками

интегратор полного цикла, а значит, у нас увеличивается количество запросов на аудит ИБ, пентестов и выполнение проектов поставки и внедрения «под ключ».



**Александр
Васильев**

руководитель отдела маркетинга
ГК «Форт Диалог»

Цифровая экономика — это про кадры, цифровое управление и инфраструктуру экономики. Говоря о мероприятиях по внедрению цифровой экономики, по состоянию на 2020 год было достигнуто лишь 6 показателей из 231 запланированного. Насколько сейчас известно, планируется аудит мероприятий и пересмотр приоритетов национальной программы «Цифровая экономика». После этого возможно будет вернуться к этому вопросу снова. Сейчас мы видим, что продукты по безопасности интегрируются в экосистему «безопасного и умного города». Наша компания участвовала в одном из подобных проек-

тов, когда мы осуществляли интеграцию систем безопасности кампуса с региональной Системой-112.

Мы продолжаем внедрять ИТ-проекты внутри компании, и пандемия коронавируса подтолкнула нас всех ускорить эти процессы. 2020 год показал, что мы были готовы к данной трансформации. Сейчас мы дорабатываем ряд программных продуктов, которые позволят сократить время и скорость реакции на запросы наших заказчиков. Многие перешло в онлайн, в связи с чем возрастает нагрузка на информационную безопасность. Однако некоторые процессы в онлайн перевести невозможно. Мы видим, что продукты по безопасности становятся более сложными, интеллектуальными и интегрируются с текущими информационными сервисами предприятий — поэтому растет спрос на заказную разработку, на разработку различных интеграционных модулей.

В продуктовых линейках, безусловно, особое внимание уделяется сейчас различным бесконтактным решениям (например, в области систем контроля доступа).

Проекты цифровой экономики — это в большинстве своем инновационные проекты. И зачастую мы являемся первопроходцами. Это вносит свои сложности и выступает неким

вызовом для нас и наших партнеров. Маржинальность этих проектов может варьироваться, иногда какие-то инновационные решения могут внедряться по себестоимости для того, чтобы претворить их в жизнь.

Риски здесь связаны с этапом формирования необходимости внедрения цифровых решений. Не все задачи можно решить путем «диджитализации» бизнеса. Иногда сначала требуется провести организационные меры, описать все бизнес-процессы, которые имеются у заказчика. И только глубокое понимание процессов, проходящих внутри клиента, может дать информацию о необходимости внедрения цифровых решений.

В настоящий момент мы наблюдаем вал запросов на внедрение высокоинтеллектуальных услуг и решений. Сейчас никто не покупает просто компьютер/коммутатор/видеокамеру. Заказчики хотят получить не железку в коробке, а готовое решение, которое будет отвечать их потребностям. Это увлекательный процесс, и наши специалисты, работая бок о бок со службами заказчика, добиваются решения этих задач. Наши компетенции за счет этого растут, и мы с каждым новым проектом готовы предлагать все более качественные сервисы и продукты для наших заказчиков.

