

Две стороны одного заказчика

Применение ИТ-решений в системах безопасности потребовало новых регламентов взаимодействия между СБ-подразделениями и ИТ-специалистами внутри компаний-заказчиков. Эти процессы везде протекают по-разному и иногда выливаются в позиционные бои «СБ vs ИТ», что может сильно осложнить работу поставщиков систем безопасности.

 Текст: Адель Соколова

ЕДИНЫ — НЕПОБЕДИМЫ

Интеллектуализация систем безопасности притянула ИТ-специалистов в этот новый для них сегмент. Лучшее всего это видно на примере семинаров и роад-шоу поставщиков ТСБ, в которых наряду с безопасниками все чаще участвуют айтишники. Первых интересуют новые возможности систем, вторых — как это устроено. Производители ТСБ всячески приветствуют такое взаимодействие, потому что с СБ-директорами старой школы — бывшими силовиками или военными — становится все сложнее обсуждать преимущества интегрированных решений. О том, как сейчас строятся отношения с заказчиками, СБ-интеграторы подробно рассказали в рубрике «Личный опыт», а здесь даем слово СБ-директорам и пытаемся понять, как они принимают решения в новой для себя «цифровой реальности».

«Именно дирекция по безопасности должна отслеживать все тенденции на рынке и постоянно предлагать бизнесу новые технические решения, направленные на достижение нашей главной цели — снижение потерь, — считает директор по безопасности «М.Видео» Александр Сайганов. — Основным исполнителем у нас является СБ, но специалисты по ИТ обязательно должны оказывать хотя бы консультационную поддержку по имеющейся инфраструктуре. Мы очень тесно сотрудничаем с нашим ИТ-подразделением».

Это мнение разделяют представители многих компаний. «Я думаю, что построение систем безопасности без участия ИТ будет однобоким. Установить новый турникет проблемы не составит, но построить охранную систему без айтишников практически нереально», — уверен руководитель службы безопасности российского подразделения Nokian Tyres Александр Олещук.

При этом большинство экспертов едины в том, кто должен править балом. «Безопасники больше знают о безопасности, а айтишники лучше разбираются в современных технологиях, поэтому я выступаю за их

гармоничное взаимодействие, но под руководством СБ», — считает начальник службы безопасности компании-доставщика «СПСР-Экспресс» Валерий Фетисов.

РАЗМЕР ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ

Если в крупных компаниях специалисты разных служб способны договориться о взаимодействии, то в мелком и среднем бизнесе, где иной уровень компетенций, все сложнее. В небольших компаниях службы безопасности попросту нет, а за ИТ отвечают два-три системных администратора. Соответственно, вопросы безопасности с применением технических средств поручают сидмину как наиболее близкому к этой теме сотруднику. В этом случае построение системы безопасности фирмы чаще всего полностью отдается на откуп подрядчику-интегратору. По наблюдению президента Ассоциации детективов и охранных агентств Республики Молдова Анатолия Брединского, в компаниях, не имеющих собственного подразделения безопасности, обычно формируются очень невнятные задачи, концепцию в лучшем случае делает аутсорсер, а в худшем — кто-то из своих сотрудников вплоть до заведующего хозяйством. Далее этот человек пытается донести свое видение до исполнителя, упорно настаивая на своем, и такие проекты вызывают больше всего проблем у СБ-интеграторов.

Директор охранно-детективной лиги «Август» Евгений Орлов все чаще сталкивается с ситуацией, когда концепцию безопасности предприятия формулирует сам руководитель, который решает, где и какое оборудование ставить. И переубедить такого заказчика в чем-либо попросту невозможно, потому что это первое лицо компании.

ТРУДНОСТИ ПЕРЕВОДА

Работать «душа в душу» — большое искусство. О сложностях во взаимодействии безопасников и айтишников ходят легенды и анекдоты. И это легко объяснить: разница в возрасте, образовании, отношении к дисциплине

и субординации, в видении собственных и чужих обязанностей. «ИТ-подразделение не может оценить все риски и само является источником возможных угроз, требуя дополнительного контроля» — весьма распространенное мнение, которое высказал заместитель генерального директора по общим вопросам компании «Много мебели» Алексей Коцеба. И он не одинок.

Иногда в компаниях разгораются настоящие баталии, которые явно не идут на пользу корпоративной безопасности. «У нас на предприятии уже два года идет битва между СБ и ИТ за контроль над проектом по внедрению охранного видеонаблюдения, — пишет участник одного из профессиональных форумов. — Результат зависит от того, какой из директоров больше в фаворе!»

По данным опросов, чаще всего подобные задачи решаются службами безопасности при участии проверенных компаний-интеграторов с рынка безопасности. И это при том, что ИТ-специалисты готовы предлагать более дешевые и простые решения. «Но ИТ-специалисты при реализации любых проектов игнорируют требования безопасности, ссылаясь на их нефункциональность», — такой приговор айтишникам вынес начальник управления информационной безопасности Банка Москвы Василий Окулесский.

СВОЙ СРЕДИ ЧУЖИХ

Добиться баланса интересов двух служб — задача непростая, но решаемая. Это признают даже в компаниях, где безопасники привыкли игнорировать мнение ИТ-службы. Для этого, помимо гибкого руководства, важна разработка четких внутренних регламентов или такой ход, как приглашение ИТ-специалиста в службу безопасности. «В подразделении СБ должен быть свой хорошо подготовленный ИТ-специалист, он же руководитель подразделения информационной безопасности, с более обширными знаниями, чем у ИТ-администратора», — считает начальник службы безопасности производственной компании «СПЛАТ-Косметика» Сергей Семенов.

Устранить проблемы во взаимодействии СБ и ИТ-подразделений можно и радикальным способом. «Достаточно часто это решается полной изоляцией, полным отделением одного подразделения от другого, — говорит старший менеджер отдела кибербезопасности РWC Владимир Наймарк. — В этом случае решение о концепции безопасности принимает первое лицо на основе анализа мнений двух служб. Но это лишний раз доказывает, что без привлечения ИТ-специалистов построить систему безопасности невозможно, потому что современные системы безопасности — это прежде всего ИТ-системы».

Критерии принятия решения

ИТ-система

срок жизни до модернизации
2-3 года

«Давай сделаем,
пускай работает»

- 1 Удобство эксплуатации
- 2 Надежность
- 3 Бюджет
- 4 Новинки

Система безопасности

срок жизни до модернизации
более 10 лет


«Кто за это
будет отвечать»

- 1 Надежность
- 2 Безопасность
- 3 Предсказуемость
- 4 Бюджет
- 5 Личные предпочтения (опыт)
- 6 Новинки



Кусок SOHO-пирога

Российский SOHO-сегмент (small office/home office) видеонаблюдения переживает настоящий бум: сводной статистики по этому рынку пока нет, но его крупнейшие игроки — операторы связи и интернет-провайдеры — отмечают рост клиентской базы на 15% в месяц. При этом видеонаблюдение для физлиц развивается преимущественно по модели VSaaS (Video Surveillance as a Service — видеонаблюдение как сервис), когда конечный потребитель получает простую и дешевую услугу записи видео и доступа к архиву через мобильный клиент. За свой кусок SOHO-пирога решили бороться и компании СБ-рынка, продающие видеонаблюдение в корпоративном сегменте.

 Текст: Лада Пономарева, Александра Найденова

ОБЛАЧНЫЙ ИНТЕРЕС

Потенциальный рынок облачного видеонаблюдения можно оценить по числу интернет-пользователей. Как свидетельствуют данные Минкомсвязи, в России их количество уже превышает 80 млн человек и продолжает расти. Согласно статистике Международного союза электросвязи ООН, всемирная паутина охватывает до 3,2 млрд юзеров — и каждый из них является потенциальным заказчиком услуги трансляции видео и доступа к видеоархиву — VSaaS.

Интерес к этому направлению уже проявляют крупные мировые интернет-корпорации, вкладывая в него немалые суммы. Так, летом прошлого года Google приобрела производителя камер DropCam за \$555 млн. Стартап был основан в 2009 году инженерами Грегом Даффи и Аамиром Вирани, разработчиками ПО для

шведской Axis Communications. И сейчас компания занимается преимущественно домашними облачными системами видеонаблюдения.

СЛАБОЕ ПОДОБИЕ VSAAS

Некоторые производители камер пытаются продвигать на рынке альтернативу облачным сервисам — P2P-решения (англ. peer-to-peer, «равный к равному, одноранговая связь»), которые часто ошибочно тоже называют облачными. Однако эта технология не является полноценной заменой облачным сервисам. Главным отличием P2P-камер является то, что данные с таких устройств не хранятся на сервере, и изображение можно посмотреть только в онлайн-режиме, подключившись к камере через Интернет. Некоторые модификации P2P-камер могут включать в себя флеш-карты, которые позволяют создавать архив. Но у SD-карт существует физическое ограничение по количеству записей, поэтому их необходимо периодически менять. Ярким примером P2P-камер является NOVIcloud, на российском рынке также есть и другие предложения: WansCam, VstarCam, Ross, Hikvision, RVi, Jassun, Polyvision и другие.

Организовать видеонаблюдение при помощи P2P проще и зачастую дешевле, чем подключиться к облаку.

ОТ В2В К В2С

Рынок технических средств безопасности только недавно нашел в себе понимание интереса к предоставлению услуг для конечных клиентов, в том числе физических лиц. Облачные сервисы хранения сегодня предоставляют всего два российских CCTV-вендора: «Бевард» (CamDrive) и «ЭРВИ Групп» (SpaceCam). Остальные поставщики камер используют сервисы сторонних разработчиков (например, Ivideon, GoodCam, «Форпост», Veedo и другие).

Возможность подключения клиентов к VSaaS однозначно выигрывает перед продажей традиционных видеорегистраторов: простое подключение, меньшие затраты. Да и для ряда проектов наличие в портфеле компании продуктов VSaaS позволяет извлечь больше выгоды. На-

Схема работы P2P-камер и облачных сервисов



пример, в «Безопасном городе» у нее появится возможность — помимо поставки — установки и пусконаладки оборудования (их оплатит заказчик из средств госбюджета), а также получения в дальнейшем дохода в виде абонентской платы с конечных пользователей.

ЧУЖОГО ПОЛЯ ЯГОДА

На шаг впереди в развитии сегмента VSaaS, считают в компании Optima Integration, уже оказались операторы связи. Крупные игроки рынка телекоммуникаций (например, МТС, «Билайн», «Мегафон», МГТС, «Ростелеком») используют стратегию мультисервисного оператора, к услугам связи предлагая другие ИТ- и телекоммуникационные сервисы (видеонаблюдение, домофония и пр.). Привлечению клиентов тут способствует инфраструктура, готовая для передачи данных. Например, «Билайн» отмечает ежемесячный 15%-й рост числа абонентов услуги видеонаблюдения, в «Мегафоне» этот показатель увеличился более чем в два раза. МГТС рассчитывает в ближайшие несколько лет подключить к сервису не менее 10% своих абонентов.

Выгода для клиентов при этом так и формулируется: услуга «под ключ», операторы полностью берут на себя передачу данных, обеспечивают работу с облачным хранилищем, предоставляют графические интерфейсы. Плюс единая служба поддержки и оплата по единому счету за все услуги — связь и VSaaS — сразу.

ОРИЕНТИР НА МАССЫ

При выходе на рынок VSaaS поставщики с рынка ТСБ лишились своего главного конкурентного преимущества — профессионального подбора оборудования. Конечные пользователи готовы платить за сервис, но для их задач совершенно не обязательны дорогие специализированные камеры. «Если говорить о профессиональных решениях, то выбор оборудования первичен, и здесь важны такие параметры, как качество, надежность, гарантийный срок, соответствие заявленным характеристикам. В массовом сегменте камера превращается в условное устройство, в котором технические характеристики отходят на второй план», — объясняет Артем Ботвинов, директор по продажам облачного сервиса CamDrive (Beward).

На рынке для частного пользователя уже существует довольно много бюджетных камер, работающих с облачными сервисами. Самые известные — Oco (Ivideon), DropCam (Google), Nubo (Panasonic). В России также можно найти облачные камеры: Beward, TRENDnet, D-Link, Vesta и т.д.

ЧУЖИЕ ЗДЕСЬ НЕ ХОДЯТ

Пока поставщики облачных решений присматриваются к рынку VSaaS, операторы связи не просто его осваивают — они сами начинают заглядывать через плечо своих конкурентов на смежный рынок средств технической безопасности. В частности, крупные телекоммуникационные компании — «Ростелеком» и операторы «большой тройки» — приходят в инвестиционные госпроекты по безопасности («Безопасный город», мониторинг проведения выборов и ЕГЭ и т.д.).

Например, организация видеонаблюдения за популярными в Москве ярмарками выходного дня взял на

себя «Мегафон». Да, в рамках этого проекта Департамента информационных технологий были установлены 933 камеры Beward с разрешением Full HD и 4K, изображение с которых передается по собственным сетям оператора. Но при этом именно «Мегафон» записал этот проект в свой актив, предоставив в нем не только услугу видеонаблюдения, но и телеконференцсвязь — журналисты при помощи зеленых SIM-карт могут делать прямые новостные включения с мест событий.

Еще один облачный сервис на собственных камерах — mydlink — предлагает компания D-Link, которая пришла этот рынок из сферы телекоммуникационного оборудования для интернета.

И ВСЕ-ТАКИ ШАНС

У телекоммуникационных компаний в борьбе за VSaaS клиентов есть два весомых преимущества. Во-первых, сотрудники провайдеров уже работают с внутридомовыми сетями абонентов, поэтому им не нужно с нуля составлять карты территорий и коммуникаций. Для них рынок — как раскрытая книга. Во-вторых, еще при прокладке интернет-кабеля для основных заказов по интернет-провайдингу оператор может сразу заложить инфраструктуру и для систем безопасности. И в перспективе подключать клиентов к дополнительным услугам: пожарной и охранной сигнализации, домофонии, видеонаблюдению. Плюс клиент может по всем вопросам обращаться в единую службу и оплачивать все услуги — связь и VSaaS — по единому счету. Рынку ТСБ до такого уровня клиентоориентированности сервиса еще далеко.

Кроме того, рынок ТСБ все чаще проигрывает выходцам из ИТ-сферы из-за гипертрофированного консерватизма. Как говорит сооснователь облачного сервиса Ivideon Владимир Еремеев, облака долгое время считались модным, но временным явлением. ТСБ-компании попросту не развивали инфраструктуру и компетенции в этом направлении.

Сегодня кросс-партнерство с операторами связи, часто на условиях субподряда, — наиболее реальная возможность поставщиков «железа» успеть пригодиться телекоммуникационному рынку раньше, чем тот напрямую выйдет на пространство технических средств безопасности. Как считает Владимир Еремеев, поддержка облачных сервисов поможет войти поставщикам систем безопасности в проекты провайдеров с уже готовыми решениями. «Надо понимать, что сами операторы не производят оборудование и готовы его заказывать у существующих на рынке компаний, если оно совместимо с облачной платформой, которую использует оператор», — отмечает он.

Многие из провайдеров связи и Интернета работают с уже устоявшимся пулом производителей видеокamer и именно их рекомендуют своим абонентам. А у некоторых компаний (например, «АКАДО Телеком») система видеонаблюдения поддерживает только определенные бренды, которые и закупаются пользователем.

Таким образом, поставщики видеокamer имеют шанс работать в сегменте VSaaS по привычной для них схеме — зарабатывая на «железе». И даже не разворачивать собственные сервисы. Главное — договориться с провайдером насчет поставок.

Облачные камеры



CamDrive
\$110



DropCam
\$150-200



Oco
\$200



Nubo
\$250

Предложения на рынке услуг видеонаблюдения от крупнейших операторов сотовой связи и интернет-провайдеров и основные заявленные возможности их систем



Услуга «Видеонаблюдение»

Могут использоваться IP-камеры и обычные веб-камеры любых производителей, а также камеры на мобильных устройствах. Сама компания рекомендует несколько моделей производства D-Link и Axis. Система от «Мегафона» предоставляет функции обнаружения движения, информирования о событиях по SMS или электронной почте, запись в видеоархив на сервере, ведение журнала событий, включение записи в ручном и автоматическом режимах по расписанию.



Услуга «Заказ и обслуживание видеонаблюдения для офиса»

Основные возможности системы: хранение видеоархива от 24 часов до 30 дней; просмотр видео с мобильных устройств в режиме реального времени; доступ к видеоархиву из любой точки мира; неограниченное количество подключаемых камер. Системой, в отличие от операторов «большой тройки», поддерживаются камеры не всех производителей. Сегодня «АКАДО Телеком» работает с Axis, Level One, Vivotek, D-Link, Olencom, Acti, Y-cam, Zavio, Lorex, Hunt, Panasonic, HackStrike, Beward и TRENDnet.



Услуга «Видеоконтроль»

Также могут использоваться камеры любых производителей (IP, веб, мобильные устройства). Основные функции: просмотр видео в режиме реального времени как через браузер, так и с мобильных устройств; запись видео в архив, предельный объем записи зависит от тарифа (24 часа, 7 и 30 суток); контроль движения; уведомление о событиях по SMS или электронной почте; включение записи в ручном и автоматическом режимах по расписанию.



Услуга «Видеоконтроль»

Для подключения услуги компания предлагает клиентам приобрести MMS-камеру (центральный управляющий модуль), сформировать свой набор беспроводных датчиков (движения, дыма, открывания двери, радионавигационная кнопка оповещения, светозвуковая сирена), а также купить SIM-карту со специальным тарифом «Номер MMS-камеры» и веб-интерфейс.



Услуга «Видеонаблюдение»

Предложение от «Ростелекома» отличается от остальных тем, что услуга представляет собой совместный проект оператора и компании «Бевард». Специалистами последней был разработан программно-аппаратный комплекс, позволяющий просматривать видео в режиме реального времени, обрабатывать и хранить данные, хранить архив по условиям выбранного тарифа. Решение построено на облачных технологиях (VSaaS). Его характерной особенностью являются камеры Plug & Play, для которых не требуется настройка со стороны конечного пользователя. Для других крупных проектов оператор использует более 100 типов IP-камер от различных производителей.



Услуга «Видеонаблюдение»

Услуга состоит из стандартных функций, включающих просмотр видео в режиме реального времени, доступ к архиву, скачивание нужных фрагментов, хранение в облаке. Подключение производится при помощи IP-камеры с разрешением HD. Рекомендованное компанией оборудование — камеры Axis, которые можно приобрести в салонах МГТС.

