

## РИТЕЙЛ

**«Белый Ветер Цифровой» и МТС**  
МТС сообщил о начале продаж брендированных телефонов в салонах компании «Белый Ветер Цифровой». Оператор представит линейку из шести моделей телефонов, выпущенных в 2011 году: МТС 252, МТС 352, МТС 655, МТС 752, МТС 950, МТС 955. По стоимости данные аппараты входят в наиболее продаваемые ценовые категории мобильных телефонов — от 690 рублей за базовую бюджетную модель и до 6 490 рублей за операторский смартфон на базе Android 2.3.

## СЕРТИФИКАЦИЯ И АВТОРИЗАЦИЯ

## Iomega

Компания Iomega, работающая в составе ЕМС, объявила, что вся ее линейка сетевых систем хранения Iomega StorCenter серии PX получила сертификацию VMware Ready для использования с серверами с программным обеспечением VMware vSphere 5.

# На игле госзаказа

## Посткризисное всплытие

Большинство опрошенных изданием IT News компаний отметило позитивную динамику в сегменте государственных заказов в 2011 году. На ситуацию отчасти повлиял не слишком благополучный в плане финансирования ИТ-проектов посткризисный 2010 год. Тогда и в среде чиновников, и в бизнесе-среде (речь не об айтишном сегменте, а о том, который выступает заказчиком ИТ-услуг) продолжало царить настроение 2009 года. Акционеры и чиновники, подрастерявшие часть своих или государственных капиталов в кризис, стремились побыстрее вернуть нажитое и призывали менеджмент к сокращению расходов. Чиновники всех рангов, отвечающие за инициацию и финансирование ИТ-проектов, в любое сложное время, как известно, предпочитают руководствоваться принципом «с лишним проектом не высовываться, а то как бы чего не вышло». 2011 год оказался менее нервным.

«Динамика 2011 года положительная, — отметил **Анатолий Харламов**, руководитель направления по работе с госсектором российского представительства Dell. — Уходящий 2011 год был, на мой взгляд, достаточно позитивен с точки зрения работы с госзаказчиками: объемы финансирования ИТ в госсекторе выросли, проекты в среднем стали масштабнее, и вообще ИТ в госсекторе стали более заметным явлением».

«Мы выиграли несколько крупных конкурсов, за счет чего у нас появились новые крупные заказчики и новые контракты», — оптимистично заявила руководитель проектов ГК «СофтБаланс» **Ирина Кузнецова**. А **Лариса Кузнецова**, директор по работе с госсектором компании «ФОРС — Центр разработки», отмечает, что предкризисный уровень ИТ-бюджетов государством уже достигнут и наметился постепенный рост. «Примерно с весны 2011 года мы наблюдаем оживление активности. Многие из на-



**Андрей Гнездилов,**  
руководитель направления по работе с государственными организациями Fujitsu в России и СНГ

ших заказчиков инициировали запуск новых проектов, масштаб их также восстановился в полной мере», — пояснила **Лариса Кузнецова**. Таким образом, результат 2011 года для компании «ФОРС» должен быть как минимум не хуже предыдущего, 2010-го, когда в абсолютном выражении выручка от услуг, предоставленных госсектору, составила 1 846 469 тыс. рублей. В кризисном 2009 году «ФОРС — Центр разработки» заработал

меньше — 1 560 559 тыс. рублей.

В компании «Энвижн Групп», так же как и во многих других, пока еще не подвели итоги 2011 года. В 2010-м доход «Энвижн» от проектов для госзаказчиков составил 4 млрд рублей, что на 900 млн больше, чем в 2009-м. 2011-й должен оказаться не хуже предыдущего.

И в Fujitsu ожидания радостные. «Мы наблюдаем активный рост в этом сегменте, по нашим оценкам, он составил около 30%», — поделился своим виде-



**Андрей Кудря,**  
генеральный директор компании «РАМЭК»

## КРОК открывает третий ЦОД

Компания КРОК объявила о готовности первой очереди своего третьего коммерческого data-центра, расположенного на территории столичного завода «Компрессор».

Это первый проект data-центра российского системного интегратора, сертифицированный международным институтом Uptime Institute Professional Services на соответствие классу Tier III, подтверждающему коэффициент отказоустойчивости 99,98%.

Готовы к заполнению вычислительной техникой два из четырех машинных залов площадью 500 м<sup>2</sup> каждый, еще два будут запущены в эксплуатацию весной следующего года. После полного завершения

инженерной инфраструктуры нового ЦОДа в его машинных залах можно будет разместить 800 стоек — вчетверо больше, чем в двух уже существующих ЦОДах компании КРОК, вместе взятых. Еще 500 м<sup>2</sup> отводится для размещения персонала заказчиков.

Выступая перед журналистами, руководитель направления ЦОД и облачных вычислений компании КРОК Руслан Заедinov обрисовал основные пункты стратегии компании. Главное в ней — ориентация на долговременное со-



трудничество с заказчиками, и потому построенная в ЦОД инженерная инфраструктура, включающая более 20 инженерных систем, нацелена на обеспечение максимальной надежности

и безопасности в соответствии с высокими требованиями международных стандартов.

Система электропитания ЦОД «Компрессор» рассчитана на максимальную

потребляемую мощность 8 МВт и рабочую мощность 4 МВт (5 кВт на стойку), имеет вводы от двух разных энергоцентров, собственную распределительную электростанцию с двой-

нием ситуации на рынке госзаказа **Андрей Гнездилов**, руководитель направления по работе с государственными организациями Fujitsu в России и СНГ. По его мнению, некоторые госорганизации увеличили ИТ-бюджеты, поскольку получили дополнительное финансирование на предвыборный сезон.

### Предвыборный синдром

Фирмой, где зафиксировали одновременно и сокращение (по сравнению с 2010 годом) общего количества ИТ-проектов, инициированных государством, и урезание их финансирования, оказалась «ИнтерТраст». И то и другое, по мнению генерального директора «ИнтерТраста» **Андрея Линева**, может быть связано с переключением интересов чиновников на предвыборную гонку.

Генеральный директор компании «РАМЭЖ» **Андрей Кудря** не согласен с тем, что выборы в Госдуму так уж сильно повлияли на государственный ИТ-бюджет. «Так как выборы в этом году пришлось на конец года, то к этому времени основные бюджеты уже освоены, в том числе



**Ирина Кузнецова,**  
руководитель проектов  
ГК «СофтБаланс»

и ИТ-бюджеты, — пояснил он. — Сейчас действительно наблюдается снижение закупок по ИТ-тематике, но почти весь ноябрь и федеральные, и региональные госорганы активно закупали оборудование, ПО, проводили тендеры на выполнение работ по развитию ИТ-инфраструктуры, созданию программно-аппаратных комплексов и информационно-аналитических систем».

С этим мнением согласен и **Анатолий Харламов** (Dell). «Я не могу увидеть какую-то взаимосвязь между предвыборной гонкой и объемом продаж нашего оборудования в госсектор России, — говорит он. —

Активность закупок нашего оборудования госсектором от этой гонки не пострадала. Считаю, что активность госсектора в плане закупок ИТ-оборудования зависит от выборов в Госдуму не настолько значительно, во всяком случае, речь не идет о десятках процентов. Если зависимость и есть, это единицы процентов за счет дополнительных проектов, рассчитанных на предвыборный PR».

### ИТ-компании не прочь слезть с иглы госзаказа

Поскольку российское государство остается основным заказчиком ИТ-услуг в стране, многие ИТ-компании продолжают делать стратегическую ставку именно на госзаказ. Но ряду компаний становится уже страшно от такой госзависимости.

«Госсектор является в России главным потребителем ИТ-бюджета, плюс работа с ним дает надежные и «длинные» деньги, поэтому не стремиться к дальнейшему увеличению доли заказов госсектора в нашем обороте было бы, на мой взгляд, неправильным», — подчеркнул **Анатолий Харламов** (Dell). В «Энвижн Груп», где

доля проектов для государственного сектора в 2010 году уменьшилась на 3% (до 21,4% оборота), также планируют повысить объем госпоставок. Похожая ситуация сложилась и в компании «СофтБаланс», где госзаказ приносит около 15% доходов: здесь также рассчитывают «двигаться только вперед» в плане освоения госбюджета. В бизнесе Fujitsu, где госзаказ и сейчас занимает, по словам **Андрея Гнездилова**, «значительную долю», намечается прогресс в виде 30%-ного прироста. В «ИнтерТрасте» доля госзаказа увеличилась на 1% и достигла 14% в обороте.



**Лариса Кузнецова,**  
директор по работе  
с госсектором компании  
«ФОРС — Центр разработки»

Как уже говорилось, не все компании счастливы от того, что им уже сейчас дает (в виде финансирования ИТ-проектов) российское государство. Те фирмы, где доля госзаказа превышает 50%, понимаемы от одного, пусть и многоликого, заказчика. «Все зависит от того, как в дальнейшем будет строиться политика государства по информатизации общества», — отмечает **Лариса Кузнецова** («ФОРС»). Самой фирме «ФОРС» госзаказы приносят около 60% всех доходов. Но частному бизнесу не хотелось бы зависеть только от чиновников. «Клиентская база должна быть разумно диверсифицирована, для того чтобы бизнес был устойчивым, поэтому в нашей компании доля госзаказов в выручке вряд ли превысит 65–70% даже при наилучшем сценарии», — подчеркнула **Лариса Кузнецова**.

И в компании «РАМЭЖ» не хотят прирастать одними лишь госпроектами. «Стратегические планы «РАМЭЖ» предполагают уменьшение доли госзаказов в обороте с 70 до 60%», — заявил **Андрей Кудря**.

(стр. 12–13)



ным резервированием оборудования и резервную дизель-электростанцию, которая в конечном итоге будет состоять из семи дизель-генераторов FG Wilson P2000 суммарной мощностью 14 МВт, включенных по схеме N+1, с запасом топлива на 24 часа работы. Система бесперебойного электропитания ЦОДа представляет собой крупнейшую в России сборку из 38 ИБП GE Digital Energy по 300 кВт·А каждый с резервированием по схемам 2N и N+1, она обеспечит возможность автономной работы data-центра при внезапном отключении электропитания в течение 15 минут. Через семь-восемь лет, по мере старения аккумуляторных батарей, это время сократится до 10 минут, но и этого будет вполне достаточно для перехода на питание от дизель-генераторной системы. Инженерная инфраструктура ЦОДа долж-

на обеспечивать показатель эффективности использования электроэнергии PUE (Power Usage Effectiveness) в диапазоне 1,25–1,45 зимой и 1,45–1,85 летом.

Кондиционирование осуществляется по двухконтурной схеме с жидкостным теплоносителем. В наружном контуре используется водный раствор этиленгликоля, не замерзающий при морозах до –40 °С, во внутреннем — вода температурой 13/18 °С. Охлаждение воздуха, поступающего непосредственно в машинные залы, будут осуществлять прецизионные фанкойлы (узлы охлаждения воздуха) германской фирмы Stulz. В системе предусмотрена установка 64 фанкойлов ASD 1510 CW, 48 из которых рабочие, а 16 — резервные. Аккумулятор холода — емкость со 100 тоннами воды — позволяет обеспечить охлаждение серверов в машинных

залах в течение 15 минут после аварийного отключения электропитания.

Общая протяженность проложенных в центре кабелей (сечением от 1,5 до 400 мм<sup>2</sup>) — более 100 км. Все три ЦОДа компании КРОК соединены оптоволоконным кольцом в единую сеть. Услуги связи в новом центре предоставляют девять провайдеров, что обеспечивает заказчику возможность выбора. Кроме того, заказчик может привести в data-центр своего провайдера, для чего предусмотрены дополнительные возможности подключения.

Как показал опыт эксплуатации первых двух ЦОДов компании КРОК, примерно 90% площадей в машинных залах занимают серверы заказчиков, 10% — серверы самой компании. Основные заказчики — организации финансового сектора (87%) и розничной торговли (12%); заказчики из сферы

телекома и промышленности немногочисленны (по 1%). Желаящие разместить серверы в новом data-центре уже ждут, когда в него можно будет завезти их оборудование, так что заселение первой очереди ЦОД начнется в самое ближайшее время. Штат обслуживающего персонала укомплектован,

системы пожаротушения, охраны и видеонаблюдения, мониторинга и другие готовы к работе. Тем временем руководство компании обдумывает планы строительства новых ЦОДов — на примете уже есть две подходящие площадки в Московской области.

Юрий Курочкин



ПРОДУКТЫ  
И ТЕХНОЛОГИИ«Ростелеком»,  
СИТРОНИКС и банк  
«Санкт-Петербург»

«Ростелеком» и банк «Санкт-Петербург» в сотрудничестве с международной платежной системой MasterCard и компанией СИТРОНИКС начали выпуск банковских карт «Электронное правительство» с новым чипом, реализующим аппаратное средство квалифицированной электронной подписи, сертифицированное ФСБ РФ по классу защищенности КС2. Новая карта, выпускаемая банком, совмещает в себе возможности платежной банковской карты и средства квалифицированной электронной подписи по стандартам РФ, благодаря этому держатель данной карты получает доступ в свой «личный кабинет» на портале госуслуг [www.gosuslugi.ru](http://www.gosuslugi.ru) и возможность использования электронной подписи при получении госуслуг в электронном виде. Для доступа к portalу госуслуг с обычного компьютера в комплекте с картой бесплатно выдается USB-устройство для ее чтения. 15 декабря в центральном офисе банка «Санкт-Петербург» открывается пункт оформления карт «Электронное правительство», который сначала будет выдавать новые карты в рамках ограниченного выпуска. Этот тестовый период и ограниченный выпуск карт определяются действующими правилами работы международных платежных систем перед массовой эмиссией новых карт. За это время банк планирует до конца отладить внутренние процедуры, а также заключить все договоры и соглашения, необходимые для полномасштабного внедрения нового карточного продукта. С 1 февраля 2012 года оформить карту «Электронное правительство» смогут все желающие во всех отделениях банка «Санкт-Петербург».

# Скажи мне, кто твой друг, и я скажу, выиграешь ли ты тендер

← (стр. 10–11)

Предсказуемость результатов тендеров, организуемых государственными учреждениями, весьма удручает поставщиков ИТ-услуг. Но, честно говоря, не всех и не всегда. По мнению **Ларисы Кузнецовой** («ФОРС»), результаты государственных конкурсов предсказуемы в 70–80% случаев. В последние два-три года угадать победителя стало сложнее, и эта ситуация, по ее мнению, может оцениваться двойкой. С одной стороны, больше шансов для ИТ-компаний заключать контракты с новыми заказчиками. Но с другой — выше вероятность потерпеть фиаско там, где, казалось бы, победа очевидна.

С тем, что у госзаказчика есть право при равных условиях отдавать предпочтение проверенному опыту предыдущей совместной работы поставщику, никто из ИТ-конкурсантов не спорит. А вот тем, что тендер изначально затачивается под конкретного исполнителя, готовы возмутиться многие проигравшие. С другой стороны, нельзя же ругать потенциального поставщика только за то, что он на свой страх и риск заранее, не будучи уверенным в своей победе, вкладывается в разработку

системы для будущего проекта. И получает законные преференции, поскольку глубже других вникает в тему будущего проекта. Другое дело, когда уверенность в грядущей победе у будущего конкурента изначально практически стопроцентная.

Реальность, точнее, среднестатистический конкурс и его итоги находятся где-то посередине. Отсюда, очевидно, усредненная 75%-ная предсказуемость. Которая находится ровно на полпути от шансов «фифти-фифти» до гарантированной победы.

«Мы стараемся не предсказывать результаты, а по возможности участвовать в обсуждении и подготовке проектов. Тем самым наши шансы и шансы наших партнеров увеличиваются, так как мы лучше понимаем требования заказчика по данному проекту и, соответственно, готовим более качественное предложение», — описал распространенную схему работы с будущими заказчиками **Андрей Гнездилов** (Fujitsu).

**Андрей Кудря** («РАМЭК») полагает, что предсказуемость результатов может свидетельствовать не столько о сговоре заказчика и поставщика, сколько об узкой специфике конкурса. В силовых ведомствах зачастую

отсев участников происходит на уровне владения сертификатами (чем более специфичен тендер, тем уже круг потенциальных поставщиков, владеющих нужной компетенцией, а также сертификатами и лицензиями регуляторов



**Андрей Линец,**  
генеральный директор  
компании «ИнтерТраст»

и спецслужб, без которых конкурсная документация попросту не примут).

## Мы за ценой не устоим

Одной из самых болезненных тем, связанных с участием в конкурсах, для серьезных ИТ-компаний является демпинг. То, что он присутствует в ряде государственных конкурсов, практически никто не отрицает. Вопрос в том, как бороться с необоснованным занижением цены.

«По закону цена контракта, по которому был

выигран конкурс, меняться не может. Тем не менее в реальности ситуация, когда подрядчик намеренно снизил цену контракта, чтобы потом «добрать» нужную сумму за счет предложения дополнительных услуг, порою возникает», — делится опытом **Лариса Кузнецова** («ФОРС»). В такой ситуации она не видит ничего хорошего «ни для одной из сторон». Подрядчик рискует тем, что заказчик может отказаться от дополнительных сервисов или согласиться оплатить лишь некоторые из них. В этом случае победитель, демпинговавший во время конкурса и в итоге одержавший победу, понесет убыток, будучи вынужден вести проект по цене ниже себестоимости. Заказчик рискует еще больше — вообще сорвать проект и не добиться решения поставленных задач, заплатив за это деньги.

По оценкам **Андрея Гнездилова** (Fujitsu), результаты последних крупных конкурсов показали, что в итоге цена предложения победителей падает более чем на 40% от начального предложения. Андрей Гнездилов уверен, что «кто-то играет в явный минус», и настаивает на корректировке Федерального закона N 94-ФЗ от 21.07.2005 г. «О размещении заказов

## Банк оценил выгоду аутсорсинга ИТ-услуг

**«Ренессанс Кредит», входящий в топ-100 российских банков, и компания «Инфосистемы Джет» расширяют сотрудничество. Передавая на аутсорсинг партнеру все более широкий круг функций, банк высвобождает ресурсы для решения стратегических задач.**

Сотрудничество банка «Ренессанс Кредит» (торговый знак коммерческого банка «Ренессанс Капитал») с системным интегратором продолжается уже четыре года. Начали с внедрения и технической поддержки ИТ-оборудования

и ПО банка, а в 2008 году был заключен договор о комплексном обслуживании серверов, операционных систем и баз данных с элементами администрирования и мониторинга. В конце 2010 года началась подготовка комплексного проекта по аутсорсингу наи-

более критичной части ИТ-инфраструктуры банка, обеспечивающей работу «кредитного конвейера», и системы резервного копирования. Стимулом для этого стал быстрый рост объема и расширение спектра оказываемых банком услуг в посткризисный период, что привело к значительному повышению нагрузки на ИТ-подразделения банка, требований к качеству ИТ-услуг и их доступности.

Подготовка к переходу на аутсорсинг осуществля-

лась поэтапно: сначала был проведен аудит ИТ-инфраструктуры заказчика, обеспечивающей работу кредитного конвейера, затем в течение двух месяцев шло подключение оборудования банка к централизованной системе мониторинга сервисного центра компании «Инфосистемы Джет», после чего начался перевод на аутсорсинговое обслуживание системы резервного копирования, а затем и ИТ-инфраструктуры «кредитного конвейера». В общей

на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» в части повышения требований к качеству поставляемой продукции и сервису.

**Лариса Кузнецова** («ФОРС») для борьбы с демпингом предлагает вернуть положение о том, что при получении права на ведение крупных проектов должен учитываться масштаб бизнеса соискателя — его обороты должны быть сопоставимы с суммой контракта.

**Анатолий Харламов** (Dell) считает, что ситуация начнет выправляться автоматически — повлияют соцсети и реакция интернет-общественности, мнение которой привлечет внимание Федеральной антимонопольной службы, и последняя будет вынуждена активнее реагировать на жалобы участников конкурсов. Кроме того, подрастет уровень профессионализма комиссий по подготовке конкурсов в большинстве госструктур.

#### Кто, если не я?

Любовь российского государства к созданию под любой значимый проект специальной госкомпании, курирующей его, вызывает неоднозначную реакцию у игроков ИТ-рынка. По мнению **Андрея Кудри** («РАМЭК»), управляющие госкомпания — вынужденная необходимость. Масштаб проектов огромен (те же олимпийские объекты), а сроки очень

сжатые. Наличие единого господрядчика обусловлено тем, что разрозненные структуры просто не смогут уложиться в заявленные



**Александр Мартынов**, директор дивизиона по работе с государственными организациями компании «Энвижн Групп»

сроки. При этом уровень управления господрядчиков, по мнению Андрея Кудри, порой оставляет желать лучшего.

**Андрей Гнездилов** (Fujitsu) полагает, что созданные государством управляющие компании зачастую не обладают опытом, необходимым для управления конкретным крупным проектом. В лучшем (для реализации национального проекта) случае это компенсируется компетенциями профессиональных участников рынка, которым приходится работать на субподряде.

**Анатолий Харламов** (Dell) считает, что намного эффективнее (и в итоге дешевле для налогоплательщика) использовать для управления крупными национальными проектами профессиональные коммерческие управляющие компании.

Последние, по его мнению, надо отбирать на конкурсной основе, а главное — платить им адекватные решаемым задачам деньги. «И жестко контролировать достижение конкретных результатов», — уточняет Анатолий Харламов.

#### Где деньги лежат

Говоря о сегментах, где ИТ-проекты в 2011 году финансировались наиболее активно, участники опроса назвали медицину, образование, науку и программы, связанные с построением электронного правительства и систем межведомственного взаимодействия. Так, **Александр Мартынов**, директор дивизиона по работе с государственными организациями компании «Энвижн Групп», отметил, что в уходящем году государство запустило активные процессы по автоматизации практически всех уровней государственной власти, продолжилось создание технопарков и началось формирование единой интеллектуальной транспортной системы. **Андрей Гнездилов** (Fujitsu) видит основания для того, чтобы число госпроектов еще более возросло. Дело в том, что обновление Государственной Думы и прочие факторы привели к смене ИТ-команд в некоторых ведомствах. А новые люди, как известно, склонны начинать новые проекты.

Руководители опрошенных изданием компаний не стали называть госпроекты или направления, ко-

торые остались в 2011 году без ожидаемого финансирования.

**Анатолий Харламов** (Dell) отметил лишь, что «мимо» по тем или иным причинам прошли программы, связанные с созданием ИТ-проектов в ЖКХ, а также многочисленные программы, имеющие отношение к МЧС («Единый номер экстренных служб 112», ОКСИОН и другие).

#### Выбери меня

От года президентских выборов ИТ-компания ждут повышенного интереса к проектам в социальной сфере, заказчиками которых выступают Мини-



**Анатолий Харламов**, руководитель направления по работе с госсектором российского представительства Dell

стерство здравоохранения и социального развития, а также Министерство образования и науки. Не обойдет, очевидно, государство вниманием и нужды Центральной избирательной комиссии, которой к выборам президента предстоит устранить (или, по крайней мере, опровергнуть) недо-

статки, выявленные в ходе думских выборов. **Александр Мартынов** («Энвижн Групп») считает, что получают развитие программы по созданию «умных городов» — мегаполисов, ИС которых осуществляют сбор всевозможных фактических показателей, проводит сравнение этих показателей с целевыми и формирует предложения для контроля ситуации и принятия решения.

#### Жили без лобби и будем жить

Уход Алексея Кудрина с поста министра финансов не взбудоражил ИТ-общественность. Заявления о том, что г-н Кудрин препятствовал лоббированию интересов представителей различных индустрий и с его уходом бюджет будет распределяться иначе, не так, как прежде, никем из ИТ-игроков всерьез не воспринимаются. «Я не вижу заметной связи между уходом г-на Кудрина с поста министра финансов и финансированием ИТ в госсекторе», — заявил **Анатолий Харламов** (Dell). По его мнению, весь российский институт лоббизма крайне слаб по сравнению с западными, а уж про институт ИТ-лоббизма вообще лучше всерьез не говорить. «Блокирование г-ном Кудриным ИТ-лобби или его разблокирование кем-то другим не отразится, на мой взгляд, сколь-нибудь заметным образом на ИТ-бюджете госсектора», — добавил Анатолий Харламов.

Макс Волк



**Андрей Эзрохи**

сложности реализация проекта заняла около шести месяцев. За это время были выполнены работы по повышению надежности ИТ-инфраструктуры, определен

уровень критичности передаваемых на аутсорсинг подсистем, проведены обучающие тренинги для сотрудников банка, составлены и проверены на практике регламенты, определены роли сторон в процессе взаимодействия при решении возникающих проблем.

Сегодня специалисты компании «Инфосистемы Джет» обслуживают более 150 единиц оборудования и серверного ПО разных вендоров, обеспечивая круглосуточный мониторинг, администрирование и соблюдение соглашений об уровне сервиса (Service-Level Agreement, SLA) для

каждой из подсистем. Кроме того, обеспечивается обслуживание по запросу более 200 единиц оборудования и ПО других систем банка. По словам руководителя службы ИТ-эксплуатации компании «Инфосистемы Джет» Алексея Нестеренко, SLA предусматривает, что разовый простой подсистемы не должен превышать четырех часов, а суммарный — восьми часов в месяц. При этом интегратор берет на себя не только поддержку работоспособности обслуживаемых систем, но и обеспечивает их оптимизацию, перемещение и своевременное масштабирование. Курирует



**Алексей Нестеренко**

весь контракт всего один сотрудник банка.

Опыт четырех месяцев эксплуатации подсистем банка в режиме аутсорсинга их обслуживания показал высокую эффективность та-

кой модели сотрудничества для обоих партнеров, после чего «Ренессанс Кредит» и «Инфосистемы Джет» продлили договор еще на два года. Вице-президент, директор департамента информационных технологий банка Андрей Эзрохи отмечает, что сейчас компания «Инфосистемы Джет» обслуживает около 40% ИТ-инфраструктуры банка. Если дела пойдут так же хорошо, как сейчас, интегратору будет постепенно передаваться все большая часть задач по обслуживанию банковских ИТ-систем.

Юрий Курочкин