

Издается с мая 1992 г.

Издатель
 ЗАО «ИКС-холдинг»
 Ю.В. Овчинникова



Генеральный директор
 Д.Р. Бедердинов – dmitry@iks-media.ru

Учредители:
 ЗАО Информационное агентство
 «ИнформКурьер-Связь»,
 ЗАО «ИКС-холдинг»,
 МНТОРЭС им. А.С. Попова

Главный редактор
 Н.Б. Кий – nk@iks-media.ru

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

А.Ю. Рокотян – председатель
 С.А. Брусиловский, Ю.В. Волкова,
 А.П. Вронец, Ю.Б. Зубарев (почетный
 председатель), Н.Б. Кий, А.С. Комаров,
 К.И. Кукк, Б.А. Ластович, Ю.Н. Лепихов,
 Т.А. Моисеева, Г.Е. Моница, Н.Н. Мухитдинов,
 Н.Ф. Пожитков, В.В. Терехов, И.В. Шибяева,
 В.К. Шульцева, М.А. Шнепс-Шнеппе,
 М.В. Якушев

РЕДАКЦИЯ

iks@iks-media.ru

Ответственный редактор
 Н.Н. Шталтовная – ns@iks-media.ru

Обозреватели

Е.А. Волынкина, А.Е. Крылова,
 Л.В. Павлова

Редактор

Е.А. Краснушкина – ek@iks-media.ru

Дизайн и верстка

Д.А. Подъяков, А.Н. Воронова

КОММЕРЧЕСКАЯ СЛУЖБА

Г. Н. Новикова, зам. коммерческого
 директора – galina@iks-media.ru
 Ю. В. Сухова, зам. коммерческого
 директора – sukhova@iks-media.ru
 Е.О. Самохина, ст. менеджер – es@iks-media.ru
 Д.Ю. Жаров, координатор – dim@iks-media.ru

СЛУЖБА РАСПРОСТРАНЕНИЯ

А.А. Милушов – подписка
 rodписка@iks-media.ru
 А.С. Баранова – выставки, конференции
 expro@iks-media.ru

Журнал «ИнформКурьер-Связь» зарегистрирован
 в Министерстве РФ по делам печати, телерадио-
 вещания и средств массовых коммуникаций
 25 февраля 2000 г.; ПИ № 77-1761.

Мнения авторов не всегда отражают точку зрения
 редакции. Статьи с пометкой «бизнес-партнер»
 публикуются на правах рекламы. За содержание
 рекламных публикаций и объявлений редакция
 ответственности не несет. Любое использование
 материалов журнала допускается только
 с письменного разрешения редакции и со ссылкой
 на журнал.

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

© «ИнформКурьер-Связь», 2012

Адрес редакции и издателя:

127254, Москва,
 Огородный пр-д, д. 5, стр. 3
 Тел.: (495) 785-1490, 229-4978.
 Факс: (495) 229-4976.
 E-mail: iks@iks-media.ru

Адрес в Интернете: www.iksmedia.ru
 Редакция пользуется

рекламными услугами
 сети «МегаФон-Москва»

Тел.: (495) 502-5080
 № 4/2012 подписан в печать 30.03.12.
 Тираж 15 000 экз. Свободная цена.
 Формат 64x84/8

ISSN 0869-7973



Уж сколько раз твердили миру, что исконная операторская модель бизнеса дала трещину и год от года теряет эффективность.

Но то ли операторы не могут, то ли конкуренты очень хотят, но число игроков на сервисном поле прибавляется, операторские затраты растут, маржа падает. Телеком-гранды пытаются бороться: один мировой оператор трансформировал сеть, другой – биллинг, третий – портфель услуг... Но время работает против традиционных сервис-провайдеров: на то, на что трудолюбивые операторы тратили десятилетия, интернет-акулам требуются годы, а то и месяцы. Вице-президент ТМ Forum в ближайшие пять лет не исключает появления мобильных сервисов у – страшно представить – мировых интернет-гигантов. И что, вековые усилия насмарку?! (Актуальный комментарий).

Хуже ощущают себя на рынке еще живые небольшие телеком-операторы. До конкуренции с интернет-компаниями дело вряд ли впрямую доходит, есть враги еще более для них опасные – большие операторы. Что предложить клиенту вместо снижения цены? – для «малышей» часто вопрос жизни и смерти.

А вот ТВ-товарищество держит удар, хоть и опутано, как Лаокоон змеями, Всемирной сетью: кабельное ТВ надеется до середины десятилетия крепко держать свою рыночную долю, ни пяди процента не отдавая веб-ТВ, хотя и признает, что телесмотрение из пассивной процедуры переходит в активную, по нишевым интересам, и в интерактивную – с обратным каналом.

Поскольку традиционный операторский рынок год от года сжимается, как шагреновая кожа, любое открытие новых возможностей здесь – удача, о которой стоит не то что говорить – кричать. Такая площадка как раз формируется в спутниковой навигации: разработчики и интеграторы этого сектора имеют шанс стать оператором мониторинга транспорта по модели SaaS. Какие еще двери в новый бизнес открывает ГЛОНАСС, создаваемый как рынок по госзаказу, – читайте в **Теме номера**.

Новый рынок – всегда хорошо. А как поживает старый в новых условиях? Наш обозреватель взялся выяснить, что такое старый то ли миф, то ли явь **ФМС в эпоху универсализации операторов**. Способны ли конвергентные услуги наконец стать источником допдоходов или окончательно отойдут на задворки сервисной империи? Признаться, результат получился неоднозначный.

Такая же неопределенная ситуация и с регулированием сервисов – здесь все еще действует устаревший принцип деления на телефонное и телевизионное лицензирование. Инфраструктуру законодательно отделить от сервисов, ввести их раздельное лицензирование – настаивает наш постоянный автор. Ссылаясь на авторитеты, он обещает, что скоро будет котироваться только одна услуга – под названием «связь». Что-то похожее мы уже слышали. И что самое интересное – еще услышим не раз.

До встречи.
Наталья Кий,
 главный редактор

1 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

6 НОВОСТИ

6 АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ

А. КАЛЛИС. Заново найти себя

8 ЛИЦА

9 ПЕРСОНА НОМЕРА

С. КАРПОВ. «Быть оптимистом и жить с улыбкой»

КОМПАНИИ

12 Новости от компаний

СОБЫТИЯ

20 Взаимность драйверов

22 ТВ-товарищество держит удар

24 Что предложить клиенту вместо снижения цены?

СУБЪЕКТ ФЕДЕРАЦИИ

27 Ю. ФЕДОРОВА. Кузбасс: кому достанутся золотые прииски

28 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ



9

С. КАРПОВ.

«Быть оптимистом и жить с улыбкой»



30 ТЕМА

**ГЛОНАСС:
РЫНОК ПО ГОСЗАКАЗУ**

Фокус

32 Особенности национальной навигации

Ракурс

36 Ю. УРЛИЧИЧ, Г. СТУПАК.
ГЛОНАСС третьего поколения

Подробности

39 ГЛОНАСС повышает IQ на транспорте

Аналитик

41 Д. КУСКОВ. Персональная навигация



20

Взаимность драйверов



48 ДЕЛО

Экономика и финансы

48 А. ЗАЙЦЕВА. Обгоняя растущий рынок

Решение

50 Комплексные решения для ЦОДа в контексте СеВIT'2012

Право

52 А. МИШУШИН. Двое на одном стуле

66 В. ЛЕВЧИК. Закон «О персональных данных»: поправки приняты, концепция не изменилась. Окончание

Бизнес-модель

53 А. КРЫЛОВА. FMC в эпоху универсализации

Н. МАЗУР. Конвергенция начинается с бизнес-модели

Е. ГРИГОРЬЕВА. Конвергенция растёт, как мобильный Интернет

Унифицированный биллинг как основа конвергенции

Управление

56 А. ГОЛЫШКО. Регулирование 2.0. С точки зрения сервисов

Опыт

60 Как организовать DNS в интересах блогосферы

Рубежи обороны

62 Э. БЕЙБУТОВ. Мониторинг безопасности из облака

64 И. МОМЧИЛОВИЧ. DLP: куда утекают данные

На портале IKS MEDIA

94 Блог, еще раз блог!

69 «ИКС» pro ТЕХнологии

70 В. ГАВРИЛОВ. Погода для ЦОДа. Нетрадиционные системы охлаждения

73 И. КИРИЛЛОВ. ДГУ в дата-центре: акцент на мощность и безотказность

77 А. ЛАСЫЙ, П. ВАШКЕВИЧ.

Резервы повышения энергоэффективности ЦОДа

78 Р. НЭЙМЕК, Э. ФУРНЬЕ. Как снизить энергопотребление ЦОДа за счет выбора параметров работы чиллера

83 А. МАРТЫНЮК, И. АНИСИМОВ. Модернизация классики цодостроения: модульные дата-центры

88 В. МАКСИМОВ, П. ИВАНОВ. Новые подходы к пожаротушению в современных ЦОДах

92 Новые продукты

Модель

42 И. НЕЧАЕВ. Внимание: новый операторский бизнес

Дискуссионный клуб «ИКС»

43 Бизнес под созвездием

Концептуальный поворот

46 Пока «пробел» не стал пробелом



1 EDITOR'S COLUMN

6 NEWS

6 COMMENT OF TODAY

A. KALLIS. To re-find oneself

8 PROFILES

9 PERSON OF THE ISSUE

S. KARPOV. "To be an optimist and to live with a smile"

COMPANIES

12 Company news

EVENTS

20 Drivers' mutuality

22 TV society bites the bullet

24 What to offer the client instead of price cutting?

REGION OF FEDERATION

27 Y. FEDOROVA. Kuzbass: who will get gold-mines

28 CALENDAR OF EVENTS



9

PERSON OF THE ISSUE

S. KARPOV.

«To be an optimist and to live with a smile»

How can IKS help YOU succeed in the Russian market?



30 COVER STORY

GLONASS: Market at state order

Focus

32 Peculiarities of national navigation

Angle

36 Y. URLICHICH, G. STUPAK. GLONASS of third generation

Details

39 GLONASS raises IQ of transport

Analyst

41 D. KUSKOV. Personal navigation

Model

42 I. NECHAEV. Attention: a new operator's business



20

Drivers' mutuality

1. IKS is the leading business inter-industry publication for new converged Telecom-Media-Technologies market – essential information source about market trends and analysis for your investment and strategy policies.
2. Our readers are the leaders of business community – your chance to talk to the market leaders directly through IKS publications and www.iksmedia.ru and share your views on the most popular topics.
3. Effective distribution channels – personalized subscriptions and focused distribution at key industry events.
4. Wide range of MarCom services – PR, ads, sponsorships, direct marketing, special projects on demand – round tables, pre-sale events.



YOUR SUCCESS IS OUR GOAL!

Contact us for 2012 editorial calendar!

“IKS” discussion club

- 43 Business under constellation

Conceptual turn

- 46 Until “white space” haven’t become the gap

48 BUSINESS

Economy and finances

- 48 A. ZAYTSEVA. Being in advance of growing market

Solution

- 50 Complex solutions for data center in context of CeBIT’2012

Law

- 52 A. MISHUSIN. Two on one chair

- 66 V. LEVCHIK. The law “About personal data”: amendments are adopted, concept isn’t changed. The end

Business model

- 53 A. KRYLOVA. FMC in the age of universalization

N. MAZUR. Convergence begins from a business model

E. GRIGORJEVA. Convergence grows, as mobile Internet

Unified billing as a base of convergence

Management

- 56 A. GOLYSHKO. Regulation 2.0. From the viewpoint of services

Experience

- 60 How to organize DNS on behalf of blogosphere

Defense lines

- 62 E. BEIBUTOV. Security monitoring from the cloud

- 64 I. MOMCHILOVICH. DLP: where does data leak

On IKSMEDIA portal

- 94 Blog, and once again blog!

69 «IKS» proTECHnologies

- 70 V. GAVRILOV. The weather for a data center. Non-conventional cooling systems

- 73 I. KIRILLOV. Diesel-generator set in a data center: emphasis on power and reliability

- 77 A. LASY, P. VASHKEVICH. Reserves of a data center energy efficiency rising

- 78 R. NAMEK, E. FOURNIER. Data center energy reduction strategies

- 83 A. MARTYNIUK, I. ANISIMOV. Upgrading of data center construction classics: modular data centers

- 88 V. MAKSIMOV, P. IVANOV. New approaches to fire suppressing in modern data centers

- 92 New products

Заново найти себя

актуальный
комментарий



– такой совет дает современному оператору связи старший вице-президент международной организации TM Forum Апостолос КАЛЛИС, недавно побывавший в Москве. Неужели все так плохо?

– Г-н Каллис, один из слайдов вашего доклада, с которым вы приехали в Россию, представляет собой забавную аллегорию: три свинки, одна безжалостно зажата собратями и имеет бледный вид. Насчет жертвы сомнений нет – это оператор связи. А кто две другие?

– Ну, скажем, поставщики цифровых сервисов – с одной стороны и распространители подобных сервисов и приложений – с другой. Вообще индустрия цифровых сервисов, коими являются практически все телекоммуникационные услуги, сегодня представляет собой большой слоеный пирог. В основе этого пирога, или, если угодно, цифровой экосистемы – технологические провайдеры (сетевая и вычислительная инфраструктура), далее провайдеры физической инфраструктуры (магистралы, вышки, дата-центры), затем провайдеры сетевых сервисов (прежде всего на уровне доступа), провайдеры облачных вычислений и сервисов хранения данных, разнообразные посредники в оказании цифровых сервисов, наконец, поставщики пользовательских устройств (PC, планшетников, смартфонов, электронных книг, M2M-устройств). Игроков много, их функции и интересы пересекаются между собой, обостряя конкуренцию.

– Но предмет вашего беспокойства – оператор связи?

– Во-первых, потому, что TM Forum – международная организация, объединяющая 900 компаний и 50 тыс. профессионалов, – посвящает свою деятельность оптимизации бизнеса операторов связи и стандартизации управления сетями. Во-вторых, потому, что традиционный сервис-провайдер – самый «страдающий» на рынке телекома игрок, переживающий жесточайшую конкуренцию со стороны соседей, несущий бремя вложений в инфраструктуру, снижения маржи, давления клиентов, жесточайшего прессинга со стороны гигантов вроде Google и Apple.

– Каково концептуальное видение TM Forum возможностей выхода операторов из ситуации прессинга?

– Надо смотреть на цифровую экосистему как на группу игроков, каждый из которых имеет свою ценность в цепочке добавленной стоимости. Например, традиционный оператор не умеет быстро создавать красивые сервисы – для вывода на рынок такого рода продукта ему в среднем требуется 18 месяцев. Поэтому ему и не стоит конкурировать с компаниями, которые ежедневно, как пирожки, выпекают новые сервисы. В рознице наш сервис-провайдер тоже не очень хорош – для этого есть ритейл.

Где же он хорош? Телекоммуникационный сервис-провайдер – инфраструктурный провайдер, его конек – платформа биллинга, управление клиентами – то, что трудно создать с нуля.

Из 250 операторских компаний – членов TM Forum 95% сейчас проходят трансформацию. Трансформация – самое модное слово в отрасли. И самый актуальный процесс, происходящий на разных уровнях. Например, BT 25 млрд фунтов стерлингов потратил на трансформацию сети. Deutsche Telekom был вынужден приводить к единому стандарту 4 тыс. биллинговых систем. Telefonica пришлось трансформировать свой портфель услуг, чтобы конкурировать с Google и Microsoft.

Не надо стараться изменить все. Трансформация должна быть основана на четком видении: где я хочу конкурировать, где имею преимущества и компетенцию. Все делать самим «от и до» – это все равно что изобретать заново порох и велосипед. Скажем, Vodafone 93% ИТ-бюджета тратит на интеграцию и только 7% – на ПО. Это свидетельство того, что он использует открытые стандарты. Открытые отраслевые стандарты – в нынешней ситуации важнейший инструмент, с их помощью легче управлять, они более безопасны в отдаленной перспективе.

Хорошая параллель – авиакомпании. Они сами не строят самолеты, взлетные полосы, физическую инфраструктуру. Нет! Они конкурируют в бренде и в сервисах. Поле конкуренции телекоммуникационного сервис-провайдера – сервис и бренд. За них его любят клиенты.

– В чем TM Forum видит свою роль в большой мировой телекоммуникационной трансформации? Как готов способствовать этому процессу?

– Мы можем задать стратегии и цели, поможем создать карту бизнес-процессов. Наша некоммерческая организация предлагает много полезного через реальные программы, например есть специальный блок для приложений, для программ лояльности (в частности, мы проводим тренинги по взаимодействию с клиентами, представляем отчеты в рамках программы benchmarking – этот инструмент доступен на нашем портале). TM Forum предлагает модели и структуры, из которых можно выбирать. Используя интеграционную бизнес-архитектуру для сервисно-ориентированных предприятий Framework, представляющую собой развитие методологии NGOSS, операторы экономят миллионы долларов. За последнее время 35 вендоров, поставщиков VAS-решений, сертифицировали свою продукцию в TM Forum. И не потому, что их маркетологи хотят использовать еще один маркетинговый аргумент, а потому, что

операторы этого требуют. При участии в тендерах как отдельное преимущество рассматривается наличие у продукта сертификата TM Forum. Такой сертификат означает, что с точки зрения бизнес-процессов соблюдаются требования структуры бизнес-процессов eTOM, а с точки зрения информационной модели, используемой в продукте, поддерживается информационная структура SID.

– Если говорить о российских реалиях в телекоме, некоторые из них таковы: в результате M&A сформировались четыре крупных вертикальных холдинга, идет сложный процесс формирования универсальных операторов связи; появились факты совместного использования сетей; ожидается активизация деятельности MVNO, прежде всего с внедрением LTE. Есть ли в TM Forum инструменты помощи операторскому сообществу в освоении этих моделей бизнеса?

– При совместном использовании сетевой инфраструктуры вы просто обязаны придерживаться открытых стандартов – иначе ваша работа будет невозможна. Мы можем предложить такие стандарты.

Если говорить о виртуальных операторах, то совершенно очевидно, что у них нет некоторых рисков, которые есть у традиционных операторов, – нет сетей, которыми нужно управлять. Но, с другой стороны, они сконцентрированы на взгляде на рынок, для них критично взаимодействие с клиентом. TM Forum накопил большое число компетенций в этой области, в сфере управления биллингом.

– А интересуют ли TM Forum операторы рангом ниже и размером поменьше, чем ВТ или российская большая тройка? Актуальны ли для них методики вашей организации? Или это решения «на вырост»?

– Очень хороший вопрос, он возникает в последнее время. Появились новые, быстро растущие операторы, не имеющие наследия старых сетей и бизнес-процессов. Вместо того чтобы выбрать пусть и лучшее фирменное решение, но одного вендора, они имеют возможность и считают правильным опереться на открытые стандарты и архитектуры, сертифицированные у нас продукты и строить свою сеть исходя из них. Это эффективно с точки зрения затрат, по мере развития бизнеса можно заменять одни элементы системы другими и более успешно конкурировать на рынке.

Безусловно, мы будем работать с молодыми компаниями, которые нацелены на новые технологии, на новые рынки. Для примера могу назвать индийскую компанию Reliance, которая стала оператором LTE и свои решения строит на основе подходов TM Forum.

– На нашем рынке тоже есть молодая агрессивная компания, фактически уже оператор LTE. Вы с ней сотрудничаете?

– Мы знаем о ней и обсуждаем с ее руководством такие возможности.

– Все мы любим читать прогнозы, но не любим их давать. В 2007 г. я встречалась с президентом TM Forum М. Кринером. Он говорил, что через пять лет за некоторые телеком-услуги будут платить рекламодатели, а абонентам счета выставлены не будут. Можно считать, что прогноз как тенденция сбился, хотя в России такие сервисы предлагают больше интернет-компании. Чтобы поддержать традицию, прошу вашего прогноза на следующие пять лет.

– Сначала о прогнозе М. Кринера: за прошедшие пять лет произошел просто феноменальный рост объема мобильной рекламы. И хотя пока идут поиски путей монетизации этого явления, абсолютно очевидно, что механизм заработает.

В ближайшее пятилетие будет наблюдаться значительный рост связности благодаря появлению огромного количества мобильных терминалов – на кухне, в спальне, ванной, гараже... Важным вопросом станет их взаимодействие, а значит, стандартизация интерфейсов, безопасный обмен информацией, безопасная идентификация пользователей. Кроме того, будет актуальна аналитика больших объемов данных, которые будут генерироваться этими устройствами.

И еще один момент. Через пять лет будет еще более выражена целостность в подходе управления сетями, но дальнейшего укрупнения операторов происходить не будет. Напротив, появится большое количество мелких поставщиков услуг, которые будут обслуживать совсем узкие нишевые рынки, такие как группы геев и лесбиянок в Голландии, и пользовательские группы пошуре, скажем, сервисы «Мобильный Дисней» для малышей.

Если бы пять-шесть лет назад нам кто-либо сказал, что iPhone и iPad будут самыми продаваемыми устройствами на рынке, что Apple сможет привлечь 300 млн не то что лояльных – преданных клиентов, скорее всего, мы бы не поверили. Учитывая, что такие компании, как Apple, Amazon, Microsoft, которая купила Skype, смогли выстроить свои отношения и привлечь огромное количество клиентов, то, думается, внедрение мобильного сервиса для них – это, в общем... Мы можем ожидать больших сюрпризов от этих компаний.

Но мы можем ждать неожиданностей и от крупных традиционных операторов – Vodafone, Verizon, поскольку они пытаются заново изобрести себя, найти свое новое место на новом рынке.

Самое, пожалуй, неизвестное и непредсказуемое – глобальная экономика. Она может удивить вообще всех.

– С этим трудно не согласиться.

Беседовала **Наталья КИЙ**



Телеком-оператор в тисках конкуренции

Гости нашей рубрики ГЛОНАСС учили не по учебникам. Тем, кто идет за ними, будет легче: сейчас действуют Международная школа спутниковой навигации, Межвузовская система обучения...



Григорий СТУПАК, заместитель генерального директора – генерального конструктора компании «Российские космические системы»

Родился в Полоцке Витебской обл. в 1952 г. В 1975 г. окончил Московский авиационный институт им. С. Орджоникидзе (МАИ), в 1978 г. – аспирантуру МАИ, в 1987 г. – Военную академию имени Ф.Э. Дзержинского.

С 1978 г. в Вооруженных силах на научных должностях. Завершил службу в 2006 г. в должности заместителя начальника ГИЦИУ КС по научно-испытательной работе. Внес вклад в создание и дальнейшее развитие автоматизированных систем управления КА.

С 2006 г. – заместитель генерального директора – генерального конструктора ОАО «Российские космические системы». Заместитель генерального конструктора системы ГЛОНАСС.

Доктор техн. наук, профессор МГТУ им. Н.Э. Баумана, академик Российской академии космонавтики им. К.Э. Циолковского; автор более чем 170 научных работ, в том числе семи монографий. Награжден

орденом «За военные заслуги», медалями СССР, России, Федерации космонавтики СССР и РФ.



Руслан БУДНИК, генеральный директор SPIRIT Telecom

Родился в Москве в 1971 г. В 1996 г. окончил Московский институт стали и сплавов (МИСиС), по специальности инженер-электронщик. В 2003 г. окончил юридический факультет РГИИС по специальности «правовая охрана объектов интеллектуальной собственности», специализировался в области охраны программ для ЭВМ. В 2005 г. получил степень MBA по совместной программе РЭА им. Г.В. Плеханова и Института экономики и финансов «Синергия»; в 2008 г. – степень канд. юрид. наук в сфере охраны результатов интеллектуальной деятельности.

С 1992 по 2008 гг. возглавлял ряд инновационных проектов в сфере разработки, продажи и внедрения программ для ЭВМ, а также в сфере электронной коммерции.

С 2008 г. – руководитель навигационного направления и гендиректор SPIRIT Telecom.

Родился 1 марта 1980 г. В 2001 г. окончил Московский физико-технический институт (МФТИ), факультет аэрофизики и космических исследований. В 2006–2008 гг. прошел обучение в Высшей школе международного бизнеса АНХ по программе «Магистр делового администрирования», специализация «финансовый менеджмент».

С 2000 г. работал в компании «РУСЛАН Коммуникейшнз», принимал участие в создании системы мониторинга транспорта «АвтоТрекер». В 2005 г. стал соучредителем компании «Русские навигационные технологии», созданной на базе «РУСЛАН Коммуникейшнз». В 2005–2008 гг. – ее коммерческий директор, в 2008–2011 гг. – исполнительный директор, в июне 2011 г. стал генеральным директором РНТ.

С 2009 г. член правления «Фонда посевных инвестиций Российской венчурной компании».



Иван НЕЧАЕВ, генеральный директор компании «Русские навигационные технологии»

Родился 13 июня 1969 г. в Москве. В 1994 г. окончил факультет космонавтики и летательных аппаратов Московского авиационного института (МАИ). В 1996 г. получил второе высшее образование в Высшей школе экономики при правительстве РФ по специальности «финансовый менеджмент».

В 1995–2004 гг. работал на руководящих должностях в области продаж в коммерческих структурах. В 2004–2010 гг. – коммерческий директор группы компаний «М2М телематика»; с июля 2010 г. – в нынешней своей должности.

Женат, двое детей. Хобби – футбол.



Алексей СМЯТСКИХ, исполнительный директор ГК «М2М телематика»



Виктор КУЛЬНЕВ, руководитель проектов, начальник отдела систем позиционирования и навигации компании «Интеллект Телеком».

Родился в 1953 г. в Воронеже. В 1975 г. окончил Военную академию им. Ф.Э. Дзержинского по специальности «радиотехнические системы».

С 1970 по 1998 гг. проходил службу в Вооруженных силах, в 1977–1998 гг. служил в центральных НИИ Минобороны на должностях от младшего научного сотрудника до начальника научного отдела. С 1998 г. по 2007 г. работал в НИИ КС (филиале ГКНПЦ им. М.В. Хруничева), «НПФ «Гейзер», ФГУП НИИР. С конца 2007 г. – в компании «Интеллект Телеком» в своей нынешней должности.

Канд. техн. наук, старший научный сотрудник, член-корреспондент Академии космонавтики им. К.Э. Циолковского. Автор более чем 120 научных статей и публикаций.



Сергей КАРПОВ:

«БЫТЬ ОПТИМИСТОМ И ЖИТЬ С УЛЫБКОЙ»

Надо всегда сохранять позитивный настрой, не бояться перемен и делать правильные выводы из своих ошибок, считает наш герой – гендиректор компании EMC Россия и СНГ Сергей КАРПОВ.

На заре компьютеризации

Все мои предки, о которых я хоть что-то знаю, родились в Москве, так что я самый что ни на есть коренной москвич. Семья была самой обычной, мама работала архитектором, а папа в НПО «Энергия» занимался разработкой космической техники, но тогда об этом никому нельзя было говорить. И конечно, в детстве я мечтал стать космонавтом. Когда я закончил второй класс, мы переехали в новый тогда район Матвеевское, но я так и остался в своей школе (там моя бабушка работала) и с третьего по десятый класс сам каждый день ездил на уроки и обратно на электричке и на метро – около часа в один конец. Тогда это казалось нормальным.

Любимым предметом была математика, нравилось все, связанное с естественными науками. Русский язык и литературу активно не любил, и сейчас очень жалею об этом: это вещи, которые определяют жизнь человека как гражданина своей страны.

В то время информационные технологии не были так распространены, как сейчас, а компьютер был вообще чем-то вождеденным и недостижимым, и мне хотелось, чтобы будущая профессия была обязательно связана с компьютеризацией. Поэтому после школы я поступил в Московский экономико-статистический институт (МЭСИ). Учиться там было безумно интересно. Персональных компьютеров тогда не было, мы работали на больших ЭВМ.

А чего стоило одно ощущение: ты делаешь то, чего почти никто не знает и не понимает!

После института я попал по распределению в вычислительный центр Главного военного клинического госпиталя им. Бурденко, где были установлены новые машины ЕС ЭВМ. Госпиталь был очень хорошо автоматизирован, там уже тогда, более 25 лет назад, была установлена серьезная информационная система, и врач мог на экран монитора в своем кабинете вывести все данные из истории болезни, результаты анализов и т.п. В общем, новоиспеченному программисту и системному администратору было где приложить свои знания и энтузиазм.

Тогда же я решил, что мне не хватает фундаментального математического образования, и поступил на трехлетний инженерный поток мехмата МГУ. Это была отличная школа, мехмат очень хорошо вправляет мозги, учит системному взгляду на проблемы и умению заниматься самообразованием. Поэтому я до сих пор очень благодарен своей жене, которая в течение трех лет терпела мою вечернюю учебу, взяв на себя заботы о доме и ребенке. А ведь она сама тогда работала полный рабочий день, и никаких нянь у нас не было.

Из инженеров в продавцы

Потом был вычислительный центр Института физико-технических проблем, там мы вместе с несколькими коллегами организовали кооператив «Локис», который занялся программированием того, что сейчас называется ERP-системами. Но с некоторого момента я начал ощущать, что программирование перестало быть для меня чем-то интересным и воодушевляющим, а превратилось в обыденное ремесло. В общем, появились мысли о смене профессии.

Это было начало 90-х годов, так что финансовые соображения в этих

раздумьях тоже присутствовали. Я пришел по объявлению в компанию Aerofirst (она известна своими магазинами duty free), но там мне предложили такой вариант: они порекомендуют мою кандидатуру ирландской компании CSS, которая незадолго до того пришла в Россию и занималась обслуживанием ИТ-инфраструктуры Aerofirst. Однако в CSS мне сказали, что инженерных вакансий нет, а есть должность представителя по продажам ИТ-оборудования.

Это был ключевой перелом в моей жизни – мне предлагалась принципиально новая по стилю и способу мышления работа. Психологически было очень тяжело принять решение. Мы долго обсуждали его с женой, я буквально ночь не спал, прежде чем ответить «да». Но все оказалось не так страшно (хотя я только где-то через полгода стал нормально понимать ирландский английский своих сослуживцев). Проблема только в том, к чему человек готов и как он воспринимает изменения в своей



«В отпуск ездим вместе с дочкой – и так, чтобы было интересно»

жизни. Можно комплексовать и нервничать, но, наверное, лучший выход из такой ситуации состоит в том, чтобы принять случившиеся перемены и настроить себя на позитивный лад.

Я хотел бы всегда быть оптимистичным человеком, жить с улыбкой, а не с фигой в кармане.

В западном стиле

Компания CSS стала одним из крупнейших дилеров Compaq в России, и когда через четыре года Compaq открыла свой офис в Москве, меня пригласили туда на работу. Сначала я был там системным инженером по предпродажной поддержке, потом техническим директором, потом директором по продажам. В Compaq всё начиналось с нуля, и это было интересно. Кроме того, это был первый опыт работы с представителями американского стиля управления бизнесом, который, как оказалось, предполагает отсутствие эмоций в деловом общении, исключительно корректную форму выражения не-

согласия, умение принять позицию руководства, даже если ты ее не поддерживаешь, и выполнять принятое решение. Все это сильно отличается от того, к чему мы привыкли в силу своего воспитания. Не хочу давать характеристик, какой стиль «хороший», а какой «плохой», думаю, что оценивать стиль управления любой компанией можно только по результатам ее деятельности.

Это главный вывод, который я сделал по прошествии многих лет работы в западных компаниях.

В 2002 г. Compaq была куплена компанией Hewlett-Packard, в которой была совершенно другая культура управления, и я решил принять предложение Hitachi Data Systems возглавить ее открывавшийся офис в России. Первые несколько лет, пока офис не встал на ноги, работа там была просто феерическая. Было очень интересно, особенно ког-



да стало получаться, но и очень тяжело, в том числе психологически. Так что, если честно, то стартапным бизнесом я больше заниматься не хотел бы. Ну а в 2009 г. меня пригласили в компанию EMC, и я с большим удовольствием согласился, никаких сомнений по поводу перехода не было. EMC – достаточно молодая компания, в ней есть внутренняя динамика, и я вижу для себя возможность сделать здесь что-то значимое.

Это, наверное, и есть мой главный критерий работы.

→ Менеджмент-блиц

– Руководителю надо обязательно учиться менеджменту или достаточно просто иметь способности к этому делу?

– Все зависит от того, как человек сам себя видит в качестве руководителя. Если считать, что лучший стиль руководства – авторитарный, то учиться ничему не надо: я сказал – я сделал, не нравится – до свиданья. А есть подход, который выработался в западной экономике и который продвигается на серьезных курсах MBA по обучению менеджменту. Я такой курс прошел в Москве, в Британском открытом университете, и считаю, что он очень сильно повлиял на мое становление как менеджера. Именно тогда я начал анализировать, что же я делал не так с точки зрения западных менеджеров, и пришел к выводу, что до того момента мои взгляды на процессы управления компанией были довольно наивными. Но я вполне допускаю, что существуют и другие способы управления. В конце концов, в России есть немало людей, которые и без MBA создали компании с миллиардными оборотами.

– А Вы сами авторитарный или либеральный руководитель?

– Только не авторитарный. Я вообще ненавижу давить и наказывать, потому что по статистике давление и насилие не приводят к хорошему результату. Хотя Россия – страна парадоксов: у нас порой, если наорать, то все будет сделано быстрее и лучше.

– Какова, по Вашему мнению, роль личности руководителя в компании?

– Это зависит от индустрии и от состояния дел на рынке. Известно, что менеджеры-диктаторы великолепно работают

в период кризиса, но не могут двигать компанию вперед в спокойное время. Полагаю, для того, чтобы компания была успешна, в ней на всех позициях должны работать хорошие специалисты и менеджеры. Вопрос личности руководителя – это все-таки вопрос создания команды людей, которые, с одной стороны, готовы брать на себя ответственность, а с другой – чувствуют локти и плечи своих коллег.

– Какие качества цените в людях, а какие не приемлете?

– Ценю открытость, честность и умение понимать политическую составляющую процесса управления компанией. То есть наивных правдорубов не люблю, считаю, что они вредны для компании. Очень ценю людей, которые проявляют инициативу, даже если я не согласен с их идеями. Не люблю излишние проявления эмоциональности. Естественно, ненавижу подлость и обман.

– Как относитесь к своим ошибкам?

– Нормально. Это значит, что я их анализирую и не боюсь сказать о них своим сотрудникам. Все мы люди, и не всегда у нас есть полная информация для принятия правильного решения. Главное – делать из ошибок выводы. Признание сделанной ошибки никак не может унижить человека. Страшнее не признать ошибку и не исправить ее, ведь из-за этого может пострадать дело.

– Вам хотелось бы чему-нибудь еще научиться?

– Очень многому! Языкам, например. Люди, которые легко говорят не только на русском и английском, но и на французском, испанском, немецком, вызывают у меня глубокое уважение. Иногда хочется выучиться какому-нибудь ремеслу, что-нибудь поделывать просто руками, потому что это интересно, и сразу виден результат.

HP ProLiant Gen8



Встречайте новое поколение серверов, которые заботятся о себе сами

300 млн. долл. инвестиций в разработку новых технических решений >>> 2 года исследований и тестирования у 150 заказчиков HP по всему миру >>> более 900 заявок на патенты

HP ProLiant BL460c Gen8
Самый продаваемый
в мире блейд-сервер*
стал умнее.

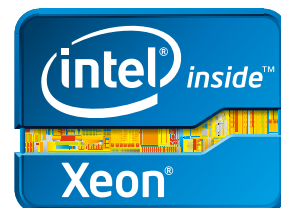


- процессоры Intel® Xeon™ серии E5-2600
- 18 слотов памяти DDR3 1600 МГц (до 512 ГБ)
- гибкий выбор сетевых портов на материнской плате
- дисковая подсистема в 6 раз быстрее
- лучшая в отрасли онлайн-поддержка
- автоматизация большинства задач администрирования благодаря новым технологиям управления и мониторинга от HP*



www.hp.ru/gen8/

*Источник см. на www.hp.ru/gen8/
Intel, логотип Intel, Xeon и Xeon Inside являются товарными знаками корпорации Intel на территории США и других стран.



Смена парадигмы

Компания SAP СНГ, позиционировавшая себя в качестве программного вендора, переходит к оказанию комплексных услуг по внедрению, консультированию и аналитике. Также SAP СНГ планирует развитие мобильных и облачных технологий и высокопроизводительных аналитических приложений (HANA) – хотя пока они не дают заметной выгоды, у них огромный потенциал, считают в компании.

А в мировом масштабе компания SAP, как заявил гендиректор SAP СНГ Игорь Богачев, намерена стать второй в области баз данных. В России уже создана команда по этому направлению, и скоро появятся первые проекты.

За 2011 г. доходы SAP СНГ от продажи ПО выросли на 34,3%, а общий доход компании – на 32,4%. Интенсивной была деятельность в Казахстане, Украине и Белоруссии, где показатели

увеличились на 217, 53 и 35% соответственно. Непрерывное производство выросло на 52%, дискретное – на 86%, сфера услуг – на 40%.



И. Богачев: «Абсолютным рекордсменом по сравнению с 2010 г. стал банковский сектор, выросший на 370%»

Компания продолжала активно развивать партнерскую сеть. Ежегодно в это направление компания вкладывает сумму порядка 1 млн евро. В 2011 г. добавились 118 партнеров по программным решениям SAP; 78 – по бизнес-аналитике. Также появились первые девять партнеров, готовых предлагать и развивать облачные и мобильные решения. В целом рост партнерской сети в России и СНГ составил 44%.

В 2011 г. было объявлено об организации в иннограде «Сколково» SAP Labs, работа которой должна начаться в ближайщие месяцы. На данный момент уже частично сформирован штат сотрудников. Всего к концу нынешнего года планируется набрать 70 человек.

www.sap.com

«МегаФон» заработал на трубе

Как показали аудированные финансовые итоги 2011 г., в минувшем году в России большую часть доходов «МегаФон» получал от своего мобильного бизнеса (225 422 млн руб. из 240 742 млн руб.). По сравнению с 2010 г. рост составил 9,3%, и основным его драйвером стали услуги высокоскоростного доступа в Интернет.

В 2011 г. на услугах мобильной передачи данных компания заработала 29 947 млн руб., что на 50% больше, чем в 2010 г. Сегодня услугой мобильного Интернета пользуются 19 млн абонентов «МегаФона», т.е. 40% всей активной абонентской базы оператора. Росту объемов трафика, потребляемого ими как через модем, так и со смартфонов, способствовало увеличение доли абонентских устройств с поддержкой вы-



В. Ермаков («МегаФон»): «В декабре 2011 г. один пользователь услуги мобильного доступа в Интернет потреблял в среднем 734 Мбайт»

сокоскоростной (14,4 Мбит/с) передачи данных в структуре продаж оператора, а также серьезные инвестиции в развитие транспортной сети (40% всех капитальных затрат, составивших 68 701 млн руб.).

Вместе с тем, как отметил Сергей Солдатенков, гендиректор ОАО «МегаФон», доходы компании от мобильной передачи данных оказались на 10–15% ниже ожидаемых ввиду высокой конкуренции в данном сегменте.

В целом же финансовые результаты 2011 г. оказались для оператора положительными. По сравнению с 2010 г. консолидированная выручка увеличилась на 12,6% до 242 608 млн руб., показатель OIBDA – на 3,1% до 100 822 млн руб., число абонентов достигло к концу года 62,8 млн.

www.megafon.ru

Кадровые назначения

«Ростелеком»

Кира КИРЮХИНА назначена директором департамента по связям с общественностью.

Олег РУМЯНЦЕВ назначен директором департамента стратегических коммуникационных проектов.

«Кар-Тел» (бренд Beeline)

Сергей МИРОНОВ назначен гендиректором.

Координационный центр национального домена сети Интернет

Андрей КОЛЕСНИКОВ вновь назначен директором.

Роберт ГЛЕДЕНОВ избран председателем Комитета регистраторов.

Mail.Ru Group

Дмитрий ГРИШИН избран в совет директоров и назначен его председателем с сохранением должности гендиректора.

SAP Labs СНГ

Дмитрий АРМЯКОВ назначен гендиректором.

FinamShape

Юрий БЕЛОУСОВ назначен гендиректором.

«Энвижн Груп»

Олег ГАРИБ назначен директором представительства в Сочи.

HP

Тодд БРЕДЛИ назначен исполнительным вице-президентом группы устройств печати и персональных систем.

Дэйв ДОНАТЕЛЛИ

назначен исполнительным вице-президентом группы корпоративных решений.

Мартин ХОМЛИШ

назначен исполнительным вице-президентом и директором по маркетингу.

EpicorSoftware

Кит ДИЭН назначен первым вице-президентом и гендиректором в регионе EMEA.

Logitech

Брэкен ДАРРЕЛЛ назначен президентом компании.

Yahoo!

Джон ХЕЙС, Питер ЛИГУОРИ и Томас МАКИНЕРНИ назначены членами совета директоров.

Micron Technology

Марк ДУРКАН назначен главным исполнительным директором.



М & А

«Ростелеком» купил 28,2% акций оператора «Национальные телекоммуникации» и тем довел долю своего владения компанией до 100%, а также приобрел 100% уставного капитала оператора ШПД «Энтер», предоставляющего услуги в Барнауле, Новокузнецке и Тюмени.

«Ситроникс» получил от РТИ (дочерней компании АФК «Система») предложение о выкупе у его миноритарных акционеров до 36,926% обыкновенных именных бездокументарных акций.

«Ситроникс» намерен продать 3% Intracom Telecom компании Rydra Trading Company, в результате чего доля в продаваемом активе сократится с 51 до 48%.

ФАС удовлетворила ходатайство группы «Систематика» о покупке 100% долей в уставном капитале системного интегратора «Стэп Лоджик Групп».

«Северен-Телеком», оператор корпоративной фиксированной связи Санкт-Петербурга, приобрел 100% долей в уставном капитале ООО «Экстатик».

Cisco купила Lightwire, разработчика технологии оптической коммутации для высокоскоростных сетевых приложений, а также намерена приобрести NDS Group, поставщика ПО для видео и решений для защиты контента.

Alcatel-Lucent продала свой дочерний бизнес Genesys одной из компаний, входящих в состав группы Permira Funds and Technology Crossover Ventures.

Sony завершила сделку по приобретению 50%-ной доли компании Ericsson в совместном предприятии Sony Ericsson.

Стать умнее

Эта задача стоит, пусть и не осознаваемо, фактически перед всеми российскими компаниями, государственными службами и даже городами. Помочь в ее решении может предлагаемый корпорацией IBM программный операционный центр IBM Intelligent Operations Center for Smarter Cities. Его всемирный анонс состоялся летом 2011 г., а в России его продвижение начинается только сейчас.

Как рассказал вице-президент IBM по направлению «Разумный город» Джерри Муни, все города мира сталкиваются с одними и теми же проблемами: инфраструктура стареет, а запросы жителей относительно качества ее работы и общего уровня комфорта жизни в городе постоянно растут. Поэто-

му остро стоит вопрос оптимизации и интеллектуализации управления городским хозяйством, что требует рассмотрения города как единой системы систем. Для этого необходимо организовать сбор и анализ информации о работе всех компонентов городского хозяйства (системы электро-, газо- и водоснабжения, канализации, транспорта, общественной безопасности и т.д.) и обеспечить эффективное взаимодействие между различными городскими службами не только в случае чрезвычайных ситуаций (когда у нас принято включать ситуационные центры), но и в будничной жизни, чтобы не допустить возникновения этих ситуаций или хотя бы минимизировать их последствия.



Дж. Муни: «Внедрение подобных систем обходится намного дешевле тех потерь, которые прямо или косвенно несут города, не внедряя их»

Демонстрационная версия интеллектуального операционного центра, разработанная IBM для одного из российских заказчиков, уже готова. Директор по продажам IBM в России и СНГ Андрей Тихонов полагает, что реализация первых проектов начнется в ближайшее время.

www.ibm.com/ru

В России предпочитают мощные ИБП

Компания Chloride Rus, подводя итоги работы в России в 2011 г., зафиксировала, что почти половину объема продаж обеспечили мощные ИБП (более 200 кВА). В целом на сектор ИБП пришлось 73% продаж, доля сервисных услуг составила 22%, дизель-генераторных установок – 1%. Всего бизнес компании Chloride Rus в 2011 г. вырос по сравнению с предыдущим годом на 34%.

Самым крупным потребителем по-прежнему остается финансовый сектор (46% оборота), 22% оборота дали органы госвласти и предприятия общей инфраструктуры (транспорт, энергетика, электрические сети, гражданское строительство и др.), 18% – телеком. Доля промышленного сектора – 12%.

В нынешнем году компания планирует увеличить объем бизнеса на 30% по сравнению с 2011 г.

www.chloride.ru

Новозеландское качество и надежность даже в тяжелых сейсмических зонах

КПД 94%

enatel LPM Light Protection of Masts

ПО ЦЕНАМ НИЖЕ КИЛМЕРСКИХ

Системы электропитания 24, 60 и 48В
 Инверторные системы с 48В на 220В
 Конверторы 12, 24, 48 и 60В
 Преобразователи AC/DC

ЗАО "ПОЗИТИВ"
 Группа компаний "ЛТМ"
 +7 495 979 99 01
www.lpm.su

Российский бизнес Avaya стал третьим в Европе

Общий доход компании Avaya в 2011-м финансовом году вырос на 40%, составив \$5,5 млрд. Впервые в истории компании ее российское подразделение вышло на 3-е место среди европейских стран. Об этом сообщили президент Avaya в регионе EMEA Махаэль Байер и гендиректор Avaya в России и СНГ Александр Пархоменко.

Как заявил А. Пархоменко, компания зафиксировала уверенное лидерство в России в нише решений для контакт-центров, активно развивала направление Unified Communications, оказавшееся особенно востребованным в промышленности и энергетическом секторе.

В завершившемся финансовом году Avaya стала официальным поставщиком оргкомитета «Сочи 2014» в категории «Телекоммуникационное оборудование». Основной линейкой для предстоящей Олимпиады станет оборудование передачи данных. «Avaya планирует поставлять инфраструктуру для всех объектов, которые будут интегрироваться с сетями «МегаФона» и «Ростелекома», а также оборудует мощный контакт-центр. В качестве «репетиции» Олимпиады мы выиграли тендер на обслуживание Всемирной летней Универсиады-2013 в Татарстане», – рассказал А. Пархоменко.



А. Пархоменко и М. Байер. Социальные сети и личные мобильные гаджеты в офисе – очевидные вызовы рынка

Фокус в бизнесе Avaya в 2012 г. – предприятия гостиничного бизнеса, образовательные учреждения и медицина. Новые приложения компании будут предназначены для работы офисных служащих со своими мобильными устройствами (здесь выделяются две группы абонентов – молодежь и VIP-клиенты), для корпоративного видео (One Touch HD Video и Video Mobile Collaboration), которое, по мнению М. Байера, должно стать «убойным» приложением, для облачной инфраструктуры и др. Также Avaya предложит аудит социальных сетей – сервис по оценке эффективности представительства компаний в социальных сетях.

www.avaya.ru

Norton локализуется

Как сообщил Мишель Бенсаадон, вице-президент по продажам Symantec в EMEA, Россия рассматривается как самый важный для компании в этом регионе рынок. В стратегических планах компании в России выделены четыре направления: розничные продажи (работа напрямую с крупными ритейлерами с привлечением российских специалистов), мобильные устройства (изменение стиля ведения бизнеса с фокусом на рынок мобильных устройств), «онлайн» (фокус на локализацию онлайн-ресурсов для привлечения новых клиентов), локализация производства (инвестиции в производство Norton



М. Бенсаадон: «В России мы хотим быть больше, чем Norton»

в России). По словам М. Бенсаадона, производство в России стартует уже в апреле этого года.

Уже сейчас новая 6-я версия Norton 360 доступна в сетях «М.Видео», Media Markt, «Эльдорадо» и «Белый ветер – Цифровой», в салонах «Евросеть» и других розничных магазинах, а также на сайте онлайн-магазина Norton. Один экземпляр Norton 360 версии 6.0 может быть установлен на три ПК. На подходе второй новый продукт – Norton 360 Everywhere, предназначенный для обеспечения безопасности компьютеров на платформах PC и Mac, а также планшетов и смартфонов на базе ОС Android.

www.symantec.ru

Кбайт ЦИТАТОК



«Все разбираются в политике и медицине, а теперь – и в облачных вычислениях.»

«Все, что связано с облаками, – хорошо забытое старое. IBM делала это в 60-е годы прошлого века.»

«Люди вынуждены потреблять облака. Если не потребляют, они не в теме.»

«Об определении статуса отечественного производителя: задание выполнено – спасения нет.»

«Мы свои деньги вкладываем в развитие каналов – дорог, а по этим дорогам за контентом ходим в другие страны.»

«Рынок сводится к соревнованию в программной сфере, на уровне серого вещества.»

«Если сегодня в России жалуются на жизнь, то чаще всего – на отсутствие сотовой связи.»

«Услугами фрилансеров долго сыт не будешь.»

«Представитель зарубежной госслужбы по защите персональных данных: – Мы должны быть не слишком смелыми, но и не бояться.»

«Требования регулятора должны быть жесткими, но комфортными.»

«Никакого дребезга в оценке ситуации быть не должно.»

«Мы – в жестких руках ИТ.»

«Кто помнит советские времена? А теперь люди из дома несут на работу, а не наоборот.»

«Если и так все работает, то, задрав штаны, бежать за комсомолом не имеет смысла.»

«В этом случае при поломке оборудования вам не поможет ничего, кроме пешей прогулки ... к этому оборудованию.»

«Без трубы – грош цена цифровому контенту.»



Кбайт фактов

По решению ГКРЧ «МегаФон» выделены полосы радиочастот для развития сетей мобильного широкополосного доступа стандарта LTE для обеспечения связи во время Олимпиады 2014 в Сочи.

«Ростелеком» совместно с банком «Санкт-Петербург» в рамках государственной федеральной программы «Информационное общество» начал выпуск карт «Электронное правительство», совмещающих в себе банковское приложение и электронно-цифровую подпись, для жителей Северной столицы.

ФГУП «Космическая связь» и европейская компания **EADS Astrium** подписали контракты на изготовление двух спутников «Экспресс-AM4R» и «Экспресс-AM7». Эти космические аппараты планируется вывести на орбиту в 2014 г. в позиции 80 и 40 градусов в.д. соответственно.

МТС поддерживает российский телемедицинский проект, в рамках которого SIM-чипы оператора используются в медицинских браслетах, передающих информацию о состоянии здоровья пациента по каналам мобильной связи. Браслет разработан **ВНИИ «Градиент»** и ростовским **НПП «Тест»**.

В общей структуре доходов **«ВымпелКома»** доля выручки от корпоративного сегмента в 2011 г. выросла до 25%, а абонентская база подразделения «Билайн» Бизнес превысила 240 тыс. компаний, увеличившись за год на 13%.

Компания ТТК до конца 2012 г. завершит строительство и ввод в эксплуатацию магистральной ВОЛС до Якутска, а также сети широкополосного доступа в Интернет в самом городе.

Сделать бизнес интеллектуальнее

Системный интегратор «Инлайн Групп» намерен нарастить долю ИТ-услуг (консалтинг, интеграционные услуги, сервисы) в структуре оборота с нынешних 25 до 40%.

Таким образом, «Инлайн Групп» предстоит удвоить среднерыночный 20%-ный показатель доли услуг в обороте системного интегратора, пройдя при этом уровень 2009 г., когда ИТ-услуги составили 34% оборота компании.

В прошлом году «Инлайн Групп» приняла участие в создании трех суперкомпьютерных комплексов – для Северо-Восточного федерального университета им. Амосова в Якутске, Санкт-Петербургского государственного университета и для ОКБ

«Гидропресс». Как поставщик оборудования и ПО «Инлайн Групп» базируется



В. Афанасьев («Инлайн Групп»):
«Мое личное мнение – по уровню квалификации специалистов мы сегодня обходим компанию IBS»

прежде всего на продуктах HP (около 60% продаж «железа»), а также Cisco, SAP, IBM, Oracle.

За три года удвоить оборот (в 2011 г. он составил

4,8 млрд руб.) с ежегодным ростом в 25% – еще одна цель, которую преследует руководство «Инлайн Групп». «Быстрый рост будет осуществлен за счет баланса между интеграционными решениями, сервисами и консалтингом, а также благодаря высокому уровню инженерных кадров», – комментирует гендиректор ГК «Инлайн Групп» Алексей Ромашкин. В 2011 г. четверть оборота компании пришлось на госсектор, чуть меньше – на финансовые организации, далее по убывающей – промышленность, ТЭК, торговля, транспорт и телеком с наименьшей долей в 9%.

www.inlinegroup.ru

Бабушка и дедушка выходят в онлайн

Успешно работающая в Санкт-Петербурге социальная программа «Бабушка-онлайн» – «Дедушка-онлайн» становится общенациональной. Центры по обучению основам работы на компьютере людей старшего поколения открылись в Белгородской и Кировской областях, а к концу 2012 г. планируется открыть их в более чем 45 регионах страны. В Северной столице уже действуют более 60 таких центров.

Программа должна помочь пожилым людям снять психологический барьер при освоении современных информационных технологий.

Программа реализуется корпорацией Intel совместно с Ассоциацией ветеранов, инвалидов и пенсионеров, при поддержке объединения профсоюзов России «СОЦПРОФ», «Ростелекома» и региональных органов власти.

www.intel.ru



www.ssd.ru

«Связь-экспокомм-2012» Павильон 2 Зал 1 Стенд 21 F45



СВЯЗЬСТРОИТЕСЬ

Оптические муфты, кроссы, шнуры

Измерительное оборудование

Решения для сетей FTTH PON

115088, Москва, ул. Южнопортовая, 7а
Тел.: (495) 786-34-34 (многоканальный)

реклама



«Детский Интернет» начнется в России

Россия подала в ICANN заявку на делегирование домена первого уровня ДЕТИ: в марте была подготовлена и отправлена необходимая документация, а также оформлен первый транш на оплату процедуры рассмотрения заявки.

На рассмотрение заявки в ICANN уходит, как правило, не менее девяти месяцев, но в случае положительного ответа Россия станет первой страной, где для детей будет выделено специальное глобальное интернет-пространство.

Развитием доменной зоны ДЕТИ будет заниматься недавно зарегистрированный фонд «Разумный Интернет» при поддержке Агентства стратегических инициатив (АСИ),

Координационного центра (КЦ) национального домена сети Интернет, Минкомсвязи, Общественной палаты, Лиги безопасного Интернета. Финансирование регистрации домена и обеспечения его работы на ближайшие несколько лет берет на себя КЦ.

Исполнительный директор фонда «Разумный интернет» Илья Переседов рассказал, что в зоне ДЕТИ будут новостные сайты, социальные сети, образовательные и игровые ресурсы. В дальнейшем, чтобы минимизировать риск попадания детей во «взрослую» агрессивную интернет-среду, есть идея разработать специальный «детский» браузер.

Целевая аудитория, на которую рассчитана зона ДЕТИ, – юные пользователи в возрасте от 6 до 12 лет, «а также их родители». Родителей в новую доменную зону ее создатели намерены привлекать активно, создавая ресурсы и для них тоже.

В обозримом будущем зона ДЕТИ будет ориентирована на русскоговорящих пользователей. Впрочем, И. Переседов не исключает, что в случае успешного развития проекта через несколько лет в ICANN будет подана заявка на регистрацию доменной зоны, в которой разместятся сайты для детей, говорящих на других языках.

www.cctld.ru

С аналога на цифру



Е. Прядкин (СПб РКК). Зона покрытия для стационарных и автомобильных радиостанций значительно увеличилась

перешел «Водоканал Санкт-Петербурга», запустив на своих объектах систему профессиональной радиосвязи MOTOTRBO Connect Plus (производства Motorola Solutions), которая заменила аналоговую систему Motorola SmartZone, работавшую с 1996 г. Новая система охватывает Санкт-Петербург и его пригороды. В настоящий момент она состоит из шести базовых станций емкостью 38 частотных (70 разговорных) каналов и 1720 терминалов. К концу 2012 г. общее количество радиостанций в системе вырастет до 2300. Построила систему Санкт-Петербургская радиокommunikационная компания («СПб РКК») в сотрудничестве с партнером Motorola компанией «Сага Телеком».

www.motorolasolutions.ru

Вместе – в облако

Orange Business Services начинает предоставлять на российском рынке облачный сервис по модели SaaS – Business Together. Услуга для корпоративных коммуникаций включает в себя почту, коммуникатор и портал, организуемые без приобретения оборудования и лицензий.

Решение Business Together разработано на платформе Microsoft Exchange Server 2010, Lync Server 2010, SharePoint Server 2010. Ежемесячные платежи за услугу зависят от количества пользователей. Доступ к функциям Business Together осуществляется через Интернет, IP VPN и локальную сеть компании с ПК и мобильных устройств. Платформа Business Together развернута в дата-центре Orange Tier III в Москве. Как сообщили в компании, в глобальных решениях такого рода в мире продается до 0,5 млн почтовых ящиков.

www.orange-business.ru
www.microsoft.com

Кбайт фактов

Tele2 начала испытания технологии LTE в диапазоне 1800 МГц в действующей сети оператора в Омске. Для испытаний используется оборудование **Nokia Siemens Networks**, в том числе базовые станции Flexi Multiradio.

Международный консорциум подводной волоконно-оптической кабельной системы «**Грузия-Россия**» увеличил ее пропускную способность в 4 раза с 20 до 80 Гбит/с. Подводная кабельная система общей протяженностью более 400 км соединяет города Джубга и Сочи (Россия) с городом Потти (Грузия).

«**Русские башни**» провели второй инвестиционный раунд в объеме \$100 млн. Инвесторы – основатели компании **UFG Private Equity** и **ЕБРР** – дополнительно вложат \$15 млн. Инфраструктурный фонд **Macquarie Renaissance** вложит \$50 млн, и еще \$20 млн инвестирует **ADM Capital**. Привлеченные средства будут направлены на расширение парка телекоммуникационных башен.

«**МегаФон**» и **Yota** заключили договор о совместном развитии сетей LTE в России на основе бизнес-модели MVNO. «МегаФон» получит возможность предоставлять услуги LTE, используя оборудование Yota, а Yota сможет использовать сетевую инфраструктуру «МегаФона».

Емкость ресурсов транспортной сети «**ВымпелКома**» за 2011 г. увеличена втрое, на конец прошлого года доля дата-трафика в совокупной мобильной сети (2G/3G) составила 81%, в сети 3G – значительно превысила 90%.

Cognitive Technologies в альянсе с компаниями **Ernst & Young**, **Cisco** и **Panasonic** стала победителем конкурса фонда «**Сколково**» на разработку концепции развития «умного города Сколково». В дальнейшем планируется создать Международный центр компетенции и трансферта технологий.



Кбайт фактов

«Открытые Технологии» приступили к проектированию «Безопасной республики» в Северной Осетии. В рамках проекта будет создана комплексная система коллективной безопасности, автоматизирующая процессы выявления, предупреждения и оперативного устранения различных угроз интересам республики и ее жителям.

Microsoft запускает локальное производство игр в России. Печататься, укомплектовываться и упаковываться продукты будут на заводе Arvato Digital Services, расположенном в Ярославле. А первыми игровыми продуктами Microsoft, произведенными на территории РФ, станут игры для консоли Xbox 360.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА
www.iksmedia.ru

ЦОД строится и прирастает модулями

Именно такой принцип проектирования, построения и развития дата-центров взяла на вооружение компания Schneider Electric, унаследовавшая это направление бизнеса от купленной в 2007 г. компании APC. Как подчеркнул вице-президент Schneider Electric по центрам обработки данных Поль-Франсуа Каттье, основной акцент в своей работе это подразделение компании делает на модульные дата-центры. Правда, надо сразу оговориться, что в данном случае речь идет исключительно об инженерной инфраструктуре ЦОДов, а именно – о модульных системах электропитания и охлаждения с использованием в качестве теплоносителя воды или воздуха.

Компания мотивирует такую стратегию тем, что использование модульных систем позволяет существенно сократить время развертывания дата-центров, упростить процедуру наращивания их

размеров и мощности, снизить общую стоимость владения ЦОДами и повысить надежность их работы, поскольку стандартные блоки с подсистемами электропитания, охлаждения и управления, произведенные, настроенные и протестированные в заводских условиях, заведомо будут работать более устойчиво и предсказуемо, чем уникальное решение, изготовленное в «полевых условиях» на площадке заказчика.

На европейском рынке Schneider Electric предлагает модульные системы бесперебойного электропитания мощностью 500 кВт и охлаждения (водяного мощностью 500 кВт и воздушного мощностью 400 кВт), поставляемые в контейнерах с декабря 2011 г. Теперь они продвигаются и в России, которую компания считает очень перспективным рынком.



П-Ф. Каттье: «Модульные системы немного дороже традиционных, но вы гораздо больше сэкономите на развертывании и развитии решения»

www.schneider-electric.ru

Новые коммуникационные платформы Aastra 400 для малого и среднего бизнеса
Лучшее решение для Ваших деловых коммуникаций

- От 2 до 256 абонентов
- Полнофункциональное SIP решение все в одном
- Широкий выбор оконечных устройств
- Предустановленные приложения Unified Communications
- Простая и удобная настройка
- Возможность организации сети до 600 абонентов
- Высокое качество и надежность



Официальный дистрибьютор Aastra в России
Тел.: +7 (495) 967 66 84 www.treolan.ru



Aastra Russia
Тел.: +7 (495) 287 30 35
Факс: +7 (495) 287 30 36
Email: info.ru@aastra.com
www.aastra-cis.ru

реклама

Русские идут

За полтора года работы на зарубежных рынках систем спутниковой навигации география присутствия компании «Русские навигационные технологии» (РНТ) расширилась с 9 до 22 стран. Сегодня компания работает в Украине, Беларуси, Узбекистане, Таджикистане, Казахстане, Азербайджане, Киргизии, Египте, Монголии, Бразилии и др.

Как сообщил Иван Нечаев, гендиректор РНТ, выручка от продажи оборудования за рубежом в 2011 г. выросла на 180% по сравнению с 2010 г. За двенадцать месяцев прошлого года системой «АвтоТрекер» было оборудовано в три раза больше единиц транспорта за рубежом, чем за аналогичный период 2010 г. Ощутимо расширилась и международная партнерская сеть РНТ: количество дилеров в ближнем и дальнем зарубежье достигло 24 (в 2010 г. – 17).

www.autotracker.ru
www.rnt.ru



И. Нечаев: «На развивающихся рынках, как и в России, крупным заказчикам нужны комплексные системы мониторинга транспорта»

Нагрузку выдержала

К такому выводу пришла компания «Инфосистемы Джет», завершив первое в России нагрузочное тестирование BI-системы QlikView – платформы класса Business Discovery. Согласно полученным результатам, платформа применима для построения решений Enterprise-уровня.

Тестирование происходило на реальной обезличенной базе данных, содержащей около 3 млрд записей и примеры ежедневно формируемых аналитических отчетов. Нагрузочное исследование проводили на трех стендах различных конфигураций – на виртуальных машинах, на физическом сервере и кластере. Всего было проведено более 20 тестов. В ходе тестирования удалось более чем в два раза превысить показатели, соответствующие норме для сегмента крупного бизнеса: 500 конкурентных пользователей, 7 млрд записей. Также была разработана методология внедрения QlikView в компаниях Enterprise-сегмента.

www.jet.msk.su

С Wi-Fi не расставайтесь

«ВымпелКом» запустил пилотную зону Wi-Fi в Московском метрополитене. Услуга доступна в тестовом режиме в двух составах, курсирующих на Сокольнической ветке. Сеть Wi-Fi в метро развернута на базе радиочастотного кабеля, проложенного в туннелях и передающего сигнал 3G со скоростью до 20 Мбит/с. В вагонах метропоездов установлены точки доступа Wi-Fi с 3G-модемом. 3G-сигнал преобразовывается в Wi-Fi, который раздается зарегистрировавшимся в сети пассажирам. Во время тестового периода услуга Wi-Fi в метро будет бесплатна и воспользоваться ею смогут абоненты всех операторов, имеющие устройства с Wi-Fi-адаптером.

МТС также начала тестирование доступа в Интернет по технологии Wi-Fi в московском метро, организовав «пилотную» зону в 180 вагонах Кольцевой линии.

А столичный филиал «МегаФона» оборудовал бесплатным доступом в Интернет по технологии Wi-Fi 10 автобусов областного назначения. Скорость передачи данных может достигать 7,2 Мбит/с.

www.beeline.ru,
www.mts.ru,
www.moscow.megafon.ru

Кбайт фактов

«РyСaт» начал оказывать услугу аренды емкости телепорта. В ее рамках операторам связи предоставляются приемопередающее оборудование и канал передачи данных необходимой пропускной способности.

SECURIT завершила процедуру ребрендинга – теперь компания использует бренд Zecurion на всех рынках присутствия: в США, Европе, Азии, России и СНГ.

«Техносерв» создаст в Новгородской области сетевую инфраструктуру регионального сегмента единой государственной информационной системы в сфере здравоохранения.

Huawei объявила о создании системы магистральной передачи 400G DWDM с пропускной способностью до 20 Тбит/с по одному волокну (в C-диапазоне) на расстояние до 1000 км без электрической регенерации.

По оценке IDC, объем выручки производителей внешних систем хранения данных, поставленных на российский рынок в IV квартале 2011 г., превысил \$152 млн (рост на 64,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года).

Qualcomm планирует в IV квартале 2012 г. выпустить опытную партию чипсетов для модемов, которые будут одновременно поддерживать технологии HSPA+ Release 10 и LTE Advanced (LTE Release 10). Эти чипсеты получили название Gobi.

Polycm и Ericsson представили новое комплексное решение, позволяющее операторам предлагать компаниям любого размера «видео как услугу» (VaaS), а также услуги унифицированных коммуникаций. В решении применены разработанные Ericsson предложение IMS с видеofункциями и конечные точки голосовой и видеосвязи от Polycm.



ПРОИЗВЕДЕНО БОЛЕЕ
80 000 КМ
КАБЕЛЯ

ЭТО

2

ДЛИНЫ ЭКВАТОРА

ПОСТАВЛЕНО БОЛЕЕ
2 000 000 КМ
ОПТИЧЕСКОГО ВОЛОКНА

ЭТО

5

РАССТОЯНИЙ
ОТ ЗЕМЛИ ДО ЛУНЫ



БОЛЕЕ
45 000 КМ
КАБЕЛЯ ПРОЛОЖЕНО
В ГРУНТЕ



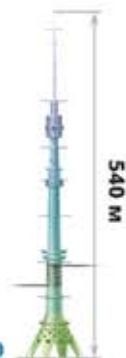
МОЖНО

5

РАЗ ПРОЛОЖИТЬ КАБЕЛЬ
ПО РОССИИ
С ВОСТОКА НА ЗАПАД

БОЛЕЕ
4 500 КМ
КАБЕЛЯ ПРОЛОЖЕНО
ВНУТРИ ОБЪЕКТОВ

ТАКИМ КОЛИЧЕСТВОМ КАБЕЛЯ
МОЖНО ПОЛНОСТЬЮ ОБМОТАТЬ
ОСТАНКИНСКУЮ ТЕЛЕБАШНЮ



540 М

БОЛЕЕ
24 000
КАБЕЛЯ
НА ОПОРАХ ЛЭП

НА КАЖДОЙ
7-ой
ОПОРЕ

ПОДВЕШЕН НАШ
ОПТИЧЕСКИЙ КАБЕЛЬ



ЗАО «САМАРСКАЯ ОПТИЧЕСКАЯ КАБЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ»

443022. Россия. Самара, ул. Кабельная, 9, Тел./Факс: (846) 228 24 35, 955 11 93,
телефон отдела продаж: (846) 955 09 63. E-mail: sales@socom.ru, http://www.socom.ru

Взаимность драйверов

Притяжение облачных технологий и мобильной организации бизнеса обозначено в большинстве определений «облаков», бытующих на рынке. Да и по мнению участников конференции Cloud & Mobility, организованной журналом «ИКС», бизнес-партнерство облачных вычислений и мобильности дает эффект синергии.

Согласно NIST (Национальный институт стандартов и технологий), одной из основных характеристик облачных вычислений является «свободный сетевой доступ к сервисам через стандартные механизмы, поддерживающие использование разных устройств (ПК, ноутбуков, планшетов, смартфонов, мобильных телефонов и т.п.), работающих на разных платформах». В принципе мобильные корпоративные приложения и спрос на них появились гораздо раньше нынешнего бума облачных сервисов. Однако, как отметил консультант по развитию бизнеса DevBusiness.ru Михаил Козлов, в крупных распределенных компаниях внедрение подобных решений – задача непростая, поскольку она требует построения сложных систем информационной безопасности в децентрализованной ИТ-инфраструктуре. В облаке же вся ИТ-инфраструктура и работающие в ней приложения централизованы, что существенно упрощает разработку, развертывание и использование таких экосистем.

Возможность обеспечить мобильный доступ сотрудников к корпоративным данным и приложениям является сейчас одним из серьезных стимулов обращения к услугам SaaS-провайдеров. Как показывают опросы, вторая по значимости ожидаемая выгода от внедрения облачных вычислений – это уменьшение зависимости от устройств доступа в корпоративную сеть и местоположения пользователя. Получить эту выгоду рассчитывают 65% респондентов, тогда как снижения затрат на ИТ-ресурсы от облаков ждут лишь 45% опрошенных специалистов. Таким образом, мобильность в облаках представляется пользователям более привлекательным достоинством, нежели возможность банально сэкономить деньги.

Причем самые большие поклонники мобильности – ма-

лые и средние компании, которые вроде бы должны считать каждую копейку.

ИБ-УГРОЗ БОЯТЬСЯ – В ОБЛАКА НЕ ХОДИТЬ. Ну а самые большие опасения при переходе в облако у российских компаний по традиции связаны с информационной безопасностью. И их чаяния учитывают в своих продуктах не только поставщики специализированных средств защиты, но и такие гранды, как корпорация Intel, которая включила технологии безопасности в процессоры серий Xeon E5 и E7, предназначенные для построения облачных дата-центров. Она же предлагает новые средства защиты для клиентских десктопов и мобильных устройств. Как рассказал Александр Мельников, специалист по корпоративным технологиям Intel, разработанная компанией концепция развития дата-центров до 2015 г. предполагает их автоматизацию и функционирование на базе динамических облачных вычислений. В зависимости от того, откуда и с какого устройства пользователь подключается к сервисам, а также от скорости его сетевого доступа формируется схема предоставления сервисов: для мобильного устройства с не очень мощным процессором и маленьким экраном это будет один из вариантов терминального доступа, для ноутбука с большим экраном и широкополосным интернет-соединением будет предложена загрузка приложения на пользовательский компьютер и работа с ним в автономном режиме. Что касается безопасности, то она реализуется и на серверном, и на пользовательском уровнях. Со стороны сервера технологии Intel VT и Intel TXT обеспечивают изоляцию виртуальных машин и не допускают несанкционированного запуска недокументированных гипервизоров и изменений в операционной





системе, а новый набор инструкций для процессора Intel AES-NI ускоряет встроенное шифрование и гарантирует более надежную защиту данных. Для защиты ноутбуков от кражи служит технология Anti-Theft, которая на аппаратном уровне блокирует любую возможность использования украденного компьютера и вновь «реанимирует» его при возвращении в корпоративную среду.

Нынешнее развитие облачных и мобильных технологий полностью соответствует современной тенденции общей консьюмеризации инфокоммуникаций. О размахе этого явления говорят приведенные экспертом по развитию бизнеса компании SAP Инной Ожогойной данные о количестве мобильных устройств в мире: их уже более 5 млрд штук, тогда как зубных щеток – только 2,8 млрд (правда, эти цифры можно толковать двояко: то ли они говорят о прогрессе человечества, то ли наоборот – о его деградации ☺). Как бы там ни было, факт остается фактом: многие из нас в своей частной жизни используют облачные и мобильные решения гораздо более активно и эффективно, чем по долгу службы, поскольку ИТ-инфраструктура многих компаний просто не позволяет это делать. А ведь такие системы есть не только для непривередливых энтузиастов из сектора SOHO, но и для крупных компаний. Как подчеркнула И. Ожогоина, опасения бизнеса по поводу небезопасности облачных сред во многом основаны на мифах: в ходе предметного обсуждения с заказчиком его ИТ-инфраструктуры, как правило, выясняется, что проблемы с безопасностью при переходе в облако вполне устранимы. Более того, известное в мире решение SAP по управлению персоналом SuccessFactors, работающее только в облаке, несмотря на обработку данных в ЦОДе, который расположен в Нидерландах, полностью соответствует российскому закону «О персональных данных». В общем, вендорам для продвижения своих продуктов предстоит по-

трудиться и на просветительском фронте.

VIP-ДРАЙВЕР. Среди мобильных пользователей, прибегающих к облачным сервисам в своей повседневной жизни, есть и топ-менеджеры самых разных компаний, которые не только желают, но и имеют возможность инициировать применение своих «айфонов» и «айпадов» в корпоративных ИТ-инфраструктурах. Системные интеграторы не первый год рассказывают о том, что во многих проектах по модернизации или построению корпоративных ИТ-систем обязательным пунктом является создание решения для вышеупомянутых мобильных устройств, принадлежащих топ-менеджерам. Причем известны случаи полного отказа от реализации проектов, рассчитанных на десятки и сотни «простых» пользователей, если интегратор не смог обеспечить требуемый функционал буквально одному VIP'у с «айпадом». Руководитель проектов компании Digital Design Виталий Баранов полагает, что сопротивляться использованию в корпоративных средах мобильных устройств, которые идеологически к этому не приспособлены, уже бесполезно: топ-менеджмент все равно «продавит» такой проект. Это надо воспринимать просто как новую задачу. Тем более, что облака сильно облегчают ее решение, поскольку позволяют абстрагироваться от хранения контента на мобильных устройствах с помощью виртуализации рабочих мест или виртуализации приложений, и такие подходы системные интеграторы уже освоили (программные продукты для подобного рода решений предлагает, в частности, Citrix).

Примеры проектов по использованию планшетов в облаках привел директор по производству компании DataLine Григорий Атрепьев. Что отраднo, в этих проектах планшетами пользуются не только большие начальники. В рядах первых российских облачных корпоративных клиентов значатся и сеть ресторанов, и банк, и производитель строительных

Окончание см. на с. 26 ●●●●●●▶



ТВ-товарищество держит удар

Куда катится опутанная Интернетом ТВ-индустрия, кто и как сможет заработать на рынке Connected TV и видеосервисов, вытеснит ли OTT своего платного собрата IPTV? После февральской CSTV можно бы взять паузу в поисках ответов на эти вопросы (см. «ИКС» №3`2012, с. 18). Но пока они не найдены – дискуссия продолжается.

Товарищи нефтяники

«Новой нефтью для телевидения» назвала данные о пользователях Анна-Мария Тренева, руководитель дирекции по новым медиа «СТС Медиа», на форуме Connected TV & Video. А новой валютой станут не только реальные деньги, но и время и внимание пользователей, их влияние и репутация, их персональные данные. В свете ФЗ-152 это заявление могло бы показаться рискованным, но представитель ТВ-медиакомпаний имела в виду вовсе не утечку персональных данных. «Меняются технологии доставки сигнала и устройства приема, но неизменными остаются главные потребности аудитории – в историях и эмоциях, – заметила она. – А новые технологии дают возможность обратной связи с каждым зрителем, что создает новые экосистемы и бизнес-модели». Похоже, «экосистемы» – главная надежда «моделей». Характерно, что собственно дирекция по новым медиа организована в холдинге около года назад – и за это время команда реализовала несколько интернет-проектов: создала социальную сеть Videomore.ru, женский портал Domashniy.ru. В этом году планируется запустить первый «трансмедийный» сериал на Videomore.ru – 150 реальных историй о первой любви, рассказанных самими пользователями

«в актуальной для молодого поколения форме». По мнению А.-М. Трениной, такого рода новые медиа дополняют традиционный ТВ-бизнес охватом аудитории, интерактивным взаимодействием, новыми способами монетизации. И еще интересный вывод: молодое ТВ-поколение сделало относительно прошлого, настоящего и будущего Интернета: Web 1.0 служил только для чтения – и пользователь легко находил нужную информацию; пользователи Web 2.0 сами генерируют огромные объемы информации – и в этом океане контента с трудом уже находят искомое; Web 3.0 и Connected TV как его часть обеспечат фильтры для навигации, основа которых – контекст, в котором существует контент. То есть на смену хаотичному Web'у придет семантический Web с персональным релевантным контентом.

Товарищи пираты

Егор Яковлев, генеральный директор Tvigle Media, сразу признался, что поборол два больших для спикера искушения – рассказывать про великие грядущие перемены и хвалить свою компанию. Вместо этого он задал вопрос: кто из представительной аудитории пользуется торрентами? Оказалось, практически все. Неудивительно: пользователю интересен не контроль доступа, а доступ-



Анекдот в тему

Вы выходите из электрички на Ленинградском вокзале, вам нужно на Казанский. К вам подходят три прилично одетых молодых человека и предлагают за 500 рублей довести на пафосной машине. Вы отказываетесь, спускаетесь в подземный переход – и через две минуты оказываетесь на Казанском. Вот те три молодых человека – это IPTV, а то, что вы сделали сами, – это OTT. Выбрали сами и смотрите бесплатно.

Услышано на форуме Connected TV & Video

ность контента. «Старые бизнес-модели прекратили работать, это правда, – резюмировал Е. Яковлев. – Одновременно потребности зрителей растут – и они удовлетворяются пиратами. Потому что если есть потребность, которая не удовлетворяется легально, то она будет удовлетворяться нелегально». Предложенная им полушутливая (но вполне соответствующая истине) классификация пиратов такова: «настоящие пираты» (торренты, откровенно пиратские сайты), «серые» (крупные интернет-агрегаторы, начиная с социальных сетей), «по нужде» (провайдеры локальных сетей, которые нелегально содержали архивы в десятки тысяч фильмов, предлагая их «бесплатно для подписчиков»), «по расчету» (мобильные операторы с короткими номерами, через которые происходит продажа пиратского контента).

На смену старым вертикальным моделям, когда каждый участник цепочки стоимости добавлял в нее

свою часть, должны прийти горизонтальные модели сотрудничества. Это модели экосистем, самая известная из которых создана Apple. В ТВ и видеоиндустрии участниками подобной экосистемы могли бы стать телекоммуникационные операторы, поставщики контента (как производители, так и легальные агрегаторы), производители smart-телевизоров, социальные сети, поисковые системы, интернет-провайдеры и рекламодатели. Однако, по словам Е. Яковлева, вместо объединения каждый потенциальный участник такого товарищества отстаивает только свои интересы, причем в достаточно жесткой форме. Если способ объединения не будет найден – честнее уж идти в «настоящие пираты». И прибыльнее, кстати.

Товарищи операторы

Между тем операторы платного ТВ вполне уверенно смотрят в будущее. По словам Виктора Кореша, президента «Акадо», несмотря на то что Web-TV набирает популярность (по оценке J'son & Partners, в 2011 г. объем этого рынка составил \$38 млн, прогноз на 2016 г. – \$321 млн), кабельный оператор не считает, что Интернет «крадет» у него ТВ-аудиторию. «Такого понимания, что все сместится в область Интернета и абоненты КТВ уйдут в сеть, пока не наблюдается», – отметил В. Кореш. Что подтверждается и весьма вялым подключением к Интернету купленных «умных» телевизоров: из миллиона приобретенных в прошлом году smart-телеприемников лишь 47%, по данным In-Stat, реально выходят в сеть. В то же время оператор заинтересован в предоставлении своим абонентам информационных сервисов, и сегодня расширение таких сервисов является основным драйвером в его работе с клиентами.

Как сообщил президент «Акадо», анализ пользовательских предпочтений абонентов платного ТВ в Москве свидетельствует о том, что массовый рынок находится в стадии перехода от «пассивного теле-

смотрения» к телесмотрению «по интересам» (тематических каналов). Процесс начался в 2010 г., в 2011 г. переход принял достаточно массовый характер. Такая же ситуация наблюдается в регионах России. Следующий уровень – переход к интерактивным ТВ-сервисам, затем последует уровень персонального ТВ. Ориентировочный срок перехода с одного уровня на другой – не менее трех лет. «Реалии рынка требуют и от оператора изменения позиционирования: от оператора сети доступа – к оператору сетевых услуг, затем к оператору профессиональных решений, и наконец – к сервисному оператору, – считает В. Кореш. – Сегодня мы находимся



В. Кореш: «Пока конкуренция между многоканальным ТВ и интернет-ТВ для нас неактуальна»

на второй стадии и движемся к третьей. Многие зарубежные операторы уже переходят к четвертой стадии. Эта тенденция, я надеюсь, в ближайшее время проявится и в России».

Опираясь на данные iKS-Consulting, президент «Акадо» отметил, что позиции КТВ на рынке платного телевидения останутся доминирующими в ближайшие два года и в 2014 г. на его долю будет приходиться 62% рынка (на долю спутникового ТВ – 31%, IPTV – 3%). Впрочем, спутниковые операторы с таким разделом рынка не согласны. Опираясь на данные J'son & Partners, Юлия Шахманова, директор по контенту «Триколор ТВ», сообщила, что уже в прошлом году доли КТВ и

СНТВ были сопоставимы – соответственно 49 и 45% рынка платного ТВ (IPTV J&P «отдал» 6%), а к 2016 г. 53% рынка будет занимать спутниковое телевидение, 47% будет принадлежать кабельному и IPTV.

Что касается уже года три не стихающей дискуссии на тему «IPTV vs OTT» и даже «OTT vs все ТВ», то неожиданный поворот придал ей Анатолий Сморгонский, директор по маркетингу Московского региона «ВымпелКома»: «В Европе утверждают, что OTT вытеснит все другие виды телевидения, в первую очередь IPTV. У нас другая точка зрения». Оператору в условиях жесткой конкуренции по скоростям, роста трафика и падения

ARPU нужно запускать дополнительные сервисы либо снижать издержки, а лучше делать и то и другое. Иначе крупные OTT-проекты (например, YouTube), по сути, монетизируют вложенные оператором средства. Поэтому «ВымпелКом» после приобретения «Корбины Телеком» для начала преобразовал продукт провайдера ШПД в новый продукт «Билайн-ТВ» по технологии IPTV – это дополнительная услуга, позволяющая монетизировать уже имеющиеся капитальные затраты и защитить свою абонбазу от оттока. По словам А. Сморгонского, оператор не ставил своей задачей обеспечить 100% проникновения IPTV. Тем не менее запущенная в 2010 г. услуга оказалась востребована в среднем 30% абонентов, в зависимости от региона. Разумеется, в насыщенной ТВ-каналами Москве услуга менее востребована, но есть города с проникновением IPTV более чем на 50% абонентской базы оператора (а в Кемерово и все 60%). А затем оператор двинулся в направлении облачных технологий, социального ТВ, OTT, Connected TV. Таким образом, в модели «ВымпелКома» IPTV помогло повысить эффективность бизнеса FTTB, а OTT должна помочь повысить эффективность бизнеса IPTV.

Лилия ПАВЛОВА

Что предложить клиенту вместо снижения цены?

Озабоченность небольших интернет-провайдеров понятна. У такого рода игроков меньше возможностей для маневра, чем у коллег национального масштаба.

Конечно, и крупные операторы видят перед собой сегодня немало вызовов: длина «цепочки стоимости» современных мультимедийных сервисов увеличивается, а доля каждого из ее участников уменьшается. Как считает Е. Соломатин («Коминфо Консалтинг»), Value Chain превращается в Value Matrix, матрицу ценности, место в которой есть и у разработчиков стандартов, и у сетей доставки контента, и у производителей абонентских устройств, и у создателей приложений, и у социальных сетей, а также у видео- и рекламных платформ.

По мнению аналитика, ни контент, ни ШПД, ни IPTV не могут сегодня рассматриваться как перспективный источник дохода. Таковым может стать интеграция, например в сфере телемедицины, электронной коммерции, видеонаблюдения, «умного дома» и т.д. И зарабатывать на ней операторы связи и интернет-провайдеры разного размера во всем мире начнут уже в ближайшие годы.

Как вписаться в ситуацию, решали участники недавнего заседания Клуба операторов Москвы и области (Клуб-ком.рф). Реалии же текущего момента таковы, что небольшим игрокам придется поддерживать стандарты, заданные крупными операторами, которые стараются сдержать наступление поставщиков «наложенных сервисов». Сегодня любой частный клиент рассчитывает за умеренную цену и без вторичных платежей получать персонализированный видеоконтент на свои устройства, причем в адаптированном под каждое из них виде. А кроме того, как подметил Д. Новиков («АвиаТел»), абоненту хочется, чтобы провайдер обеспечил интеграцию сервисов с популярными социальными сетями и игровыми порталами.

Сама компания «АвиаТел» уже движется по пути от услуги IPTV в формате multicast (когда контент-агрегатор предлагает партнерам доступ к открытой системе покупки и раздачи легального ТВ-контента через сеть Ethernet L2) к персонализированному веб-ТВ, доступному на любых платформах, включая мобильные. «Деньги есть у абонентов, которые платят за услуги, у компаний, владеющих новыми технологиями; есть возможность заработать и у операторов доступа, которые возьмут на себя роль связующего звена между первыми и вторыми», – заключил Д. Новиков.

Косвенно монетизации интернет-контента способствует и использование CDN, позволяющей ISP при-

ближить «содержимое» сети к широкому кругу потребителей, тем самым оптимизировав и затраты на использование магистральных каналов, и распределение нагрузки в сети. В числе сервисов CDN для операторов, доступных как «под ключ», так и по модели управляемых сервисов, Д. Кижаяев из компании CDNVideo привел потоковое вещание в режиме реального времени (Live Streaming), потоковое вещание по запросу (Video On Demand Streaming), а также перекодирование видеоконтента.

Что касается корпоративных клиентов, то на долю небольших интернет-провайдеров выпало освоение обширного сегмента компаний малого и среднего бизнеса. По мнению С. Зверева (компания «Инфомир»), клиентам этой категории уже сегодня интересны «легкие» облачные решения. Чем? Такой подход не требует разбираться с функционалом того или иного сервиса, заботиться о его размещении, зато оставляет за клиентами выбор – когда, в каком

объеме и как долго им пользоваться. С. Зверев рекомендовал интернет-провайдерам пополнить свое предложение решениями по модели PaaS, IaaS или SaaS, что позволит расширить ряды корпоративных пользователей и сделать сроки возврата инвестиций управляемыми.

Впрочем, повысить доходность бизнеса интернет-провайдеры могут и путем интенсификации использования собственных подразделений. К. Дубровин (Моко-Consulting) предложил услуги по созданию эффективно работающего отдела продаж с «нуля», т.е. начиная с рекрутинга. Критерием успеха такого проекта (и отправной точкой для определения вознаграждения самих консультантов) является выполнение новой командой месячного плана продаж, установленного самим работодателем.

Не стоит забывать и об услугах для органов местного самоуправления Московской области – самостоятельного субъекта РФ. Перед ними, по словам И. Пескова из администрации Мытищинского муниципального района МО, сегодня стоит задача организовать оказание местным жителям муниципальных услуг в электронном виде.

Словом, несмотря на растущее давление со стороны рынка, небольшие интернет-игроки не намерены останавливаться в своем развитии – и, похоже, для этого у них еще есть резервы.



И. Песков: «В Подмоскovie есть сельские поселения с ежемесячным доходом 1 млн руб.»

Реклама

ДНИ ИНФОКОММУНИКАЦИЙ-2012



www.sviaz-expocomm.ru



ЦВК «Экспоцентр», Россия, Москва

24-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО ОБОРУДОВАНИЯ,
СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ, ИНФОРМАЦИОННЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ И УСЛУГ СВЯЗИ



СВЯЗЬ- ЭКСПОКОММ

14—17 мая 2012

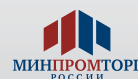
ОРГАНИЗАТОРЫ:



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:



Министерства связи
и массовых
коммуникаций РФ



Министерства
промышленности
и торговли РФ



Взаимность драйверов

Окончание. Начало см. на с. 20

материалов, имеющие разветвленные сети филиалов. Несмотря на разнородность стоящих перед ними задач (одним требовался удаленный доступ к бухгалтерским приложениям, другим – стандартизация рабочих мест, третьим – сокращение затрат на ИТ-инфраструктуру при частых переездах), решаются они в общем-то одним способом – размещением ИТ-инфраструктуры и приложений в облаке. Как отметил Г. Атрепьев, российские компании, для которых ИТ не являются основой бизнеса (розничная торговля или обрабатывающая промышленность) часто «проскакивают» этап размещения своих серверов в ЦОДах (colocation), а сразу начинают потреблять услуги из облака.

ОБЛАКА ДЛЯ КРУПНЯКА. Однако такая компания, как, например, «МегаФон», вряд ли прельстится сервисами стороннего провайдера. Облачную инфраструктуру она строит на базе собственных ЦОДов, начав с виртуализации своих серверных систем. Для этого было использовано коробочное решение HP CloudSystem Matrix, в которое, как рассказал участник проекта, менеджер по развитию сервисного бизнеса «Компании КОМПЛИТ» Роман Бельский, включены продукты, позволяющие виртуализировать задачи, требующие разворачивания инфраструктуры на аппаратном сервере (т.е. с ними не могут справиться традиционные решения для виртуализации). В результате было создано частное облако с пулами вычислительных ресурсов, позволяющее быстро разворачивать физические и виртуальные серверы, заказывать сервисы IaaS из каталога через портал

самообслуживания и контролировать использование ресурсов.

Банк России пока только подбирается к своему частному облаку. Трудно ожидать от подобной организации технологического визионерства, поскольку ее главные принципы – надежность, быстрота и непрерывность обработки платежей. Но виртуализация вычислительных ресурсов как основа для облака в банке уже внедрена. Теперь настал черед макетирования системы, использующей облачные технологии. Макет был развернут на базе трех физических серверов, и, как рассказал начальник управления эксплуатации обеспечивающих систем Межрегионального центра информатизации Банка России Александр Шibaев, в ходе его создания ставилась задача найти на рынке «кирпичи», из которых можно построить облако, понять способ их соединения и оценить полученное в результате решение. Правда, как выяснилось, ИТ-индустрия пока не готова к поставке облачных «кирпичей» для крупных организаций, но для опробования облачного подхода «строительный материал» найти можно. Решения, предлагаемые вендорами, развиваются быстро, поэтому любой компании при построении частного облака предстоит сделать нелегкий выбор. Для этого надо обобщить весь свой предыдущий опыт работы с ИТ и оценить, к каким переменам готова организация, ее руководители и ИТ-администраторы. «Если в продуктах вендора, с которым у вас уже есть положительный опыт работы, нет каких-либо интересных для вас функций, то, возможно, лучше согласиться с отсутствием этих функций, чем внедрять другое решение, для которого потребуется

менять



логику работы организации», – считает А. Шibaев.

ОСЕДАТЬ РЕВОЛЮЦИЮ. Здоровый консерватизм не мешает ни в облаках, ни во внедрении мобильных решений в корпоративную практику. Энтузиазм рядовых пользователей и даже их VIP-представителей по отношению к подобным приложениям – это замечательно, но для их применений в серьезном бизнесе нужен соответствующий подход. Во всяком случае вендоры к своей работе на этом рынке подходят серьезно, и это вполне объяснимо: годовой объем российского рынка ПО для облаков, по оценке компании Parallels, составляет \$3 млрд. Есть за что побороться. Эта борьба должна привести к кардинальным изменениям на рынке распространения ПО: на смену нынешней «лицензионно-коробочной» модели придет SaaS. Как отметил директор по маркетингу и работе с партнерами Parallels в России, СНГ, на Ближнем Востоке и в странах Африки Константин Анисимов, на этот рынок пришли такие гиганты, как Apple, Microsoft, Google и «Яндекс», а если учесть, что доля Microsoft на российском рынке ПО составляет 30%, то массовое внедрение новых облачных сервисов Office 365 и Azure заставит и других игроков изменить свою бизнес-модель. Как подчеркнул менеджер Microsoft по продуктам для дата-центров Василий Маланин, при разработке новых продуктов Microsoft учитывает фактор консьюмеризации ИТ и старается направить эту консьюмеризацию в корпоративное русло: во главе тихой облачной революции бизнес-пользователей появляется корпоративная система управления.



Итак, на облачном рынке в ближайшие годы скучать не придется. В любом случае в выигрыше должен оказаться пользователь. Даже если он не относится к категории VIP.

Евгения ВОЛЫНКИНА



Кузбасс:

КОМУ ДОСТАНУТСЯ ЗОЛОТЫЕ ПРИИСКИ

Кузбасская земля уникальна богатствами своих недр. На территории Кемеровской области открыто более 90 месторождений различных металлов, включая золото. Телеком в Кузбассе также отличается количеством и разнообразием интересных активов – в регионе работают порядка 200 предприятий связи.

По итогам 2011 г. доходы от услуг связи в Кемеровской области составили 15,84 млрд руб. – это 19-е место по России и 4-е место по Сибирскому федеральному округу.

В Кузбассе действуют шесть операторов сотовой связи – кроме большой тройки и «Теле2» в регионе присутствуют «Скай Линк» и ЕТК («Ростелеком»). Два последних – нишевые игроки с незначительной долей рынка.

Структура рынка услуг связи Кемеровской области



На рынке **фиксированной телефонии** работают 55 компаний, обслуживающих в совокупности 551 тыс. квартирных телефонов, 87% из которых принадлежат сети «Ростелекома». Однако он – не единственный монополист на рынке фиксированной связи Кузбасса. В Междуреченске медной инфраструктурой владеет компания РИКТ («Русско-итальянская компания по телефонизации»). Она была основана в 1993 г. и при поддержке главы администрации и крупных промышленных предприятий города заключила контракт на поставку оборудования для цифровой телефонной станции с итальянской компанией Italtel, вошедшей затем в состав ее акционеров. В 1994 г. номера со старой декадно-шаговой АТС, принадлежавшей ранее АО «Электросвязь», были переключены на новую цифровую станцию РИКТ. Сейчас в сети компании

свыше 36 тыс. телефонных абонентов и более 18 тыс. пользователей ШПД.

Кузбасский рынок **широкополосного доступа** в Интернет может похвастаться наличием целого пула независимых альтернативных провайдеров – значимых игроков в масштабах региона. Несмотря на то что на рынке проводного ШПД Кемеровской области кроме «Ростелекома» работают МТС, «ВымпелКом» и ТТК, на долю местных провайдеров приходится 46% кузбасского рынка высокоскоростного интернет-доступа. «Ростелеком», который в большинстве российских регионов обслуживает не менее половины совокупной абонентской базы ШПД в сегменте частных лиц, в Кемеровской области довольствуется лишь третью рынка.

Крупнейший локальный игрок – компания «Е-Лайт Телеком» (бренд Good Line). Сети провайдера развернуты в восьми городах Кемеровской области, включая Кемерово и Новокузнецк, а также в пос. Кедровка Томской области. В Кемерово компания лидирует на рынке, обслуживая порядка 35% общего числа интернет-пользователей. В 2011 г. «Е-Лайт Телеком» совместно с новосибирским провайдером «Новотелеком» и томским «Томтел» объявила о создании объединенной компании, в планах которой – дальнейшее развитие в

Структура рынка ШПД Кемеровской области по количеству абонентов



СФО. Инвестором объединенного оператора стал фонд «Эльбрус Капитал» (основной акционер «Томтела»).

Еще один крупный региональный игрок – «Сибсвязь» (бренд Proxu), третий по величине провайдер Новокузнецка, также работающий в Прокопьевске. Главные конкуренты «Сибсвязи» в Новокузнецке – местный провайдер РЦТК и «Сибирские сети», оператор новосибирского происхождения.

В совокупности интернет-провайдеры Кузбасса по итогам 2011 г. обслуживают 392 тыс. абонентов ШПД, что соответствует уровню проникновения в 37%.



Все перечисленные независимые активы потенциально являются кандидатами для поглощения крупными телеком-холдингами. Однако сегодня местные игроки имеют достаточно ресурсов для самостоятельного развития и в качестве альтернативы слиянию с федеральными операторами рассматривают варианты привлечения сторонних инвесторов. Помимо альянса трех провайдеров с участием «Е-Лайт Телеком», по этому пути пошли «Сибирские сети», поддержку которым оказывает международный инвестфонд Sarman. Суждено ли независимым провайдерам осуществить планы региональной экспансии в масштабах СФО или они все-таки станут частью федеральных холдингов, станет ясно в ближайшие два-три года.

Дежурный по рубрике аналитик iKS-Consulting

Юлия ФЕДОРОВА



18 апреля в Москве (МИВЦ «ИнфоПространство») пройдет

II межотраслевая конференция «Мобильные финансы 2012».

Тематика конференции:

- Мобильные финансовые услуги в России – состояние и перспективы развития.
- Анализ привлекательности различных сегментов рынка: мобильный банкинг, платежи и переводы, бесконтактные мобильные платежи (NFC) и т. д.
- Современные технологии, оборудование и сервисы для мобильных финансов.
- Совершенствование правового регулирования рынка мобильных финансовых услуг.

Аудитория конференции – представители банков и сотовых операторов, количество посетителей – 300–400 человек, 20–25% – руководители высшего звена.

Организаторы конференции: Ассоциация российских банков, Инфокоммуникационный союз, компания «АйФин медиа».

www.mobifinance.ru



выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
17–18.04. Москва. Компания «Профессиональные конференции», ассоциация «ГЛОНАСС/ГНСС – Форум»: www.glonass-forum.ru	6-й международный форум по спутниковой навигации
18.04. Москва. Ассоциация российских банков, Инфокоммуникационный союз, компания «АйФин медиа»: www.mobifinance.ru	2-я межотраслевая конференция «Мобильные финансы 2012»
18–20.04. Москва. Российская ассоциация электронных коммуникаций: 2012.russianinternetforum.ru	Конференция «РИФ+КИБ 2012»
19–20.04. Стамбул. ITE LLC Moscow: www.caspiantelecoms.com/ru/conference	11-я региональная конференция и выставка-презентация по телекоммуникациям, IT-технологиям для стран СНГ, Каспийского и Черноморского регионов, Турции и Центральной Азии Caspian Telecoms 2012
20.04. Москва. Ассоциация менеджеров России, журнал «Итоги», журнал Intelligent Enterprise, журнал CIO, компания КРОК: www.itleader.ru	Национальная ежегодная премия «IT-лидер»
24.04. Москва. «Ведомости»: www.events.vedomosti.ru	8-й ежегодный международный форум фиксированных и сотовых операторов связи «Телеком 2012»
24–27.04. Москва. ITE Moscow: www.mips.ru	Выставка «MIPS 2012/ Охрана, безопасность и противопожарная защита»
25.04. Москва. AHConferences: www.ahconferences.com	12-й форум «Информационные технологии в финансовом секторе»
25.04. Москва. SVM Media & Events Group: www.telco-forum.com	Конференция «Бизнес-модели Media и Telco 2.0: ключевые стратегии монетизации»

Присылайте анонсы ваших мероприятий на www.iksprofi.ru

Еще больше на



14 мая в рамках выставки «Связь-Экспокомм-2012» в Москве пройдет **Третий российский форум по управлению Интернетом** («Экспоцентр на Красной Пресне», павильон № 7). Тема форума в этом году – «Безопасность Интернета: вызовы и решения».

Среди ключевых тем форума:

- ▶ Кибербезопасность: новые вызовы и решения
- ▶ Международно-правовые аспекты безопасности Сети
- ▶ Авторское право и защита интеллектуальной собственности в Интернете.

В рамках круглых столов пройдут дискуссии по наиболее острым вопросам в повестке дня правительств стран мира, бизнеса и пользователей.

К участию в форуме приглашаются представители Госдумы и Совета Федерации, администрации связи РФ, правительств субъектов Федерации, национального бизнеса, экспертного сообщества, а также известные зарубежные исследователи и практики, включая представителей органов управления Интернетом.

Мероприятие проводится Координационным центром доменов .RU/.РФ при поддержке Министерства связи и массовых коммуникаций РФ.

Чтобы принять участие в форуме, необходимо заполнить регистрационную форму на сайте мероприятия.

www.rigf.ru



24 апреля в Москве (ЦВК «Экспоцентр») в рамках выставки MIPS Forum и ее секции Cardex & IT Security («Защита информации. Смарт-карты. ID-технологии. Банковское оборудование») состоится конференция **«Безопасность платежных систем»/Payment Systems Security Conference.**

Тематика конференции:

1. Современные способы мошенничества с банковскими картами и подходы к их своевременному обнаружению.
2. Противодействие преступлениям в сфере оборота платежных карт – законодательные и правовые аспекты.
3. Современные технологии борьбы с карточным мошенничеством. Мониторинг и предотвращение мошеннических операций.
4. Страхование рисков эмитентов и держателей банковских карт.
5. Финансовая грамотность населения как один из факторов безопасности.
6. Эффективность и возможности стандарта PCI DSS.
7. Практика претензионной работы в эквайринговой сети банка.
8. Банкоматное мошенничество. Технологические средства обеспечения безопасности транзакций.
9. Безопасность операций по бесконтактным микропроцессорным и биометрическим картам.
10. Мобильный и интернет-банкинг. Безопасность онлайн-оплат.

Тел. (495) 935-7350
Cherepanova@ite-expo.ru
www.cardexpo.ru

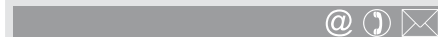


выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
25–26.04. Сочи. «Экспо-Телеком»: www.expo-telecom.ru	15-й всероссийский форум «Развитие телекоммуникаций в России»
26–27.04. Москва. Infor-media: www.el-government.ru	7-я международная конференция «E-government 2012. Информационное общество: современная инфраструктура и технологии государственного управления»
14.05. Москва. АНО «Координационный центр национального домена сети Интернет»: http://rigf.ru/	3-й российский форум по управлению Интернетом (RIGF-2012)
14–17.05. Москва. ЦВК «Экспоцентр»: www.sviaz-expocomm.ru	24-я международная выставка телекоммуникационного оборудования, систем управления, информационных технологий и услуг связи «Связь-Экспокомм-2012»
17–19.05. Москва. Союз директоров ИТ России (СоДИТ), Фонд поддержки ИКТ: www.ciocongress.rucio.ru	Международный CIO Конгресс
29–31.05. Алматы, Казахстан. ITE Moscow LLC: www.kitel.kz/ru	19-я Центрально-Азиатская международная конференция и showcase «Телекоммуникации и информационные технологии»
06–09.06. Москва. Национальная радиоассоциация: www.nra.ru/conference/index_2012.html	12-я ежегодная конференция «Актуальные вопросы повышения эффективности использования национального радиочастотного ресурса»
07.06. Москва. AHConferences: www.ahconferences.com	6-я конференция IT-Security for Telecom
07-08.06. Москва. Некоммерческое партнерство «Инфофорум»: eurasia.infoforum.ru	8-й Евразийский форум «Инфофорум-Евразия – 2012»

www.iksprofi.ru

Ищите все мероприятия на ИКС-Профи.
Планируйте свое время



С 6 по 9 июня состоится 12-я ежегодная конференция «Актуальные вопросы повышения эффективности использования национального радиочастотного ресурса»; она будет проходить на теплоходе «Санкт-Петербург», следующим по маршруту Санкт-Петербург–Валаам–Рускеала–Мандроги–Санкт-Петербург.

В ходе конференции предполагается обсудить актуальные вопросы повышения эффективности использования национального радиочастотного спектра. К участию в ней приглашаются руководители и специалисты компаний телекоммуникационной отрасли, учебных и научно-исследовательских учреждений, производителей радиоэлектронного оборудования.

Организатор конференции – Национальная радиоассоциация.

Тел. (495) 748-76-73
apnrr@westmail.ru
www.nra.ru



14–17 мая в Москве в рамках выставки «Связь-Экспокомм-2012» («Экспоцентр на Красной Пресне») будет организована ежегодная экспозиция информационных технологий **WIC (World. Information. Communications)**.

Тематика экспозиции WIC в этом году – «Цифровой мир». Лидеры индустрии массовых коммуникаций и ИТ продемонстрируют продукты и услуги, рассчитанные на широкую аудиторию и оказывающие влияние на повседневную жизнь человека, представят прототипы инновационных решений и технологий.

В 2011 г. на экспозиции WIC представили свои разработки около 150 лидеров индустрии, среди которых «1С», Cisco, Alcatel Lucent, Disney, Marussia Motors, Nokia Siemens Networks, «ВымпелКом», «Голос России», ИД «Коммерсантъ», «Мегафон», «МТС», «Первый канал», «Почта России», «ПрофМедиа/Рамблер», «Ростелеком», «СТС-Media», «ТВ Центр», «Энвижн групп». С экспозицией ознакомились свыше 35 тыс. специалистов индустрии, а события освещало более 200 СМИ.

С каждым годом расширяется деловая программа выставки. В прошлом году она включала более 240 мероприятий. Среди них такие значимые, как Совет по массовым коммуникациям и итоговое заседание коллегии Министерства связи и массовых коммуникаций Российской Федерации, Второй российский форум по управлению Интернетом (RIGF) и вручение наград «Лучшие 10 ИТ-проектов для госсектора».

В этом году организаторы ожидают роста интереса к WIC со стороны телекоммуникационных и ИТ-компаний и увеличения числа участников. Предполагается организовать экспозицию, демонстрирующую технологически-информационную среду современного человека и показывающую перспективные технологии. Поэтому выставка будет интересна не только профессионалам, но и потребителям, следящим за прогрессом и новинками в области ИТ и телекоммуникаций.

Организатор – компания «Евроэкспо-Комм» при участии Минкомсвязи РФ.

Тел. +7(495) 925-6561/62
http://worldinfocomm.ru/

