

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. Вронце, Ю.Б. Зубарев (почетный
председатель), Н.Б. Кий, А.С. Комаров,
К.И. Кукк, Б.А. Ластович, Т.А. Моисеева,
Г.Е. Моница, Н.Н. Мухитдинов,
Н.Ф. Пожитков, В.В. Терехов, И.В. Шибалева,
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

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

Знак информационной продукции 12+

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

Реклама
РЕДАКЦИЯ ПОЛЬЗУЕТСЯ
услугами
сети «МегаФон-Москва»

Тел.: (495) 502-5080
№ 10/2012 подписан в печать 05.10.12.
Тираж 15 000 экз. Свободная цена.
Формат 64x84/8

ISSN 0869-7973



Не знаю, как там «у них» (вести доходят всякие), а от нашего сектора инфо-кома кризисом не веет.

Деловой сезон, резво начавшись, набирает обороты. Быстрее, выше, сильнее, круче. Новые компании выходят на рынок, действующие выводят к потребителю новые продукты, манят услугами и заоблачной экономией от неземных вложений. PR-активность столь плотная, а пресс-мероприятий в один день случается столько, что иной раз на троих спикеров пресс-конференции приходится столько же журналистов. Последним – хорошо, а за первых – неловко.

Кадровые перестановки – свершившиеся и угрожающие, громкие мобильные уходы и приходы порой заставляют наивно удивляться: «А разве так можно, от конкурента к конкуренту, на топ-посты?».

Над МНР навис меч альтернативного, президентского правительства, а над штатом профильного министерства – реального, действующего министра.

И все равно рынок транслирует позитив.

Российские ЦОДы без натяжек живут и дышат в унисон с мировыми трендами. Это со всей убедительностью продемонстрировала сентябрьская конференция ИКС, где шесть десятков докладчиков дискутировали с шестью сотнями участников.

Беспроводные технологии почти дотянулись до скорости в 1 гигабит. И пусть характеристики новейших систем чуть лукавят, операторы получают беспроводные скорости, сравнимые с кабельными, фактически за те же деньги!

Универсальная услуга вновь на повестке дня. Ее облик не меняется уже несколько лет, а жизнь идет вперед. Прежняя администрация связи так и не подступилась к универсальному обслуживанию. Ведомство Никифорова намерено вывести связистов «на чистую воду» и проверить, соответствуют ли данные сотовиков и интернет-провайдеров реальному положению дел с услугами связи в каждом населенном пункте. У регионалов – свои универсальные предложения (**Актуальный комментарий**).

В ИТ формируется новый рынок. Вернее, актуализируется старый. Вернее, модифицируется и космополитизируется... Короче, читайте и судите сами. Дело не в форме, дело в сути: появляется новое средство для бизнеса – с омолаживающим эффектом (**Тема номера**).

Подтягиваться, стройнеть, молодеть – тренд бизнеса, в том числе операторского. Все чаще в выступлениях гуру ИТ и телекома проскальзывают предостережения по поводу судьбы Кодака и аналогичных ситуаций в нашем секторе – с громкими и любимыми именами. У нас в ИКСе Кит Уиллеттс, председатель ТМ Forum, начинает делиться мыслями о том, **Как избежать эффекта Кодака и преуспеть в цифровом мире**.

В жизни побеждают честные парни – убежден герой нашей рубрики **Персона номера**. Ему хочется верить.

До встречи.
Наталья Кий,
главный редактор

1 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

6 НОВОСТИ

6 АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ

Л. ПАВЛОВА. Куда идешь, универсальная услуга?

8 ЛИЦА

9 ПЕРСОНА НОМЕРА

А. МАКАРОВ: «В жизни побеждают честные парни»

КОМПАНИИ

12 Новости от компаний

СОБЫТИЯ

19 Как защитить мобильное рабочее место

19 Альянс для выпуска доверенных устройств

20 Российские ЦОДы в мировых трендах

22 Дотянуться до беспроводного гигабита

24 CRM как зеркало бизнес-процессов

СУБЪЕКТ ФЕДЕРАЦИИ

27 Ю. ФЕДОРОВА. Пензяки, быстрее, выше, сильнее!

28 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ



9

А. МАКАРОВ:

«В жизни побеждают честные парни»



22

Дотянуться до беспроводного гигабита



30 ТЕМА

ЕСМ: НА ГРЕБНЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ВОЛНЫ

Фокус

32 ЕСМ – средство с омолаживающим эффектом

Аналитик

35 Т. ФАРУКШИН. Рынок ЕСМ снаружи и изнутри

Полезные советы

36 А. АКСЕЛЬРОД. Универсальных критериев выбора нет

37 О. ПОДОЛИНА. Как оценить эффективность ЕСМ?

Проекты

38 А. ЕРМОЛАЕВ. Электронный документооборот в «Информационном городе»

52 ДЕЛО

Экономика и финансы

52 А. ЗАЙЦЕВА. Опережая широкий рынок



Горизонты

54 К. УИЛЛЕТТС. Эффект Кодака: как его избежать и преуспеть в цифровом мире



57 А. ШАЛАГИНОВ. Феномен 20-летия. Окончание

Доля рынка

60 Ю. ПРОХОРОВ. Дела земные и небесные



Услуги

62 Д. ДЯКИВ, В. ЛЁВИН. Как не стать облаку грозовой тучей



Решение

66 Идеальная серверная стойка – Rittal TS 17



Опыт

68 А. ПОЗДНЯКОВ. Мы за гибридную инфраструктуру



На портале IKS MEDIA

94 Блог, еще раз блог!

69 «ИКС» pro ТЕХнологии

70 А. КРЫЛОВА. Инженерная инфраструктура ЦОДа: слагаемые эффективности

75 Ю. КОЛЕСОВ. Комплексное решение проблем ЦОДа

76 А. АБРАМОВ, О. АНТИПОВА. Дом по имени ЦОД: архитектурные идеи инженерных вершин

78 Д. САХАРОВ. Рынок серверов пока продолжает рост

83 Д. КУСАКИН, Д. БАСИСТЫЙ, А. ПАВЛОВ. Управление проектом создания ЦОДа. Из российской практики

87 А. ЛАСЫЙ, П. ВАШКЕВИЧ. Оптимизируем ЦОД под заказчика

88 П. РОНЖИН, В. КАЗАКОВ. Технологии охлаждения в ЦОДах: как снизить коэффициент PUE

92 Новые продукты

39 А. ГОДУНОВ. ЕСМ – последний штрих к автоматизации бизнес-процессов

39 У медицины свой контент

40 П. СМИРНОВ. СЭД – своими руками

Сценарий

41 В. СТЕПАНОВ. Ставка на сервисный подход

42 А. ГАВРИН. Внедрять универсальную ЕСМ-систему не будем

Игроки

43 Р. ШЕМЕЛЕВ. ЕСМ – угроза секретарям

44 Л. АЛДОШИН. Рост ЕСМ опередит ИТ-рынок

45 А. ЯКУНЧЕНКОВ. ЕСМ в банке

Дискуссионный клуб «ИКС»

46 ЕСМ в зеркале рынка

Бизнес-партнер

50 М. КАМЕННОВА. Бренд под тренд



1 EDITOR'S COLUMN

6 NEWS

6 COMMENT OF TODAY

L. PAVLOVA. Quo vadis, universal service?

8 PROFILES

9 PERSON OF THE ISSUE

A. MAKAROV: "Honest boys are victorious in life"

COMPANIES

12 Company news

EVENTS

19 How to protect the mobile workplace

19 Alliance for the trusted devices production

20 Russian data centers in world trends

22 To reach out to wireless gigabit

24 CRM as a mirror of business processes

REGION OF FEDERATION

27 Y. FEDOROVA. Natives of Penza, citius, altius, fortius!

28 CALENDAR OF EVENTS



9

PERSON OF THE ISSUE
A. MAKAROV:

"Honest boys are victorious in life"



22

To reach out to wireless gigabit

How can IKS help YOU succeed in the Russian market?



30 COVER STORY

ECM: ON THE CREST OF THE INFORMATION WAVE

Focus

32 A. KRYLOVA. ECM is a tool with rejuvenating effect

Analyst

35 T. FARUKSHIN. ECM market from without and within

Handy tips

36 A. AKSEL'ROD. There are no one-size-fits-all criteria of choice

37 O. PODOLINA. How to evaluate the ECM efficiency?

Projects

38 A. ERMOLAEV. Electronic docflow in "Information city"

39 A. GODUNOV. ECM is a finishing touch to the business process automation

39 Medicine has its own content

40 P. SMIRNOV. Electronic docflow system – by our own hands

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!

52 BUSINESS

Economy and finances

- 52 A. ZAYTSEVA. In advance of wide market

Horizons

- 54 K. WILLETTS. That Kodak moment: how to avoid it and thrive in the digital world
- 57 A. SHALAGINOV. Phenomenon of 20th anniversary. The end

Market share

- 60 Y. PROKHOROV. Earth and sky affairs

Services

- 62 D. DYAKIV, V. LIOVIN. How not to let the cloud to become the thundercloud

Solution

- 66 Ideal server rack – Rittal TS IT

Experience

- 68 A. POZDNYAKOV. We are for hybrid infrastructure

On IKS MEDIA portal

- 94 Blog, and once again blog!

69 «IKS» proTECHnologies

- 70 A. KRYLOVA. Data center engineering infrastructure: factors of efficiency
- 75 Y. KOLESOV. Complex solution of the data center's problems
- 76 A. ABRAMOV, O. ANTIPOVA. House named data center: architectural ideas of engineering peaks
- 78 D. SAKHAROV. Server market is still growing
- 83 D. KUSAKIN, D. BASISTYI, A. PAVLOV. Data center building project management. From Russian practice
- 87 A. LASYI, P. VASHKEVICH. Optimize the data center for customer
- 88 P. RONZHIN, V. KAZAKOV. Cooling technologies in data centers: how to reduce PUE

92 New products

Scenario

- 41 V. STEPANOV. Stake on the service approach
- 42 A. GAVRIN. We shall not implement all-purpose ECM

Players

- 43 R. SCHEMELEV. ECM is a threat for clerks
- 44 L. ALDOSHIN. ECM growth will be in advance of IT market
- 45 A. YAKUNCHENKOV. ECM in a bank

“IKS” discussion club

- 46 ECM in the mirror of market

Business partner

- 50 M. KAMENNOVA. Brand for trend

Куда идешь, универсальная услуга?

актуальный
комментарий

Подготовила
Лилия ПАВЛОВА

Парк из 148 302 универсальных таксофонов и более 20 тысяч ПКД, похоже, становится памятником первой битве государства с цифровым неравенством. Готовится новое наступление – внесение в 8-ю главу закона «О связи» предложений по изменению состава универсальной услуги и создание реестра всех населенных пунктов с указанием доступных в них услуг связи.

В недрах администрации связи не первый год обсуждаются пути эволюции универсального обслуживания: замена таксофонов инфоматами, ставка на мобильную связь и сворачивание программы в крупных городах, коллективный и персональный широкополосный доступ в Интернет с предоставлением госуслуг в электронном виде... На сентябрьской конференции «Состояние и перспективы развития IP-коммуникаций и IP-сервисов в России» прозвучало принципиально новое предложение от субъекта Федерации: администрация Ленинградской области в лице советника губернатора области Сергея Демочки выступила с идеей изменить не только состав, но и принцип формирования универсальных услуг связи.

Таксофон и ПКД – вчерашний день

Проблема неравномерности развития телекоммуникационных услуг на территориях субъектов Федерации не может быть решена без развития сетей – и выстраивать новый подход к формированию механизма универсального обслуживания следует исходя из этой аксиомы. «У нас существует механизм универсального обслуживания, который подразумевает две услуги – таксофонную связь и телематические услуги связи с использованием пунктов коллективного доступа в Интернет, – и он достаточно хорошо финансируется: порядка 13 млрд рублей поступает в фонд универсального обслуживания, – заметил С. Демочко. – Я считаю, что такие универсальные услуги связи уже не нужны. Я не говорю о таксофонах, которые ставятся в крупных горо-

дах и пригородах, это вообще нонсенс. Таксофонная связь изжила себя, так как практически любой человек имеет мобильный телефон (при этом с точки зрения безопасности жизни мобильный телефон оперативнее стационарного), а пункты коллективного доступа слабо используются населением, в том числе из-за установленных тарифов и низкого качества связи. Для исправления сложившейся ситуации необходимы две вещи: экономически обоснованная поддержка государством развития операторских сетей и создание условий для востребованности услуг населением. При этом нужно учитывать мнение субъекта Федерации о том, как должна оказываться универсальная услуга, а также развитие сетей за счет механизма универсального обслуживания».

Новый подход – сетевой и территориальный

По мнению администрации Ленинградской области, следует отказаться от законодательного принципа, по которому «в РФ гарантируется оказание универсальных услуг связи». Вместо этого надо ввести принцип «в РФ гарантируется развитие сетей связи на основе универсальных услуг связи», т. е. создать механизм поддержки экономической заинтересованности операторов в развитии своих сетей. Ключевым здесь становится не доступ к абоненту, а доступ к территории, на которой находится абонент. «Исходя из этого принципа и технологического развития средств связи в качестве универсальной рассматривается телематическая услуга связи с беспроводным широкополосным доступом, – уверен С. Демочко. – Та-

кая услуга покрывает и телефонную связь, и доступ в Интернет».

Из этого принципа следует, в частности, и то, что такое развитие должно происходить на конкретных территориях, перечень которых должны определять субъекты РФ. В этом случае у субъектов появляется действенный рычаг поддержки операторов связи. Сейчас возможности такой поддержки у администрации Ленобласти ограничены: это только налоговые преференции и соответствующее регулирование арендной платы за землю и здания. По словам С. Демочки, этого явно недостаточно для обеспечения возврата инвестиций операторов в строительство сетей на территориях с низкой маржинальностью.

Изменение содержания универсальной услуги позволит устранить цифровое неравенство, а также ценовой диспаритет для населения, считают в администрации Ленинградской области. При этом территориальный принцип оказания универсальной услуги даст возможность субъектам РФ влиять на социально-экономическое развитие территории с точки зрения обеспечения инфокоммуникаций.

Местные власти хотят строить

Кроме того, по мнению С. Демочки, следует законодательно подтвердить права субъектов Федерации в вопросах создания и развития сетей связи, а также внести изменения в законодательство, которое регулирует строительство линейно-кабельных сооружений связи (для их строительства необходимо упрощение в части территориального планирования поселений, перевода

земель из категории в категорию, дорожных и лесных сервитутов). Для этого потребуется внести соответствующие пункты в законы 210-ФЗ, 8-ФЗ, 184-ФЗ, 131-ФЗ.

Наконец, субъекты РФ также должны вкладывать средства в развитие сетей связи. Во-первых, обязательным требованием должно стать создание собственных либо выделенных сетей связи администрации субъекта и всех органов местного самоуправления, а также (возможное требование) муниципальных учреждений. «Как ни парадоксально, по действующему законодательству таких прямых полномочий ни у органов государственной власти субъекта, ни у органов местного самоуправления сейчас нет», – заметил С. Демочко.

Во-вторых, субъекты должны вкладывать средства в развитие точек бесплатного доступа в Интернет в сельской местности на базе муниципальных социально значимых учреждений. В дополнение к школам, доступ в которые по понятным причинам ограничен, целесообразно обеспечивать «интернетизацию» библио-

тек, культурно-досуговых центров, клубов и пр. «Важным моментом здесь является не просто организация доступа в Интернет, а обеспечение бесплатности этого доступа для населения, – подчеркнул С. Демочко. – В прошлом году мы начали реализовывать такую программу в Ленинградской области и планируем завершить ее в этом финансовом году. Библиотеки становятся точками «привыкания» людей к использованию Интернет-сервисов, которые потом они будут использовать и дома».



Предложение администрации Ленинградской области может показаться слишком сложным хотя бы уже потому, что его реализация потребует внесения поправок в четыре закона – а это дело небыстрое. Плюс строительство собственных сетей местных органов власти займет время (не говоря о деньгах). Плюс полный пересмотр принципов формирования и содержания универсальной услуги связи потребует переработки механизмов конкурентного

отбора операторов, механизмов оплаты таких услуг населением, механизмов определения и аудирования объемов возмещения убытков от оказания услуги. С другой стороны, что плохого в том, что региональные власти хотят включиться в развитие сетей связи на своих территориях и обеспечить бесплатный доступ в Интернет в сельских библиотеках?

К слову, похоже, сельские библиотеки повсеместно становятся центрами бесплатного доступа в Интернет в отдаленных населенных пунктах. Об этом на той же конференции АДЭ говорили и Александр Андриянов, заместитель начальника управления администрации Калужской области, и Михаил Егоров, начальник управления маркетинга компании «Таттелеком» (в Республике Татарстан, между прочим, уровень проникновения ШПД в сельской местности – около 50%).

Затихшая в крупных городах библиотечная жизнь возрождается на селе, куда уже проложены народные тропы универсального обслуживания. ИКС

Круглый стол

«ЗАТРАТЫ НА ИНФОРМАЦИОННУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ. МНОГО? МАЛО? СКОЛЬКО НАДО?»

23 ноября 2012 года, Москва, гостиница «Марриотт Грандъ-Отель»

Партнеры



Основные цели круглого стола:

- Выявить в дискуссии особенности современного этапа информационной безопасности с точки зрения ее влияния на бизнес.
- Обосновать инвестиции в ИБ топ-менеджменту.
- Определить угрозы ИБ, на которые следует в первую очередь обратить внимание, а также «матрицы» ИБ-эффективности для компаний разных отраслей и различного размера.
- Агрегировать опыт оценки эффективности существующей или планируемой корпоративной системы ИБ и достигаемого при этом эффекта.

Модератор – Михаил Емельяников, консалтинговое агентство «Емельяников, Попова и партнеры»

Организатор – журнал «ИКС»

Приглашаем к участию!

Подробная информация на сайте: www.iks-media.ru/conferences.html

и по тел.: +7 (495) 785-14-90, 229-49-78

Массивы разнородной корпоративной информации грозят захлестнуть бизнес-процессы. Что делать, чтобы оказаться на гребне информационной волны (см. ТЕМУ НОМЕРА → с. 30–51 ←), и как управлять корпоративным контентом – знают гости нашей рубрики.



Андрей ГОДУНОВ,
директор по информационным технологиям компании «ВымпелКом»

Родился 20 мая 1970 г. В 1994 г. окончил Московский физико-технический институт, в 1993-м получил диплом АИВЕС.

До 1998 г. работал консультантом в компании Oracle, затем независимым консультантом за рубежом.

С сентября 2003 г. – в «ВымпелКоме» на руководящих позициях в ИТ.

Достижения: внедрение крупных ERP-систем в компаниях «ВымпелКом» и Amdocs.

Женат, воспитывает четверых детей, увлекается спортом и считает воспитание детей главным проектом своей жизни.



Александр АКСЕЛЬРОД,
гендиректор компании «КОРУС Консалтинг ДМ»

Родился в 1967 г. в Белоруссии. С отличием окончил радиотехнический факультет ЛЭИС им. проф. Бонч-Бруевича по специальности «инженер-радиоинженер».

С 1989 по 1994 г. работал в Институте прикладной астрономии АН СССР в должности инженера-электронщика I категории.

Карьеру в отрасли ИТ начал в 1994 г. Первое место работы – компания «Комита», где Александр девять лет возглавлял отдел «Банковские системы электронных расчетов».

С 2003 г. до прихода в «КОРУС Консалтинг» занимал руководящие позиции в компании «Банк'с Софт Системс», где в его основные обязанности входило руководство проектами по разработке систем электронного документооборота и их внедрению в банках.

С 2006 г. – заместитель гендиректора «КОРУС Консалтинг». С апреля 2011 г. – в нынешней должности.

Женат, взрослая дочь.

В 1986 г. окончил факультет автоматизации и вычислительной техники ЛЭТИ. В 2003 г. получил степень МВА в Санкт-Петербургском международном институте менеджмента.

С 1986 по 1992 гг. – инженер в СКБ Санкт-Петербургского государственного электротехнического университета ЛЭТИ, а с 1992 по 1996 гг. – эксперт по программному обеспечению в компании «АстроСофт».

До создания компании «ДоксВижн» с 1996 по 2005 гг. работал в компании Digital Design, где в 2003 г. основал Центр компетенции электронного документооборота, а в 2004 г. возглавил департамент развития и исследований.

Возглавляет компанию «ДоксВижн» с 2005 г. и является главным идеологом платформы автоматизации бизнес-процессов и документооборота DocsVision.

В свободное время музицирует, медитирует и сочиняет трактаты о формальных способах достижения счастья.



Владимир АНДРЕЕВ,
президент компании DocsVision

Родилась в 1963 г. в Ногинске Московской области. В 1988 г. окончила физико-химический факультет Московского института стали и сплавов.

После окончания института занималась вопросами автоматизации, в основном бухгалтерии и решения производственных задач. Получила сертификат профессионального бухгалтера.

В 2004–2005 гг. руководила учебным центром «Бизнес-сервис» для страховых компаний.

С 2006 г. работает в области электронного документооборота.

Дети: Екатерина – окончила экономический факультет МГУ с красным дипломом, магистратуру МФТИ, работает руководителем проектов по разработке и внедрению информационных систем; Анна – член Союза художников России.

Хобби – чтение, компьютерная вышивка.



Ольга ПОДОЛИНА,
аналитик компании «Ай-Тек»



Леонид АЛДОШИН,
вице-президент по направлению систем электронного документооборота CognitiveTechnologies

Окончил физический факультет МГУ и Высшую школу бизнеса МГУ. Работал в компаниях «Лукойл-Информ», «Евразия Инвест».

В 2009 г. стал директором по проектам в компании «Единая электронная торговая площадка», где отвечал за развитие услуг и сервисов для участников размещения государственного заказа.

С августа 2011 г. занимается развитием проектов, связанных с системами автоматизации бизнес-процессов и документооборота, в компании CognitiveTechnologies.



Александр МАКАРОВ:

«В жизни побеждают честные парни»

К своей базовой специальности (спутниковое телерадиовещание) 36-летний Александр Макаров вернулся полтора года назад с главной установкой: использовать полученный за рубежом управленческий опыт в российской компании. Эта компания – «Триколор ТВ». В феврале нынешнего года А. Макаров стал ее гендиректором.

Выбор профессии

Сначала он мечтал стать моряком, как отец, больше 30 лет проработавший в Балтийском морском пароходстве, да и «морская» фамилия располагала к «Макаровке». В школьные годы появились другие планы: постоянно и успешно занимаясь дзюдо, хоккеем и футболом, готовил себя к спортивной карьере. Вмешался случай: преподаватель математики попросила представить школу на районной олимпиаде вместо заболевших отличников – и он победил. «Отец тогда сказал: "Саш, ты же неплохо соображаешь, зачем задумываться о короткой спортивной карьере?" – вспоминает А. Макаров сегодня. – Учился я и раньше хорошо, но тогда всерьез взялся за ум – и закончил школу с медалью. Я очень благодарен родителям, не имевшим высшего образования, за то, что они прививали мне тягу к знаниям. Спорт, только любительский, и сейчас важная часть моей жизни».

Тяга к знаниям и определила выбор специальности: в 1991 г. в СПбГУТ им. проф. М. А. Бонч-Бруевича открылась кафедра спутникового телерадиовещания – и потянуло «связаться с неземными цивилизациями», как обещал ведущий телепередачи, где рассказывалось о новой кафедре в Бонче. Конкурс был колоссальный, но медалист его удачно прошел. Во время учебы очень немногочисленную группу из восьми человек готовили на космические программы, однако к моменту выпуска в 1997 г. эти госпрограммы были

свернуты... Распределение молодой специалист А. Макаров получил на «Санкт-Петербургский междугородный международный телефон», где проработал считанные месяцы. После чего судьба сделала вираж.

Выбор работы

В ту пору компания Siemens открывала в Санкт-Петербурге центр разработки телекоммуникационного программного обеспечения и искала для работы в нем специалистов. «В принципе это не мой профиль, но я решил попробовать, – рассказывает А. Макаров. – Набирали всего восемь человек, а конкурс был порядка тысячи человек на место, были инженеры с опытом работы, а я – вчерашний студент. Тем не менее мне удалось туда попасть».

В Siemens он прошел полугодовое обучение в центре компетенции в Берлине, некоторое время работал там же, затем около полугода – в ЮАР, а вернувшись в Россию в 2000 г., в полной мере ощутил последствия дефолта: все заработанные деньги были потеряны с закрытием банка, на счет которого они перечислялись. Он принял решение делать дальнейшую карьеру за границей, в Европе.

Некоторое время работал в Ericsson в Швеции, а потом пере-

ехал в Германию, где получил интересное предложение от президента консалтинговой компании TFK, работавшей со всеми ведущими вендорами телекоммуникационного оборудования в Европе. «Работа мне очень нравилась, я имел возможность разобраться в новых технологиях разных компаний, – вспоминает А. Макаров. – Интересно было заниматься не только технологиями и оборудованием, но и коммерцией, стратегией. В Германии я проработал семь лет фактически безвыездно, руководил филиалом компании в Нюрнберге. А потом получил предложение от российских акционеров представлять интересы нескольких компаний в Европе и через некоторое время руководил уже группой из 36 компаний – российских, немецких, швейцарских. Жил в Мюнхене. Проведя

в Европе девять лет, я принял решение вернуться в Россию. Стало интересно перенести сюда знания европейского менеджмента».

Еще два года Александр Макаров продолжал работать в европейском холдинге, представляя интересы различных компаний в России, а в апреле 2011 г. получил предложение от «Триколор ТВ» – стать управляющим директором. Над этим предложением не



Тока – в мечтах о дальних плаваниях

раздумывал ни секунды: «Все-таки образование у меня как раз "спут-

никовое телерадиовещательное", это был мой сознательный выбор, и была мечта работать именно в этой отрасли».

Как управляющий директор А. Макаров отвечал за восемь дирекций, которые обеспечивают коммерческим дирекциям выполнение плана. А в феврале нынешнего года был назначен генеральным. Безусловно, эта работа более сложная: компания большая, много дирекций, все очень разные, но общесистемный подход позволяет динамично развиваться. «Применяются новые методы управления, – говорит А. Макаров, – которые позволяют всем дирекциям работать синергично, потому что они просто обязаны быть союзниками, чтобы показывать результат. Компания растет, я вижу эту эволюцию изнутри».

Конечно, управление людьми – сложный процесс. «Люди простят тебе все, кроме самих себя», – цитирует Цезаря А. Макаров. Руководи-

телю на его месте важно хорошо подумать, прежде чем что-то сказать: в компании работают талантливые люди, профессионалы, а тут генеральный директор рассказывает про процессный подход, про проектный подход, заставляет их встречаться и показывать результаты... Тем не менее сейчас это команда, которая нацелена на результат.

Выбор цели

«Есть цель, даже скорее мечта: стать действительно одним из лучших управленцев, – говорит Александр Макаров. – Хочется достичь гармонии в себе самом. Конечно, хочется иметь счастливую семью. Хочется работать в компании-лидере. Мне обязательно надо достигать результатов. И главное – жить честно. С детства знал, что в жизни побеждают честные парни. Уверен в этом до сих пор».

Нужно ли войти в топы рейтингов, чтобы считать себя одним из

лучших управленцев? Нет, считает А. Макаров, главное – доказать это самому себе: «Сенка в «Письмах Луцелию» признает: "Сегодня я сделал великую вещь – я стал другом самому себе". Вот и я хочу быть себе другом». Рейтинги – не показатель, только результаты компании могут характеризовать ее управленцев. А себя как личность он оценивает сам, и требования к себе предъявляет достаточно высокие.

Гипотетическую ситуацию, в которой вдруг появилось бы новое, интересное, заманчивое предложение работы, А. Макаров даже не рассматривает: «Я бы не принял сейчас никакого предложения, поскольку здесь есть над чем работать, чего достигать. У нас существует пул активностей, из которых мы выбираем выгодные нам приоритеты на пять лет вперед, и это динамичный план. В общем, сочувствую конкурентам».

→ БЛИЦ. За чашкой чая

– Вы производите впечатление человека, который никогда не повышает голос. Это так?

– Не позволяю себе этого никогда. Напротив, я часто тихо разговариваю. Для меня повышение голоса – признак некой слабости. Так я был воспитан родителями. Кроме того, мне помогает работать западная модель управления – очень спокойная. Конечно, здесь больше нужен контроль, теснее контакт руководителя с подчиненными. Но повышать голос бессмысленно.

– Ошибки случалось совершать?

– Я набивал огромное количество шишек, стремясь познать что-то новое, это естественно. Конечно, чем выше поднимаешься по карьерной лестнице, тем вес ошибок ощутимей. Но когда достигаешь определенного уровня, появляется интуиция, которая и вырабатывается в результате ошибок, полученного опыта.

– Как снимаете стресс?

– Мой главный антистресс – конечно, дом. Спасительно общение с домашними – родителями, дочерью, женой Натальей. Мы знакомы 13 лет, а поженились два года назад. Она на семь лет моложе. Когда работал в Европе – переписывались. Вернулся в Россию – она уже закончила институт культуры по специальности «программист-переводчик» и работала в финансовой сфере. Сейчас на ней колоссальная нагрузка – дом, ребенок. Но уже скучает по работе. Люблю общаться с родителями, они очень самодостаточные люди, с ними интересно. С нетерпением жду, когда подрастет дочь, которой сейчас год и три месяца. Она пока не рассказывает о себе, но интересно смотреть, как каждый новый день наполняется новым смыслом в поведении.



В любимой гавани

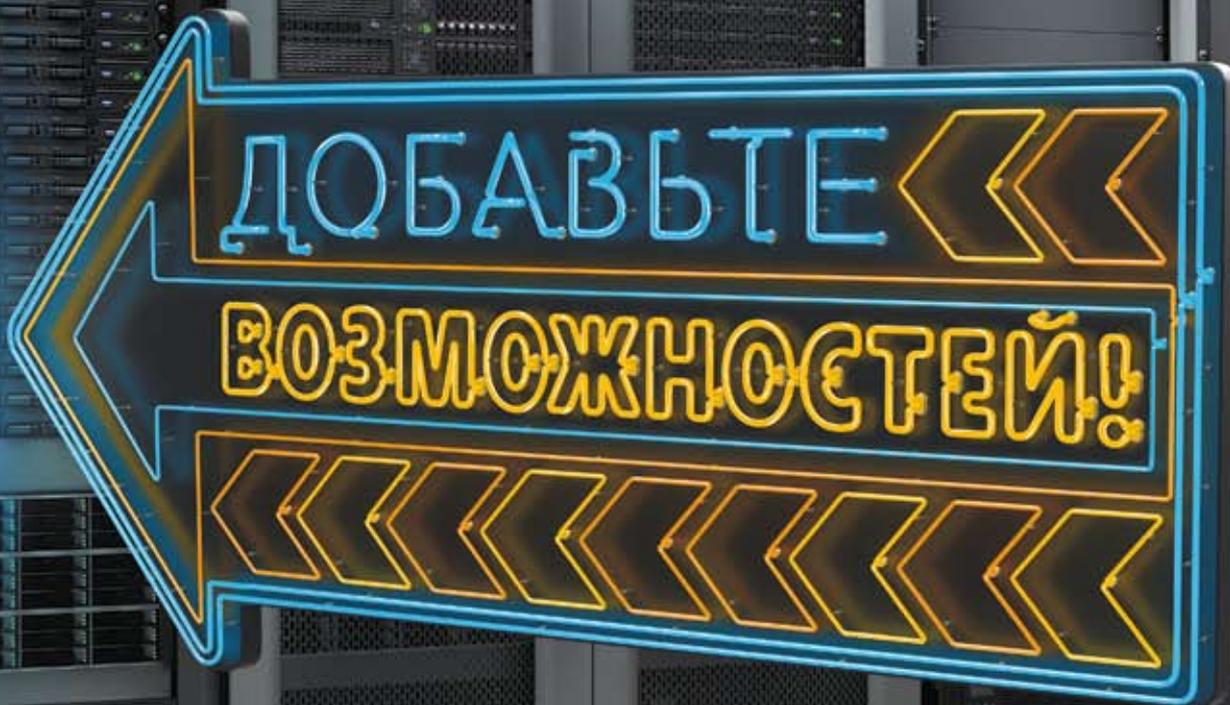
Держать себя в форме, «разгружать голову» помогает спорт – самостоятельные тренировки, мини-футбол; кроме того, у меня абсолютно нет вредных привычек.

– И питания придерживаетесь правильного?

– На самом деле и пообедать-то толком не всегда удается. День начинается стремительно: утро загружено заранее спланированными встречами, затем – оперативная работа, потом отвечаю на письма, которых много каждый день, и не замечаю времени, когда надо пообедать. В принципе для меня это не столь важно, мне очень нравится чай, его пью постоянно.

– Какие телепередачи смотрите, в каких соцсетях общаетесь?

– Я, как ни странно, практически не смотрю телевизор, у меня нет ни одной странички в соцсетях. Мне Интернет нужен как источник информации и инструмент для работы. Наверное, я консервативный человек в этом плане. Хотя, возможно, если бы появилось профессиональное сообщество в Интернете, я бы в него вошел.



WINDOWS SERVER 2012 УВЕЛИЧИВАЕТ ПОТЕНЦИАЛ ВАШЕГО ДАТАЦЕНТРА ПРИ ПОМОЩИ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Представляем Windows Server 2012. Он позволяет реализовать передовые возможности облачных технологий в Вашем собственном датацентре, что делает его более гибким, эффективным, надёжным и производительным. Получите больше от Вашей IT-инфраструктуры с помощью единственной операционной системы, воплотившей в себе опыт предоставления облачных сервисов.

 **Windows Server 2012**
ОТ СЕРВЕРА ДО ОБЛАКА

microsoft.ru/ws2012

Заглянем в 2018 г.

Минкомсвязи РФ определило цели на пяти-шестилетнюю перспективу. Одна из самых важных целей регулятора – обеспечение каждого домохозяйства широкополосным доступом. Для ее достижения, посчитали в Минкомсвязи, операторам и провайдерам ежегодно, начиная с 2013 г., придется подключать по 5 млн домохозяйств. Для решения проблемы «цифрового неравенства» ставку предлагается делать на развитие мобильного ШПД, и четырем победителям конкурса, которые будут заниматься оказанием таких услуг, регулятор предложит к 2018 г. построить радиопокрытие на всей заселенной территории страны.

Не менее важная цель – обеспечить надлежащее качество услуг связи. Николай Никифоров, министр связи и массовых коммуникаций РФ, подчеркнул, что до сих пор вопросы качества никакими нормативными документами не регламентируются. Выход – развитие свобод-

ной конкуренции. То есть введение переносимости номера (MNP), которая даст возможность абонентам самым простым и убедительным способом выразить свое недовольство качеством услуг оператора – сменить его.

Не отказывается Минкомсвязи и от отмены к 2018 г. национального роуминга. В результате все входящие звонки на территории России станут для абонентов бесплатными, а цена 1 мин исходящего вызова будет определяться в соответствии с локальными тарифами. Достичь этой цели, по словам Н. Никифорова, планируется за счет комплексной модернизации отраслевой правовой базы. По его мнению, средств, высвободившихся у операторов после отмены излишних регулирующих воздействий, будет достаточно для компенсации потерь от введения MNP и отмены национального роуминга.



Н. Никифоров: «За средства государства ничего делать не будем, только развивать спрос»

www.minsvyaz.ru

Grand'ы под собственным брендом

Китайская ZTE Corporation объявила о своих намерениях осваивать российский рынок смартфонов, представив восемь моделей новых телефонов под собственным брендом – серий Grand и Dual SIM – на платформе Android 4.0, которую компания использует с 2010 г.

В 2011 г. рост продаж смартфонов ZTE на глобальном рынке составил 400%, было продано более 15 млн устройств, благодаря чему компания вошла в четверку мировых производителей данных устройств. Ранее терминальная продукция ZTE в России поставлялась преимущественно под чужими брендами (в частности, в прошлом году более 5 млн 3G-модемов были проданы под марками МТС и «Билайн»).

Линейка ZTE Grand включает в себя четыре модели – Grand X V970 и Grand X V970M с двухъядерным процессо-

ром, Grand X LTE (T82), который проходит тестирование на сети «МегаФона», и Grand Era – один из самых тонких смартфонов в мире с четырехъядерным процессором. Era уже анонсирована в Китае, Grand X V970 – в Турции и Великобритании во время Олимпийских игр, а Grand X LTE (T82) – в Гонконге. Серия смартфонов Dual SIM со слотом для двух SIM-карт от 3,5 до 5 дюймов также включает четыре модели.

Согласно данным отчета Worldwide Quarterly Mobile Phone Tracker, компания ZTE поставила во II квартале 2012 г. 8 млн смартфонов, увеличив объем на 300% по сравнению с аналогичным периодом 2011 г. Руководство ZTE имеет планы к 2015 г. войти в мировую тройку поставщиков мобильных телефонов.

www.zte.com.cn

Кадровые назначения

«Ростелеком»

Наталья АЛЬБРЕХТ назначена вице-президентом.

«ВымпелКом»

Юрий СМАГАРИНСКИЙ назначен директором по Центральному региону.

Игорь ПАРФЕНОВ

назначен вице-президентом технического блока российского бизнеса.

«Координационный центр национального домена сети Интернет»

Денис СВЕРДЛОВ вошел в состав совета в качестве представителя государства.

Yota

Игорь ТОРГОВ назначен гендиректором.

«Открытые Технологии»

Максим ТЕМНОВ назначен руководителем дирекции сервиса и аутсорсинга.

АМТ-ГРУП

Василий НОСАКОВ назначен директором департамента информационной безопасности.

ГК «Информзащита»

Татьяна ОРЛОВА назначена директором департамента маркетинга.

ФГУП МГРС

Эдуард ШАРАЙ назначен советником гендиректора.

Алеся МАМЧУР назначена руководителем управления по рекламе и корпоративным коммуникациям.

РОСА

Юлия НИКИТИНА-АТИЛЛА назначена директором по продажам.

Ericsson

Дмитрий МАСЕЛЬСКИЙ назначен гендиректором в России.

Acronis

Скотт КРЕНШОУ назначен старшим вице-президентом по стратегии и глобальным директором по маркетингу.

ICANN

Фади ШЕХАДЕ официально занял пост президента и гендиректора.

Dell

Борис ЩЕРБАКОВ назначен главой российского представительства.

Epicor Software

Ян УОЛКЕР назначен старшим вице-президентом по продажам в Европе, Африке и на Ближнем Востоке



М & А

Группа «РТИ» (входит в состав АФК «Система») и «Энвижн Груп» завершили сделку по интеграции активов в области информационных и коммуникационных технологий.

ФАС удовлетворила ходатайство «Ростелекома» о приобретении 100% голосующих акций «Норильск-Телекома».

«МегаФон» приобрел 100% акций компании Felebiog Holdings, в состав которой входит группа «ВАС Медиа», поставляющая мультимедийный контент, рингтоны, услуги геолокации, мобильных платежей и др.

ABVY приобретает компанию **Digital Documents** (США), интегратора, который занимается внедрением технологий распознавания документов и ввода данных.

Acronis приобрела **GroupLogic**, разработчика корпоративных продуктов для доступа к данным, их совместного использования и синхронизации.

Agilent Technologies завершила покупку подразделения компании **AT4wireless**, специализирующегося на разработке и производстве контрольно-измерительных решений для беспроводной связи.

Google приобрела веб-сервис **VirusTotal**, предназначенный для проверки на вредоносность ссылок и файлов.

Lenovo приобрела **Digibras**, бразильского производителя компьютерной техники и бытовой радиоэлектроники, выпускаемой под торговой маркой ССЕ.

Oracle заключила соглашения о приобретении основных активов **Skire**, поставщика бизнес-приложений для управления программами капиталовложений и инфраструктурой предприятия, и компании **SelectMinds**, разработчика облачных приложений для поиска специалистов в социальных сетях.

Станет ли Cisco российским производителем?

Объявив результаты 2012 финансово-го года, компания сообщила, что уровень локализации целого ряда продуктов, производимых на территории России, постепенно увеличивается. Так, с марта 2012 г. в Твери началось производство маршрутизатора Cisco 2911-R с интегрированными сетевыми сервисами, с осени 2011 г. на базе глобального контрактного производителя выпускаются цифровые приставки Cisco для передачи видеоконтента и новых телевизионных услуг по сетям IP TV, а с весны 2011 г. по лицензии Cisco – аппаратный VPN-модуль. Инвестиции в организацию локального производства компанией не раскрываются.

В регионе Россия, СНГ и Грузия в минувшем финансовом году выручка Cisco выросла на 18%, причем около 80% приходится на Россию. По словам

главы российского офиса Павла Бетсиса, недавно назначенного вице-президентом в России и СНГ, приблизительно 5% выручки Cisco в этом регионе принесло локальное производство.

Самые высокие темпы роста выручки Cisco – 60–70% достигнуты в госсекторе, что подтвердило правильность долгосрочной стратегии установления стратегического партнерства с государством и всесторонней поддержки инновационного развития экономики. Еще одним быстро растущим сегментом стал корпоративный сектор.

Глобальная выручка компании увеличилась на 7%, составив \$46,1 млрд, чистая прибыль – на 24%, до \$8 млрд при расчете без использования принципов GAAP. Объем наличных средств, их эквивалентов и инвестиций за год вырос на \$4,1 млрд, достигнув \$48,7 млрд.

www.cisco.ru



П. Бетсис: «Медленнее всех»

рос сегмент сервис-провайдера, на который «давит» многолетнее снижение ARPU, заставляя игроков экономить»

Кобрендинг начался с новых тарифов

Московский оператор «Национальные кабельные сети», предоставляющий услуги широкополосного доступа в Интернет и цифрового ТВ под брендом «ОнЛайм», представил новые тарифы: скорости повысились, а ценовое предложение не изменилось. По словам Александра Красношеева, коммерческого директора макрорегионального филиала «Москва» «Ростелекома», ввод новых тарифных планов стал первым шагом в рамках перехода НКС под бренд «Ростелекома» (в начале 2012 г. «Ростелеком» консолидировал 100% голосующих акций «Национальных телекоммуникаций», холдинговой компании НКС).

На первом этапе, который продлится около года, в коммуникациях будут использоваться оба логотипа – «ОнЛайм» и «Ростелеком». Со временем «ОнЛайм» полностью перейдет под бренд «Ростелекома», однако компании не намерены форсировать этот процесс, уделяя основное внимание тому, чтобы объединение не причинило неудобств абонентам. При этом, как отметил Дмитрий Ким, заместитель директора по маркетингу макрорегионального филиала «Москва» «Ростелекома», при слиянии «ОнЛайм» продолжит использовать инфраструктуру НКС, включая сети и колл-центр, а благодаря «Ростелекому» он сможет увеличить число каналов цифрового ТВ и ТВ-сервисов и расширить зону покрытия, охватив своей сетью все районы Москвы. С другой стороны, объединение с НКС дает возможность «Ростелекому», который в Москве до сих пор был известен лишь как оператор дальней связи, серьезно заявить о себе как о провайдере ШПД и цифрового ТВ в столичном регионе.

«Ростелекому», который в Москве до сих пор был известен лишь как оператор дальней связи, серьезно заявить о себе как о провайдере ШПД и цифрового ТВ в столичном регионе.

www.ncnet.ru



Защита без авось

Облачные вычисления, big data, BYOD (bring your own device) – не только новые пути решения актуальных бизнес-задач, но и проблемы информационной безопасности. Для этих трех направлений компания HP расширила свой портфель превентивных решений.

Как отметил Александр Микоян, гендиректор HP в России, директора по безопасности начинают играть важную роль в жизни компаний, но у них нет соответствующих стратегий управления рисками. «Мы видим, что в разных странах подход к безопасности остается скорее реактивным: инвестиции в безопасность осуществляются после того, как случился крупный инцидент», – отметил А. Микоян.

HP выделяет три направления решения в сфере ИТ-безопасности с точки



А. Микоян: «Я не знаю английского эквивалента слова "авось", но подозреваю, что в России с безопасностью дело обстоит еще хуже, чем во всем мире»

зрения быстрого определения угроз и реагирования на новые риски. Для крупных предприятий и госсектора расширена функциональность решения Assured Identity в ча-

сти управления идентификационной информацией, учетными данными и доступом; по направлению «упреждающее управление рисками» представлен ряд новых продуктов и услуг, помогающих обеспечить эффективное и прозрачное управление ИТ-рисками в ЦОДах; по направлению защиты среды печати выпущен ряд новых интеллектуальных решений, поддерживающих надежные процедуры аутентификации, многопользовательской печати, управления и отслеживания заданий и позволяющих снизить риск ненамеренного раскрытия документов и передачи конфиденциальной информации с компьютера на принтер.

www.hp.com

Видеоконтакт-центры: идеи воплощаются

Распространение смартфонов и планшетов с хорошими фотокамерами, увеличение полосы пропускания и развитие 4G-интернета способствуют материализации идеи видеоконтакт-центра, первые элементы которого демонстрировались три-четыре года назад. Сегодня, утверждает Дмитрий Сенашенко, ведущий технический консультант Avaya, в России целый ряд банков готовится перейти от стадии пилотных проектов к полномасштабному внедрению такого решения.

Известно, что визуальный ряд на 80% информативнее голосового, и использование видеосервисов для взаимодействия с клиентом, обратившимся в контакт-центр, позволя-

ет обслужить его быстрее и качественнее, а также повысить его лояльность. Так что в ближайшем будущем, прогнозирует эксперт, видео станет самым распространенным каналом обслуживания и самообслуживания в банках, страховых компаниях, крупных розничных сетях.

Подход компании Avaya к разработке таких продуктов состоит в том, чтобы перевести большинство ее голосовых сервисов в видеоформат. Характерной его иллюстрацией могут служить давно известный сервис Video IVR, воплощенный в систему самообслуживания по видеоканалу, предполагающую некоторое время ожидания клиента в очереди, а также сервис Call Back Assist – видеоре-

ализация одноименного интернет-сервиса.

Идею более новую – обращение в контакт-центр по видеоканалу с любого устройства, в том числе мобильного, из любой точки мира, Avaya реализовала в виде сервиса One Touch Video. Еще один интересный видеосервис – CC Mobile – основан на приложении, которое, будучи установлено с согласия клиента в его мобильное устройство, выполняет роль персонализированного средства коммуникаций между ним и предлагающей CC Mobile компанией.

По словам Георгия Санадзе, технического директора Avaya, все вышеперечисленные видеосервисы очень близки к внедрению в России.

www.avaya.ru

Кбайт фактов

«Ростелеком» представил администрации Сочи «Систему-112». Она включает в себя программно-аппаратные, телекоммуникационные и прочие технические составляющие, необходимые для полноценной комплексной автоматизации городских служб.

«МегаФон» запустил в Екатеринбурге сервис оплаты с мобильного телефона проезда во всех видах наземного общественного транспорта города, на ряде коммерческих маршрутов и в Екатеринбургском метрополитене.

«ВымпелКом» проведет модернизацию и расширение магистральной оптоволоконной сети, развернув на ее участках общей протяженностью свыше 10,7 тыс. км пакетную оптическую платформу 6500 на основе когерентных оптических процессоров WaveLogic, разработанную корпорацией Ciena.

МТС и Всероссийский научно-исследовательский институт «Градиент» подписали соглашение, в рамках которого планируется запуск в серийное производство и коммерческая реализация телемедицинских браслетов, оборудованных SIM-чипами МТС для мобильной передачи данных.

РОСНАНО вкладывает \$25 млн в Lilliputian Systems (США). Инвестиции позволят Lilliputian запустить в массовое производство первый продукт компании – мобильный источник электропитания с разъемом USB для подзарядки сотовых телефонов и других электронных устройств.

МГТС победила в конкурсе и заключила контракт с мэрией Москвы на предоставление услуги видеонаблюдения для московских школ, в рамках которого установлен около 6 тыс. камер для 1,5 тыс. столичных школ.

Кбайт фактов

На станциях контроля излучений РЭС спутниковых служб радиосвязи филиалов **РЧЦ ЦФО** в Белгородской и Смоленской областях введен в строй аппаратно-программный комплекс определения земных станций спутниковой связи, позволяющий осуществлять поиск и локализацию ЗССС, нарушающих установленные правила использования радиочастот.

«Комкор» (торговая марка «АКАДО Телеком») вводит в коммерческую эксплуатацию услугу «Защита от DDoS по инциденту», предназначенную для предприятий малого и среднего бизнеса. Сервис предполагает моментальное реагирование в случае выявления DDoS-атаки и обеспечение постоянной доступности веб-сервисов клиента.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА
www.iksmedia.ru

ОС заточили под облачный ЦОД

Компания Microsoft официально объявила о выходе в России новой версии своей серверной операционной системы Windows Server 2012, которая позиционируется как платформа для создания современных дата-центров и управления ИТ-инфраструктурой и приложениями в частных, гибридных и публичных облаках. По словам генерального директора по маркетингу серверных продуктов Microsoft Майка Шутца, в эту операционную систему, разработка которой продолжалась три года, включено более 370 новых функций для виртуализации серверов, СХД и сетей, а также, что особенно важно, для автоматизации управления аппаратным и программным обеспечением ЦОДов с минимальными затратами ресурсов.

Руководитель департамента серверных продуктов Microsoft в России Свет-

лана Лихарева отметила интерес к новой ОС со стороны российских ИТ-специалистов: за первые пять дней после официального выхода продукта с сайта компании было скачано около 5 тыс. копий пробной версии, что составило 5% общемирового объема скачивания, хотя доля России среди пользователей Windows Server гораздо ниже.



С. Лихарева: «Мы понимаем, что заказчикам далеко не всегда легко решиться на апгрейд серверной инфраструктуры»

В качестве материальной базы для новой ОС на российском рынке уже представлены более сотни сертифицированных для использования с Windows Server 2012 аппаратных систем (серверы, СХД и т.п.) иностранных и российских поставщиков. Кроме того, уже прошли соответствующее обучение и сертификацию на работу с этой ОС около 250 российских партнеров Microsoft, которые должны помочь заказчикам с ее внедрением.

www.microsoft.com/rus

СТАНЬТЕ БЛИЖЕ ДРУГ К ДРУГУ

СИСТЕМЫ ВИДЕОКОНФЕРЕНЦСВЯЗИ



- Увеличение четкости деталей в четыре раза
- Доступность по цене
- Функция двойного экрана
- Кристально чистый стереозвук
- Технология BrightFace - четкое изображение при недостаточном освещении



Функция двойного экрана позволяет видеть одновременно удаленного собеседника и демонстрируемые им материалы с персонального компьютера, вносить правки и сохранять изменения



SONY

PELA

INTEGRATED VISUAL COMMUNICATION

www.pro.sony.eu

IP-V (Москва) +7 (495) 787 48 00 www.ip-v.ru / Бизнес Медиа (Москва) +7 (495) 781 02 93 www.bs-media.ru
 IPVS (Москва) +7 (495) 225 57 11 www.ipvs.ru / Имаг (Москва) +7 (495) 927 02 57 www.emag.ru
 Красный сектор (Москва) +7 (495) 504 26 58 / Микротест (Москва) +7 (495) 787 20 58
 ОнлайнТрейд (Москва) +7 (495) 737 47 48 www.onlinetrade.ru / Центр (Казань) +7 (843) 543 48 00 www.cg.ru
 Литер (Киев) +38 (044) 502 10 19 / Tandem TVS (Алматы) +7 (727) 250 80 86 / GSC (Тбилиси) +995 32 432 432

Коровинские множатся

На территории коммерческого дата-центра «Коровинское» компания DataLine запустила в эксплуатацию второе здание ЦОДа. К двум залам первого корпуса, открытого летом 2010 г., добавились еще три машинных зала общей площадью 1879 кв. м, рассчитанных на установку 405 стоек, так что общее число стоек в двух ЦОДах DataLine достигло 1191.

Как рассказал гендиректор DataLine Юрий Самойлов, дальнейшие планы развития данного объекта предусматривают начало строительства в 2013 г. нового большого здания ЦОДа, предназначенного для размещения 2000 стоек, которые предполагается вводить в строй несколькими очередями. Для их энергообеспечения уже приобретены 20 МВт электрической мощности. Таким образом, в 2014 г. к моменту завершения строительства следующего корпуса ЦОДа общее число

стоек в дата-центрах DataLine на Коровинском шоссе и Боровой улице должно достигнуть 3857.

Пока основную часть доходов компании (68%) приносит базовая услуга colocation, но активнее всего развиваются облачные сервисы и услуги по управлению ИТ-инфраструктурой клиентов. Сейчас их доля составляет соответственно 10 и 7%, но, например, выручка от облачных сервисов за 1,5 года их развития выросла в 20 раз, и среди их пользователей уже есть компании, которые перенесли в облако DataLine все



Ю. Самойлов: «К моменту заполнения очередного машинного зала мы готовим к запуску в эксплуатацию следующий»

свои критические для бизнеса приложения. Компания полагает, что в 2014 г. доля облачных услуг достигнет 18%, а услуг по управлению ИТ-инфраструктурой – 12% и с ростом интереса заказчиков к этим высокоинтеллектуальным сервисам доля colocation снизится до 55%.

www.dtlr.ru

Во что обходится киберпреступность

Авторы исследования Norton Cybercrime Report 2012 отмечают изменение характера киберпреступности по сравнению с прошлым годом: ее рост в социальных сетях и мобильных устройствах. Притом что большинство пользователей Интернета предпринимают базовые действия для защиты персональных данных и информации (удаляют подозрительные электронные письма, осторожно относятся к раскрытию своих личных данных онлайн), зачастую они не обращают внимания на другие важные меры предосторожности. Так, многие создают простые пароли или меняют их нерегулярно, используют электронную почту для отправки или хранения личных фо-

тографий, рабочей корреспонденции и документов, банковских выписок и паролей для других онлайн-аккаунтов.

В итоге, по данным исследования, в мире ежедневно более 1,5 млн пользователей старше 18 лет становятся жертвами киберпреступности. Средний ущерб от кибератаки на одного среднестатистического пользователя составляет \$197. Во всем мире ущерб от киберпреступлений за последние 12 месяцев достиг \$110 млрд. В России за последние 12 месяцев более 31,4 млн человек стали жертвами киберпреступников; в денежном выражении ущерб составил порядка \$2 млрд.

www.symantec.ru

Кбайт фактов

В Курске открылся первый в России **Региональный навигационно-информационный центр**, который будет осуществлять мониторинг транспорта на основе ГЛОНАСС/GPS. К системе должны быть подключены школьные автобусы, автомобили скорой помощи, транспорт, перевозящий опасные, тяжеловесные и крупногабаритные грузы, машины служб ЖКХ и пассажирский транспорт.

В рамках проекта «Карта жителя Ростовской области» Министерство информационных технологий и связи Ростовской области, **«Региональный центр информационных систем»**, **Донской государственный технический университет**, **«Ростовтрансспорт»** и банк **«Центр-инвест»** приступили к тестированию уже внедренных в Ростовской области карточных электронных услуг на первых универсальных электронных картах.

«Русат» заключил стратегическое соглашение с компанией **«Радуга-Интернет»** с целью предоставления услуги двустороннего широкополосного доступа в Интернет и мультимедийных сервисов частным пользователям.

«МегаФон», **Latt Telecom** (Латвия) и **Deutsche Telekom** (Германия) организовали Baltic Highway – самый короткий маршрут транзита трафика из России в Европу (точка обмена трафиком во Франкфурте-на-Майне). Данные могут передаваться со скоростями $n \cdot 10$ Гбит/с.

«Открытые Технологии» и **AITO Technologies** (Финляндия) начинают продвигать на российский рынок решения для управления клиентским опытом, которые позволяют проводить глубокий анализ данных об уровне использования услуг и поведении абонентов, выявлять ошибки в сети, влияющие на бизнес.



Кбайт фактов

Российская финансовая группа **Federal Finance Group** создает сервис «электронных паспортов», позволяющий пользоваться широким спектром финансовых услуг без необходимости посещения офисов предоставляющих эти услуги организаций.

«Яндекс» запустил свой собственный браузер. В него встроены поисковые и навигационные подсказки с готовыми ответами от сервисов «Яндекса». Браузер поддерживает операционные системы Windows и Mac OS.

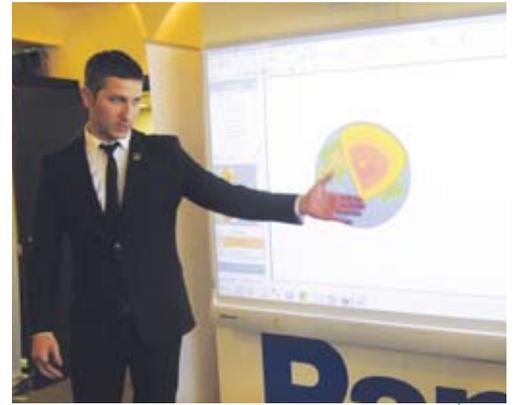
«Энвижн-Краснодар» построила по заказу «Ростелекома» центр информационных технологий, в котором будут сосредоточены управление единой сетью Олимпийских Игр, обработка данных, а также интеграция и отладка решений и технологий по каждому виду спорта и т.д.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА
www.iksmedia.ru

Ставка на комплексные решения

В 2012 г. корпорация Panasonic реорганизовала свой бизнес: пять бизнес-сегментов на основании технологической платформы (Digital AVC Networks, Home Appliances, PEW & PanaHome, Components & Devices, Sanyo) модифицированы в три бизнес-поля на основе бизнес-модели (Consumer, Components & Devices, Solutions). Теперь Panasonic концентрируется на комплексных решениях, нацеленных на прямое взаимодействие с партнерами и заказчиками.

Яркие примеры комплексных проектов – строительство «умных городов», олимпийских объектов, инициативы по развитию образования. Как сообщил Ибрагим Тимаев, специалист подразделения оборудования для образования Panasonic, корпорация проводит международные конкурсы для учителей и учащихся, реализует образовательные программы. Так, с каждым годом растет количество участников конкурса Panaboard-мастеров, проводимого совместно с «Журналом руководителя образования» и журналом



И. Тимаев: «В России уже свыше 4 тыс.

учителей получили сертификаты Panaboard-мастеров, интерактивными досками оборудовано более 11 тыс. образовательных классов»

«Директор школы» с 2009 г. В рамках этого конкурса участники представляют свои методические разработки по использованию интерактивных досок Panaboard на уроках. В 2012 г. конкурс перерос в Фестиваль педагогических идей и теперь проходит в разных городах России и стран СНГ.

www.panasonic.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



Реклама

treolan
distribution solutions

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

AASTRA

Экспертные системы идут в медицину

Федеральный научно-клинический центр детской гематологии, онкологии и иммунологии им. Дм. Рогачева и корпорация IBM планируют внедрить экспертную систему нового поколения PureSystems. Этот проект – первый пример внедрения экспертных систем IBM в России и СНГ. Результатом проекта станут система передачи и архивации медицинских изображений (PACS-система) и Радиологическая информационная система, на основе которых

специалисты научно-исследовательских и лечебных департаментов Центра получают инструмент для хранения и обмена медицинской информацией в масштабах учреждения, а также возможность оказания консультаций и помощи в принятии решения специалистам из любых других лечебных учреждений. Предполагается, что система будет хранить результаты диагностических исследований – компьютерной томографии, магнитно-резонансной

томографии, ультразвуковых исследований, рентгенографии и рентгеноскопии.

Том Байне, директор по продажам PureSystems, IBM в Центральной и Восточной Европе, назвал PureSystems мостом к полной интеграции всех технологических компонентов (виртуализованных серверов, СХД, ПО для управления сетями и облачными средами), необходимых для создания частного облака за считанные минуты.

www.ibm.com

Лего-стойка для ЦОДа

Универсальной стойке TS IT на базе сварного каркаса TS 8 компания Rittal прочит будущее нового мирового стандарта для сетевых и серверных технологий. «Базовой платформой новой стойки стал TS 8 – стандарт де-факто, но при этом в TS IT учтены вплоть до мелочей пожелания клиентов к модульности и гибкости сетевых и серверных шкафов в единой массово вы-

пускаемой системе корпусов», – отметил Михаил Киселев, директор по продажам ООО «Риттал».

Какие это пожелания? Стандартизованное базовое оборудование стойки включает универсальный 482,6 мм (19”) монтажный уровень, двухсекционные боковые стенки с быстрозажимным креплением и оптимизированные щеточные кабельные вводы. Аксессуары типа прибор-

ных полок и раздвижных направляющих могут быть смонтированы в одиночку без инструментов. Шкаф TS IT легко усовершенствовать (без отключения системы) добавлением RFID-полосок для автоматизированной инвентаризации всех установленных компонентов.

Заказчик может выбрать тип дверей для стойки – перфорированные или сплошные. Перфорированные, с площадью вентиляции 85%, подходят для использования в помещениях с климат-контролем. Все двери открываются практически на 180 градусов, обеспечивая свободный доступ. Кроме того, в качестве альтернативы обычным цоколям из листовой стали TS IT также доступны с новой системой Flex-Block, которая может быть легко собрана без инструментов и использовать цоколь по желанию клиента.

www.rittal.ru



Собрано без инструментов

Кбайт фактов

«Ситроникс Микроэлектроника» начала поставки чипов памяти, созданных по технологии уровня 90 нм. Первыми их потребителями стали предприятия аэрокосмической отрасли: **«Институт электронных управляющих машин им. И.С. Брука», ОСТЕК, НИИ «Субмикрон»** и организации **Зеленоградского инновационно-технологического центра.**

Intel начала реализацию программы Cloud Finder, призванной упростить поиск и отбор поставщиков облачных услуг с помощью онлайн-новых инструментов и ресурсов, которые позволяют ускорить поиск и совместно использовать информацию по лучшим методикам и стратегиям внедрения публичных облачных сред.

Alcatel-Lucent представила новую операционную модель, сфокусированную на основных продуктах, обновленную коммерческую организацию и реструктуризацию корпоративных отделов в рамках реализации Корпоративной программы эффективности и стратегической инициативы. Программа нацелена на сокращение расходов в сумме 1,25 млрд евро до конца 2013 г.

Boeing объявила о планах к концу 2013 г. оснащать выпускаемые самолеты Boeing 747-8 и 777 многофункциональными системами связи, которые позволят пассажирам во время полета пользоваться мобильным телефоном, Wi-Fi-доступом в Интернет, бортовой системой развлечений с играми и видео, а также смотреть программы эфирного ТВ.

«Федеральная пассажирская компания», подразделение **РЖД**, начала внедрять услугу беспроводного доступа в Интернет в поездах дальнего следования. Услуга предоставляется пассажирам бесплатно.



Как защитить мобильное рабочее место

Консьюмеризация ИТ породила феномен BYOD (Bring Your Own Device) – использование личных мобильных устройств для работы. Рабочее место вышло за рамки офисного пространства, крайне обострив проблемы корпоративной информационной безопасности.

По данным исследования State of Mobility 2012, проведенного компанией Symantec, 86% респондентов используют мобильные устройства для деловой переписки по электронной почте, 59% – работают с важными бизнес-приложениями через мобильные телефоны или планшеты. При этом 41% респондентов указал, что мобильные устройства – это один из трех основных источников ИТ-рисков. Риски могут быть различными: потеря и кража устройств, утечка данных, неавторизованный доступ к корпоративным ресурсам, а также передача вредоносного ПО с мобильных устройств в корпоративную сеть.

Как отметил на конференции Symantec Technology Day 2012 Андрей Вышлов, глава представительства Symantec в России и странах СНГ, мобильные технологии изменили понятие рабочего места: сегодня оно находится там, где мобильный телефон или планшет сотрудника. В такой ситуации у служб информационной безопасности появляется же-

вание запретить использование любой корпоративной информации на мобильных устройствах. «На наш взгляд, можно обойтись без таких запретов, но пусть это будет с соблюдением всех необходимых политик», – считает А. Вышлов.

Дерек О'Кэрролл, вице-президент по информационной безопасности Symantec в регионе ЕМЕА, выделил три шага, которые необходимо сделать для защиты корпоративной мобильной среды: поддержка любого устройства независимо от того, личное оно или корпоративное; управление приложениями независимо от их типа; подключение сервисов вне зависимости от места нахождения пользователя. Подход Symantec к защите мобильных устройств включает четыре основных компонента: защиту от утечек

данных; управление приложениями и данными на устройствах; аутентификацию мобильных устройств; защиту от вредоносного кода.

Лилия ПАВЛОВА



Д. О'Кэрролл: «В битве консьюмеризации и ИТ-служб победила первая. Теперь задача – защитить мобильные рабочие места»

Альянс для выпуска доверенных устройств

На принадлежащем Kraftway «Заводе электронного оборудования» в Обнинске начато производство решений на базе платформ Fujitsu, защищенных в соответствии с требованиями нормативных документов РФ по информационной безопасности.

Компания Fujitsu поступательно наращивает долю корпоративных решений в своих доходах в России и СНГ. За последние два года она выросла с 20 до 50%, и, по словам Виталия Фридлянда, гендиректора Fujitsu в нашем регионе, есть планы по дальнейшему ее увеличению. Партнерство с Kraftway позволяет компании стать еще ближе к российским заказчикам. А Kraftway получает доступ к технологиям Fujitsu.

Партнеры подготовились к выпуску нескольких моделей ноутбуков и десктопов Fujitsu с сертифицированной защитой на уровне BIOS. До недавних пор все средства защиты от вредоносных программ разрабатывались для уровня приложений и для уровня операционной системы, вот почему вредоносный код, попавший на уровень ниже ОС – в BIOS или загрузчик операционной системы, – обнаружить стандартными средствами невозможно. Компания Kraftway обладает технологиями, позволяющими интегрировать сертифицированные средства защиты информации непосредствен-

но в BIOS компьютера и перевести его из стандартного режима загрузки в защищенный. В этом режиме все исполняемые на уровне BIOS приложения имеют сертификат, подтверждающий, что они не являются вредоносными программами.

Применение данной технологии в компьютерных платформах Fujitsu позволит Kraftway выпускать на заводе в Обнинске, производство на котором сертифицировано ФСТЭК, доверенные устройства под брендом международной компании. На первых порах это будут ноутбуки и десктопы, но у партнеров есть планы по выпуску платформ для критически важных автоматизированных систем, хранилищ данных и объектов инфраструктуры. А поскольку, по словам Алексея Кравцова, президента Kraftway, останавливать производство оборудования под собственным

брендом компания не планирует, у российских заказчиков доверенных клиентских устройств появится выбор между системами Kraftway и Fujitsu.

Александр КРЫЛОВА



В. Фридлянд: «До конца 2013 г. мы надеемся произвести в России 50–60 тыс. единиц продукции под брендом Fujitsu»

Российские ЦОДы в мировых трендах

Российская индустрия проектирования и строительства ЦОДов – в отличие от многих других секторов экономики – вот уже не первый год показывает рост. Параллельно с ней растут технологический уровень дата-центров и профессионализм их создателей.



Все это продемонстрировала 7-я ежегодная международная конференция «ЦОД-2012», организованная журналом «ИКС». Интерес к ней активно растет: в этом году число очных участников достигло почти 600, и к ним добавились почти 200 зрителей онлайн-видеотрансляции.

В НОГУ С МИРОМ. Отметим, что прогресс в «российском доме» ЦОДов признают не только «аборигены», но и экспертное мировое сообщество. Выступивший на конференции вице-президент Uptime Institute Джулиан Кудрицки, в частности, отметил большую популярность образовательных программ Accredited Tier Designer (ATD) и Accredited Tier Specialist (ATS) среди российских специалистов, работающих в области проектирования и строительства дата-центров. Сертификаты ATD есть уже у 36 российских специалистов, по их количеству Россия сейчас уступает только США. Кстати, в следующем году Uptime Institute планирует запустить аналогичный курс подготовки для специалистов по эксплуатации дата-центров, и он тоже наверняка будет пользоваться популярностью в нашей стране: ведь два российских ЦОДа, которые за последний год получили сертификаты Uptime Tier 3 на свои площадки, планируют сертифицировать и свои службы эксплуатации.



Кроме того, отмеченная в исследовании Uptime Institute тенденция увеличения спроса на дата-центры и затрат на их строительство, независимо от общей экономической ситуации, видна не только в глобальном масштабе. Российский рынок коммерческих дата-центров – как показывают результаты исследования, представленного управляющим партнером iKS-Consulting Константином Анкиловым, – растет сейчас и по количеству стоек, и по размерам доходов со скоростью порядка 20% в год. Но при этом активно развиваются и корпоративные ЦОДы: корпоративные заказчики по-прежнему отдают предпочтение именно собственным дата-центрам (в будущем планируют использовать услуги коммерческого ЦОДа лишь 15% опрошенных руководителей компаний, и лишь 7% рассматривают возможность переноса всех своих приложений в коммерческий ЦОД), и каждый третий владелец корпоративного ЦОДа намерен в ближайшее время провести его модернизацию.

В ОБЛАЧНЫЕ ЦОДЫ. Модернизацией своей ИТ-инфраструктуры, которая должна обеспечивать работу национальной облачной платформы, занимается сейчас «Ростелеком». Как рассказал директор проекта единого распределенного ЦОДа «Ростелекома» Александр Мартынюк, в ЕРЦОД используются существующая инфраструктура, типовые здания, единые проектные решения, унифицированное оборудование и единая система диспетчеризации и поддержки, что позволяет в 30 раз



снизить затраты на внедрение ИТ-систем и сервисов и в пять раз – сроки этих работ. Благодаря такому подходу Россия в деле создания национальной облачной платформы имеет шансы на три года обогнать США, где этот процесс, несмотря на существенно более высокий уровень информатизации, сильно тормозится отсутствием стандартизации ИТ-систем.

Правда, большинство компаний пока не спешат переносить все свои приложения в облака. По мнению Евгения Фенюшина, руководителя отдела продаж инфраструктурных решений Microsoft в России, корпоративным пользователям имеет смысл приглядеться к гибридной модели построения ИТ-инфраструктуры, т.е. дополнить собственный дата-центр внешними облачными сервисами, которые, например, могли бы обслуживать приложения с переменной нагрузкой. Это будет выгодно и с экономической точки зрения, и с точки зрения повышения доступности сервисов. Только при выборе облачного провайдера компания должна помнить о важности бесшовной интеграции облачных сервисов с ее собственными ИС, работающими в корпоративном ЦОДе.

К осторожности в деле перехода на облачную модель потребления ИТ-сервисов призвал и Алексей Сапожков, представитель по продвижению стратегических инициатив IBM. Заказчики, которые хотели бы попробовать облака, уже есть, но они опасаются проблем, связанных с информационной безопасностью и с необходимостью трансформации бизнес-процессов, без чего облачная модель работать не будет. Однако и заказчики и облачные провайдеры не должны забывать, что облако – не панацея на все случаи жизни и что традиционные ИТ-системы никуда не уйдут, поскольку около 20% существующих приложений «не лягут» в облака ни при какой трансформации бизнес-процессов. Но даже частичный облачный проект надо начинать с исследования корпоративной ИТ-инфраструктуры и создания тестового стенда для облачных сервисов.

ИНФРАСТРУКТУРА И УПРАВЛЕНИЕ ЕЮ. Ну а ИТ-инфраструктура должна базироваться на прочном фундаменте инженерной инфраструктуры дата-центра. Как отметил заместитель гендиректора компании ИНЭЛТ Станислав Ильенко, взрывной рост объемов обрабатываемого контента уже повлек за собой рост общей мощности ЦОДов и мощностей отдельных модулей инженерного оборудования (ИБП, систем кондиционирования, ДГУ). Если раньше модуль ИБП имел среднюю мощность 20–50 кВт, то сейчас обычной практикой стали модули на 200 кВт, из которых компонуются системы мощностью порядка 1 МВт. Кроме того, с ростом энергопотребления ЦОДов становится экономически оправданным использование динамических систем бесперебойного питания. Вообще, развитие ИТ-нагрузки дата-центров уже спровоцировало ускорение прогресса самой консервативной части инженерной инфраструктуры ЦОДов – систем бесперебойного питания и ДГУ.

Для управления этой инфраструктурой становятся жизненно необходимыми интеллектуальные системы Data Center Infrastructure Management (DCIM), которые позволяют вести мониторинг всего оборудования дата-центра, управлять его энергоснабжением, охлаждением и энергопотреблением, оптимизировать ИТ-нагрузку в реальном времени, моделировать размещение нового оборудования и распределение электроэнергии. Как отметил руководитель подразделения Schneider Electric Datacenter Solution Team Алексей Солодовников, аналитики сейчас фиксируют буквально взрывной рост рынка этих продуктов – от 25 до 40% в год, причем в 2010 г., по данным Gartner, доля ЦОДов, оснащенных системами DCIM, составляла всего 1%, а на 2014 г. прогнозируется 60%.



Окончание см. на с. 26 ●●●●●▶



Дотянуться до беспроводного гигабита

Развитие технологий беспроводной связи подошло к очередному качественному скачку – достигнут психологически важный гигабитный уровень скорости передачи данных по доступной цене. Это открывает новые возможности и для BWA-операторов, и для тех, кто строит сотовые сети всех поколений и технологий.

Очередная, уже 16-я по счету, конференция БЕСЕДА прошла под оптимистичным лозунгом «Дашь беспроводной гигабит!», перед которым даже несколько померкли извечные частотные проблемы BWA-операторов. Тем более что создатели новых беспроводных гигабитных решений предлагают работать в диапазонах, где нет жесткого частотного регулирования. Гвоздем программы стала новая радиорелейная станция AirFiber от компании Ubiquiti Networks. Участникам конференции был представлен один из первых образцов этой системы, уже полученный компанией ComPTek. AirFiber позиционируется как операторское решение, позволяющее, по заявлению разработчиков, организовать канал связи «точка – точка» со скоростью до 1,4 Гбит/с на расстоянии до 13 км по совершенно несерьезной для такого класса систем цене.

По словам Станислава Рыбалко, руководителя направления беспроводных технологий компании ComPTek, первая партия этих систем уже направляется в Россию. Работают они в диапазоне 24 ГГц, который в нашей стране предназначен для радиолюбителей, и потому получить для них разрешение на частоты несложно (на родине производителя, в США, это вообще нелицензируемый диапазон). Правда, стоит заметить, что «гигабит» пока получился не совсем настоящий: 1,4 Гбит/с – это суммарная скорость для сигналов «туда» и «обратно», так что в полном дуплексе получится 700 Мбит/с, да и дальности в 13 км удастся достичь лишь при очень хороших погодных условиях, а в проливной дождь в холодной России получится порядка 7–8 км. Кроме того, надо

учитывать, что в данной системе используется адаптивная модуляция, поэтому максимальной заявленной скорости удастся достичь лишь на расстоянии примерно 2,5–4 км, на расстоянии 5–6 км скорость снизится до 1 Гбит/с, а на 10–12 км – до 250 Мбит/с. Но и этот минимум, составляющий 125 Мбит/с в дуплексе, выглядит вполне достойно. Так что объявленную на конференции промцену для самых проворных заказчиков в размере \$3600 с НДС за пролет можно считать действительно революционной.

В том же «спектральном направлении» движется и израильская компания Siklu, ее PPC серии EtherHaul 1200 работают в вовсе нелицензируемом в России частотном диапазоне 71–76 ГГц. Старшая модель этой серии может обеспечить пропускную способность 1 Гбит/с (и это опять же в сумме «туда» и «обратно», т.е. на самом деле это 500 Мбит/с в дуплексе) на расстояниях до 3–4 км. Цены, правда, не столь революционные, как у Ubiquiti, но тоже вполне доступные. А уж возможность быстро организовать фактически «оптический» по скорости канал связи без необходимости общаться с регулятором и его приписными оценит любой оператор – и BWA, и кабельный, и сотовый.

Кстати, сотовые операторы наверняка заинтересуются новыми PPC, поскольку с их помощью можно недорого построить транспортную сеть для подключения базовых станций в сетях 3G и LTE, ведь подавляющее большинство этих базовых станций находятся друг от друга на расстояниях, не превышающих 2 км.

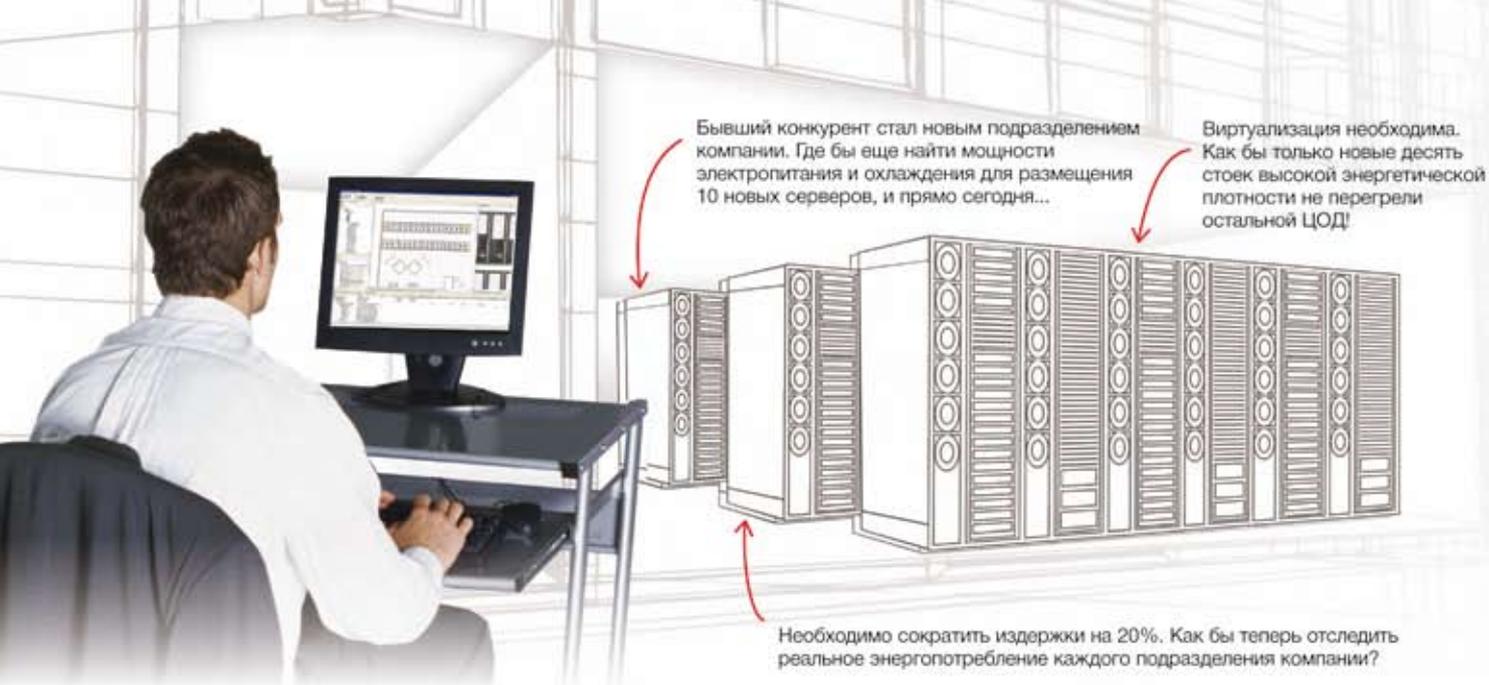
Как будут развивать свои сети в стране «победившего LTE» операторы, получившие соответствующие



частоты, нам еще предстоит увидеть. Но «побежденный» WiMAX умирать не собирается. И дело не только в операторе ТТК, получившем лицензии на WiMAX-сети в диапазоне 3,5 ГГц в 27 городах России, и в целом ряде успешно работающих менее крупных операторов, имеющих сети фиксированного WiMAX или пре-WiMAX. Как отметил региональный директор WiMAX Forum по России и СНГ Сергей Портной, WiMAX-сети имеют очень хорошие перспективы на вертикальных рынках, где LTE либо не будет никогда, либо будет, но очень нескоро. В разных странах мира WiMAX, кроме работы в традиционных коммерческих беспроводных сетях, уже используется в интеллектуальных сетях Smart Grid, городских ШПД-сетях, корпоративных, а также в транспортных сетях в мобильной связи.

В частности, очень интересным представляется применение WiMAX в авиации. Федеральное управление гражданской авиации США (FAA) и Европейская организация по безопасности воздушных перевозок (EUROCONTROL) несколько лет назад инициировали создание стандарта AeroMACS для связи в аэропортах, и этот стандарт фактически идентичен стандарту 802.16e (мобильный WiMAX) для диапазона 5,0–5,1 ГГц. Уже сейчас ведется установка систем связи AeroMACS в крупных аэропортах США и Европы, и дело идет к тому, что к 2018 г. их должны будут иметь все аэропорты мира, обслуживающие международные рейсы. Так что WiMAX, пусть под другим названием, придется развивать и в России, хотя бы в силу необходимости соблюдения международных правил.

Евгения ВОЛЫНКИНА



Реконструкцию ЦОДа можно отложить!

Компоненты InfraStruxure, готовые зоны высокой энергетической плотности и открытое ПО управления доведут характеристики старого ЦОДа до современного уровня

Инженерная архитектура InfraStruxure нового поколения

Любое важное событие в жизни компании, будь то слияние/поглощение или внедрение виртуализации для снижения энергопотребления, — выдвигает дополнительные, все более высокие требования к ИТ- и инженерной инфраструктуре. Существующие системы могут оказаться не в состоянии справиться с ними. А значит, появляется работа для проверенной практикой высокопроизводительной масштабируемой инженерной инфраструктуры APC by Schneider Electric для ЦОДов. Только InfraStruxure гарантированно позволит ЦОДу адаптироваться к изменениям бизнес-требований эффективно, экономично и оперативно. Предусматриваются также простые возможности мониторинга и упреждающего управления центром обработки данных для обеспечения его бесперебойного нормального функционирования.

Центры обработки данных InfraStruxure — опора бизнеса!

Мы называем центры обработки данных, созданные на основе InfraStruxure, опорой бизнеса. Что это значит? Все очень просто. ЦОД можно назвать опорой бизнеса, когда он: находится в постоянной готовности круглые сутки без праздников и выходных; постоянно работает на наивысшем уровне характеристик; поспевает за головокружительным ростом бизнеса; на каждом этапе, от планирования до промышленной эксплуатации, выходит на все более высокие уровни эффективности использования энергии и способен развиваться в гармонии с основной деятельностью компании. Кроме того, в число преимуществ открытой архитектуры входит совместимость с ИТ-оборудованием различных производителей, обеспечивающая гибкость и адаптивность, которые необходимы для оперативного развертывания дополнительного оборудования без крупных реорганизаций. А наши комплексные услуги помогают сохранять ценность ЦОДа для бизнеса на высоком уровне на протяжении всего срока его службы.

Business-wise, Future-driven.™



Скачивай информационную статью, участвуй в конкурсе и получай призы от APC by Schneider Electric!

Зайдите на сайт www.SEreply.com и введите код 25188p

InfraStruxure

Тройное преимущество InfraStruxure

- > Превосходное качество, обеспечивающее высочайший уровень готовности и рабочих характеристик.
- > Оперативность адаптации инфраструктуры к изменениям требований бизнеса.
- > Экономия за счет эффективного использования энергии и простоты комплексного управления.

APC
by Schneider Electric

APC by Schneider Electric — лидер в области создания модульной инженерной инфраструктуры для центров обработки данных и передовых систем охлаждения. Продукты и решения APC by Schneider Electric, в том числе модульная архитектура InfraStruxure, являются основой портфеля решений компании Schneider Electric для ЦОДов.

Schneider
Electric

CRM как зеркало бизнес-процессов

Внедрение CRM-системы – задача не новая, но по-прежнему актуальная для компаний разных вертикальных рынков. С какими подводными камнями можно столкнуться при ее решении?

Как сделать так, чтобы средства, вложенные в масштабный проект, вернулись за счет повышения эффективности продаж?

Ответ на эти вопросы искали участники VII CRM Форума.

Если CRM не является частью бизнес-процесса, то вы не заставите сотрудников этим инструментом пользоваться, убежден А. Соколов (Сбербанк РФ). Изначально в самом Сбербанке проект по внедрению системы управления отношениями с клиентами был нацелен на переход к клиентоориентированной модели обслуживания корпоративных клиентов – их кредитования на финансирование текущей деятельности и инвестиционных программ (на сегодняшний день на долю Сбербанка приходится 32,9% кредитов, выдан-



С. Жирнов: «Бизнес-кейс CRM – это всегда некое предположение, и лучше быть в нем консервативным».

ных юридическим лицам в России). «Нужно было построить систему поддержки продаж, планирования, администрирования, а также оценки работы подразделений в целом и всех менеджеров в отдельности», – отметил А. Соколов.

При этом в силу серьезных требований к производительности программно-аппаратного решения выбирать пришлось между системами двух поставщиков – SAP и Oracle Siebel. Сделав выбор в пользу последнего, команда внедрения сумела разработать новые технологии обслуживания корпоративных клиентов, базирующиеся на CRM и требующие от менеджеров использования этой системы, а также отладить и согласовать порядок взаимодействия между бизнесом и ИТ-подразделением при модернизации любых бизнес-процессов, которые нужно реализовать в системе.

Как следствие, за четыре года проекта в CRM-системе менеджерами Сбербанка РФ было создано 730 тыс. сделок, весь ее функционал, по словам А. Соколова, исполь-

зуется ими сегодня не менее чем на 80%, в часы пиковой нагрузки в системе одновременно работает 10 тыс. пользователей.

Для этого потребовалось провести масштабное обучение работе с системой менеджеров, обслуживающих корпоративных клиентов, по всей России. С учетом всех ее релизов количество обученных достигло 90 тыс. человек. Была также создана служба поддержки пользователей из двух линий: консультанты первой линии специализируются на поддержке бизнес-процессов, а второй – на функционале CRM-системы. В саму CRM-систему был встроен программный модуль с

гиперссылками, кликнув на которые менеджеры получают ответы на вопросы как по процессам, так и по работе с системой.

В ходе масштабного внедрения пришлось столкнуться и с рядом проблем, связанных с эргономикой системы, удовлетворенностью пользователей ее работой, интеграцией с другими банковскими системами, а также с качеством поставляемого программного обеспечения. «Если есть возможность, примените стандартизированное CRM-решение», – посоветовал участникам форума А. Соколов.

Подход, позволяющий уйти от излишней кастомизации CRM-системы, взяли на вооружение ИТ-специалисты «Нордеа Банка», ведущие сегодня проект по ревнедрению CRM-системы на платформе Oracle Siebel с целью повышения скорости работы «кредитного конвейера», где рассматриваются заявки физических лиц. «Для того чтобы свести кастомизацию к минимуму, мы требуем от подрядчиков очень серьезного

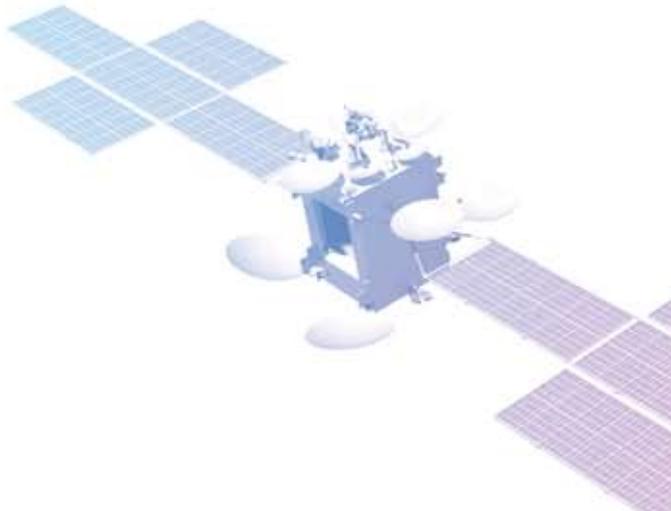
обоснования любых отклонений от объектной модели», – отметил в своем выступлении С. Жирнов из «Нордеа Банка». О том, что дополнительная функциональность внедряемой CRM-системы положительно воспринята менеджерами банка – ее пользователями, говорит первый результат проекта – снижение затрат банка за счет сокращения объема ручного труда по оценке заявителя.

Именно менеджеры по продажам должны обеспечить компании возврат инвестиций в проект по внедрению системы управления отношениями с клиентами. Для этого, как показывает опыт компании VELUX в регионе Центральная и Восточная Европа (девять стран), нужно, чтобы внедрению CRM-системы предшествовало изменение бизнес-процессов. По словам Ю. Лица (VELUX), прежде чем перейти к внедрению модуля SAP CRM, было выделено восемь ключевых бизнес-процессов, привнесение новых инструментов в которые должно было помочь менеджерам по продажам. В их числе были сегментация и классификация клиентов, планирование территорий, планирование и выполнение sales-активностей и некоторые другие.

Поскольку к моменту старта проекта CRM-система была внедрена в компании не во всех девяти странах, то модернизированные бизнес-процессы сначала отрабатывались менеджерами в Excel, а уже позднее «переводились» в CRM. Таким образом, за первые полгода удалось добиться того, чтобы работа менеджеров с новыми инструментами вошла в привычку, после чего новые инструменты автоматически стали проверенными старыми.

Вот и получается, что только сделав CRM-систему обязательной частью бизнес-процесса, можно добиться и повышения эффективности бизнеса, и возврата инвестиций.

Александра КРЫЛОВА



45
лет

Космическая связь

Федеральное государственное унитарное предприятие



Единство мира
через спутниковую связь

РЕКЛАМА

www.rscs.ru

Российские ЦОДы в мировых трендах

Окончание. Начало см. на с. 20

подавляющее большинство ЦОДов находятся сейчас на начальных уровнях зрелости использования систем DCIM (базовый мониторинг оборудования и анализ данных); до активного использования данных мониторинга инженерного и серверного оборудования добрались 30% ЦОДов, до моделирования работы систем дата-центров и управления ими почти в реальном времени – лишь 5%, а высший уровень автоматической настройки работы инженерного оборудования не покорился пока ни одному ЦОДу. Все это еще впереди, и игра стоит свеч, ведь стоимость самой продвинутой системы DCIM не превышает 2,5% от затрат на инженерную инфраструктуру.

БЫСТРЕЕ, ВЫШЕ, СИЛЬНЕЕ. Горячую десятку изменений в области проектирования и строительства дата-центров, произошедших за последний год в России, по уже сложившейся традиции представил генеральный директор компании ADM Partnership Максим Иванов. Прежде всего он отметил первый опыт строительства по-настоящему крупных ЦОДов (за год введено в эксплуатацию несколько дата-центров мощностью более 3 МВт). Причем все эти проекты были реализованы с привлечением российских компаний. Кроме того (опять же с участием российских специалистов), был введен в эксплуатацию один из самых инновационных корпоративных ЦОДов в мире – МегаЦОД Сбербанка России.

За прошедший год укрепилось и понимание того, что к проектированию дата-центра нужно подходить с учетом его целевой бизнес-функции. Ну а заказчики строительства более-менее крупных ЦОДов наконец-то осознали роль генерального подрядчика: теперь от него требуется опыт строительства именно дата-центров, и именно в России, поскольку в этом деле необходимо знание российских требований к строительству, материалам и используемому оборудованию.

На отечественном рынке проектирования и строительства ЦОДов продолжается борьба за энергоэффективность: построен и работает дата-центр с PUE, равным 1,14, и проектируется с PUE 1,07. А несколько российских ЦОДов уже рассматривают возможность продажи своих сервисов зарубежным клиентам, территориально расположенным в Европе и Азии.

В ЕВРОСОЮЗЕ И РОССИИ. Правда, более реальным пока представляется обратный процесс – российских клиентов активно зазывают зарубежные ЦОДы, например европейский оператор дата-центров компания DEAC. Причем, как рассказал директор представительства DEAC Олег Наскидаев, реализованная схема размещения ИТ-ресурсов клиентов не противоречит закону о персональных данных. Можно оценить сервис, начав с пилотного проекта продолжительностью до полугода (и именно такой путь настоятельно рекомендует провайдер). До этапа промышленной эксплуатации в ЦОДах DEAC дошли уже около 300 российских заказчиков, разместивших на территории Евросоюза свою резервную ИТ-инфраструктуру.

Не торопят клиентов и солидные российские ЦОДы. Честно говоря, несколько неожиданно было слышать от Дэвида Хэмнера, президента компании DataSpace (ее ЦОД имеет сертификаты Uptime Institute и на проект, и на площадку), призыв к потенциальным заказчикам прежде всего хорошо обдумать вопрос, является ли аутсорсинг услуг дата-центров

наилучшим решением в их конкретной ситуации. И если клиент все-таки отвечает на этот вопрос положительно, следующим этапом должен стать обстоятельный выбор провайдера ЦОДа с комплексным обследованием технических возможностей и юридической базы кандидатов. Во всяком случае DataSpace заявляет о готовности пройти любую экспертизу.

Новым пунктом программы конференции стала секция «Бизнес-кейс», в рамках которой обсуждались несколько проектов создания коммерческого ЦОДа с заданными параметрами (площадь участка под строительство, доступ к электрическим и телекоммуникационным сетям, системам водоснабжения и канализации, последовательный запуск нескольких модулей и т.п.). Однако первый блин оказался не совсем круглым: все три проекта, представленных интеграторами, были интересны своими техническими решениями, но бизнес-подробности их реализации и эксплуатации остались покрыты тайной. Впрочем, лиха беда начало, есть надежда, что в следующем году интеграторы вслед за операторами ЦОДов станут более открытыми и «бизнес-кейсы» обростут всеми необходимыми цифрами. Во всяком случае, как отметил руководитель направления консалтинга в области ЦОД компании Accenture Евгений Пономаренко, с доходной частью бизнес-кейсов у наших коммерческих дата-центров все в порядке: рынок на подъеме, причем быстрее всего растут не традиционные услуги colocation, а облачные сервисы, представляющие особый интерес для SMB-компаний. Крупный бизнес в подавляющем большинстве случаев пока предпочитает строить собственные ЦОДы, но и он уже начинает смотреть в сторону «коммерсантов» для размещения резервного дата-центра и получения некритичных для бизнеса сервисов из облака.

Но препятствий к тому, чтобы крупные корпоративные заказчики и государственный сектор стройными рядами пошли в коммерческие ЦОДы, еще немало. Павел Савранский из компании «Электронная Москва» считает, что основная проблема – в нормах российского законодательства, в частности в сложностях исполнения законов о персональных данных и о госзакупках (94-ФЗ). Затраты на это сравнимы со строительством собственного ЦОДа. Кроме того, серьезных заказчиков не устраивают ни SLA, ни цены на предлагаемые коммерческими дата-центрами услуги. А для региональных пользователей добавляются проблемы с каналами связи. Тем не менее проблемы эти в принципе решаемы (правда, пока не у нас) – в пользу этого говорит хотя бы то, что даже Пентагон покупает услуги коммерческих ЦОДов.



В общем, можно констатировать, что за последние пять лет в России сформировался вполне серьезный рынок проектирования и строительства ЦОДов, а уровень реализуемых проектов достиг мирового. Кроме того, растет количественно и меняется качественно, в соответствии с мировыми тенденциями, и рынок потребления услуг ЦОДов. В общем, предпосылки для дальнейшего успешного развития этой отрасли есть, и очень хорошие. Будет чем похвастаться и что обсудить на следующей конференции.

Евгения ВОЛЫНКИНА



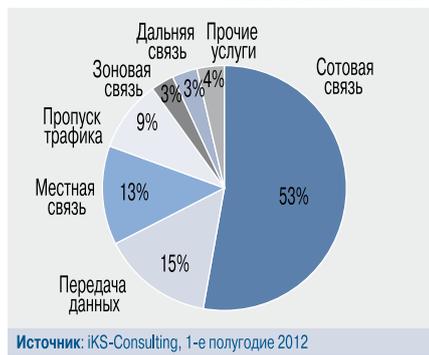
Пензяки, быстрее, выше, сильнее!

Жители Пензенской области – одни из самых спортивных граждан нашей страны. Их родной край занимает третье место в рейтинге российских регионов по обеспеченности населения спортобъектами и входит в десятку по количеству кандидатов от субъекта РФ в олимпийскую сборную страны на 100 тыс. жителей. А вот совокупные достижения телеком-операторов региона пока не снискали призовых мест.



По объему доходов от услуг связи Пензенская область – крепкий середняк, занимающий 41-е место среди российских регионов. По итогам шести месяцев 2012 г. выручка от телекоммуникационных услуг составила 3,78 млрд руб., увеличившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 8% – темпы роста локального рынка также соответствуют среднерыночной динамике по РФ.

Структура рынка связи Пензенской области



На рынке **сотовой связи** области работают пять операторов – «Пенза-GSM» (СМАРТС), НСС, «МегаФон», «ВымпелКом» и МТС. Причем МТС начала предоставлять услуги мобильной связи – сразу в стандарте 3G – только в декабре 2010 г. До этого долгое время Пензенская область была единственным субъектом РФ, в котором у оператора не было покрытия по причине отсутствия свободных частот GSM. В 2011 г. оператор наконец выиграл конкурс на GSM-частоты и в настоящее время активно строит региональную сеть 2G.

Но в целом выход МТС на рынок Пензенской области состоялся не-

много раньше запуска сети 3G – в августе 2010 г. оператор предложил услуги **проводного интернет-доступа и кабельного телевидения**, что стало возможно благодаря приобретению локального игрока – компании «Пензенские телекоммуникации» («Пенза-Телеком»). На момент сделки «Пенза-Телеком» обслуживала более 50 тыс. абонентов ШПД и порядка 50 тыс. абонентов КТВ, являясь крупнейшим игроком в масштабах области и одним из лидеров рынка фиксированной связи в столице региона.

Основные конкуренты МТС на местном рынке фиксированной связи – «Ростелеком» и «ЭР-Телеком». В сегменте высокоскоростного интернет-доступа эти три оператора практически поровну поделили рынок, оставив на долю остальных игроков скромные 5%.

В других сегментах фиксированного телекоммуникационного бизнеса Пензенской области подобно паритета не сложилось – на рынке платного ТВ МТС и «ЭР-Телеком», предоставляющие услуги КТВ, занимают соответственно вторую и

третью позиции, уступив «майку лидера» оператору спутникового телевидения «Триколор ТВ», который обслуживает более трети домохозяйств, охваченных услугой платного ТВ.

«Ростелеком», оказывающий услугу «Интерактивное телевидение» по технологии IPTV, пока занимает не более 3% регионального рынка платного телевидения. Свое «отставание» в данном сегменте оператор компенсирует традиционным лидерством по количеству абонентов **проводной телефонии** – в его сети насчитывается порядка 270 тыс. квартирных абонентов, что составляет 89% общего числа частных пользователей телефонной связи в регионе.

По итогам первого полугодия 2012 г. услугами проводного ШПД в Пензенской области в общей сложности охвачено 38% домохозяйств, услугами платного ТВ пользуются 45% семей. Состав игроков в ближайшее время, скорее всего, существенно не изменится – на региональном рынке практически не осталось крупных независимых активов. Но для телекоммуникационных холдингов, желающих развивать фиксированный бизнес в регионе, может представлять интерес «Пензенская телефонная компания», которая занимает на местных рынках фиксированной телефонии и ШПД соответственно 4% и 2%, а это означает, что в региональном телекоме есть еще место для M&A-маневра.

Дежурный по рубрике аналитик iKS-Consulting

Юлия ФЕДОРОВА

Структура рынка ШПД Пензенской области по количеству абонентов





27–28 ноября в Москве (выставочный центр «Крокус Экспо») состоится **TechEd Russia 2012** – главная международная технологическая конференция Microsoft, посвященная современным продуктам и решениям, которые помогают компаниям решать стоящие перед ними бизнес-задачи. На мероприятии будут подробно освещены ключевые бизнес-сценарии и технологии для их реализации и представлены доклады по всему спектру ключевых продуктов и технологий Microsoft.

В программе конференции – более 150 докладов. Ключевыми спикерами TechEd Russia 2012 станут Скотт Гатри, корпоративный вице-президент подразделения серверов и инструментов Microsoft, и Марк Руссинович, член технического совета Microsoft. Участники TechEd также получают возможность задать свои вопросы представителям групп разработки из штаб-квартиры корпорации.

Ожидается, что в этом году мероприятие соберет более 3000 участников.

Организатор – Microsoft.

www.msteched.ru

выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
23–24.10. Москва. Exposystems: www.customer-management.ru/2012	Customer Management Forum
24.10. Москва. EMC: russia.emc.com/index.htm	9-й международный форум по технологиям хранения и управления информацией EMC Forum 2012
30.10 – 02.11. Москва. «ИТ-Экспо»: www.softool.ru	23-я ежегодная выставка информационных и коммуникационных технологий Softool 2012
01–02.11. Москва. i-Help: www.secr.ru	Научно-практическая конференция «Разработка ПО/СЭЕ-SECR 2012»
15.11. Москва. SVM Group: smartgrid-forum.com	Международный форум «Smart Grid & Metering. Интеллектуальные сети и системы измерений»
20–22.11. Москва. Cisco: www.ciscoexpo.ru/expo2012	13-я конференция Cisco Expo 2012
21–22.11. Москва. «Гротек»: www.all-over-ip.ru	Форум All-over-IP 2012
21.11. Москва. AHConferences: www.ahconferences.com	2-й форум «Мобильный офис»
22–23.11. Санкт-Петербург. Admin: www.vasforum.ru	9-я международная конференция Mobile VAS & Applications Conference

Присылайте анонсы ваших мероприятий на www.iksprofi.ru

Еще больше на



20–22 ноября в Москве (Центр международной торговли) состоится очередная, уже 13-я по счету конференция **Cisco Expo** – ежегодный форум Cisco по инфокоммуникационным технологиям. Конференция пройдет под лозунгом Built for the Human Network («Создано для сети, соединяющей людей»). В программе мероприятия около 100 докладов и сессий в рамках следующих тематических направлений:

- ▶ инфраструктура корпоративной сети;
- ▶ информационная безопасность;
- ▶ беспроводные сети;
- ▶ ЦОДы и виртуализация;
- ▶ унифицированные коммуникации;
- ▶ центры обработки вызовов;
- ▶ TelePresence и видео;
- ▶ Digital Media Signs (DMS) и видеонаблюдение;
- ▶ решения для операторов связи;
- ▶ оптические сети и системы;
- ▶ облачные вычисления.

www.ciscoexpo.ru



21–22 ноября в Москве (КВЦ «Сокольники») состоится 5-й форум **All-over-IP**, который соберет вместе технологических лидеров и ключевые инновации. На нем будут представлены новые форматы совместной работы, направления IP-решений, «умные» системы, развивающиеся сегменты ИТ и безопасности, революционные продукты, системы и решения.

Разделы All-over-IP 2012:

- ALL VIDEO. Видеонаблюдение, видеоконференцсвязь.
- IP SECURITY. Интегрированные системы, ОПС, СКУД.
- ИТ-платформы и софт.
- Системы хранения.
- Умные устройства.
- IP-сети и коммуникации.
- Облачные платформы и сервисы.

В деловой программе форума – целевые мероприятия для разных групп участников, обучающие программы для технических специалистов, мастер-классы, обсуждения и тематические круглые столы.

Содержание экспозиции и деловой программы готовят технологические лидеры: более 30 крупнейших мировых вендоров; более 50 ведущих дистрибьюторов и интеграторов; более 30 российских разработчиков систем безопасности; более 20 поставщиков решений и услуг в области ИТ и коммуникаций.

Тел. +7 (985) 920-3286
surina@groteck.ru
www.all-over-ip.ru





ВЫСТАВКИ, СЕМИНАРЫ, КОНФЕРЕНЦИИ

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
23.11. Москва. Журнал «ИКС»: www.iksmedia.ru/conferences_ib.html	Круглый стол «Затраты на информационную безопасность. Много? Мало? Сколько надо?»
27–28.11. Москва. Microsoft: www.msteched.ru	Ежегодная конференция Microsoft TechEd Russia 2012
29.11. Москва. Teradata: www.teradata.com	Teradata Форум 2012
29–30.11. Москва. Exposystems: www.boss-forum.ru	13-й международный телекоммуникационный IT-форум BOSS' 2012
30.11. Москва. Клуб топ-менеджеров 4CIO: www.4cio.ru	ИТ Ассамблея 2012
05.12. Москва. AHConferences: www.ahconferences.com	8-й форум BPM (Business Process Management)
05.12. Москва. SVM Group: telcoloyalty-forum.com	3-й международный форум «Telecoms Loyalty & Churn: удержание клиентов и маркетинговая аналитика»
06–07.12. Санкт-Петербург. «ICF-Международные конференции»: www.intercomforum.ru	6-й телекоммуникационный форум «Интерком-2012»
07.12. Москва. Центр профессионального роста Careerlab: likeinternet.ru	Конференция Internet Life 2012

www.iksprofi.ru

Ищите все мероприятия на ИКС-Профи.
Планируйте свое время

 **12–15 февраля** 2013 г. в Москве («Крокус Экспо», 2 павильон/8 зал) состоится XVIII международный форум «Технологии безопасности» – российская технологическая витрина инноваций рынка безопасности.

ТБ Форум представляет продукты, услуги и решения для крупнейших государственных и корпоративных потребителей, ведущих региональных проектировщиков, инсталляторов и системных интеграторов. Экспозиция включает следующие разделы:

- Транспорт. Граница
- Защита информации и связи
- Безопасность объектов ТЭК/Промышленная безопасность
- Технические средства и системы безопасности
- Пожарная защита/Защита периметра
- Охрана и безопасность труда

В деловой программе мероприятия – XII международная конференция «Терроризм и безопасность на транспорте», II международная конференция «Безопасность объектов ТЭК», конференции «Безопасность информации и связи», «Безопасность мегаполисов», Съезд проектировщиков России. В ее рамках также состоятся обучающие семинары, круглые столы и мастер-классы.

Организатор – Groteck Business Media

Тел. +7 (495) 647-0442
www.tbforum.ru



 **29–30 ноября** в Москве состоится **Billing & OSS Telecom Forum 2012**. В рамках двухдневной программы форума пройдут дискуссионные заседания, будут представлены интересные кейсы и аналитические доклады в сфере OSS/BSS.

Форум даст возможность встретиться с отечественными и иностранными коллегами из крупнейших международных компаний, обсудить вопросы развития OSS/BSS-решений и поделиться опытом. Специальный гость форума Крис Пиннок, вице-президент компании Interoute, выступит с кейсом, который даст полное представление обо всех интегрированных OSS-системах.

Мероприятие ежегодно собирает более 400 отечественных и зарубежных специалистов, среди которых представители операторов связи и провайдеров, ведущие поставщики решений, системные интеграторы и консультанты.

www.boss-forum.ru

 **30 января 2013 г.** состоится торжественная церемония награждения победителей Национальной премии в области многоканального цифрового телевидения «**Большая Цифра**». Прием заявок на участие продлится до 30 октября. Целью премии является консолидация основных игроков рынка и продвижение современных технологий, услуг и контента среди операторов и абонентов сетей многоканального цифрового ТВ.

Церемония награждения пройдет в рамках 15-й международной выставки и форума CSTB'2013 – главного ежегодного события телевизионной и телекоммуникационной отраслей России и стран СНГ.

«Большая Цифра-2013» проводится в четырех категориях номинаций:

- ◆ компания-оператор;
- ◆ оборудование и технологии для цифрового телерадиовещания;
- ◆ новое российское ТВ;
- ◆ зарубежное ТВ в России.

Зрительское голосование будет проводиться в номинациях «Новое российское ТВ» и «Зарубежное ТВ в России» с 1 декабря по 15 декабря в онлайн-режиме на официальном сайте премии.

Организаторы – выставочная компания «Мидэкспо» и Ассоциация кабельного телевидения России.

Тел. (495) 737-7479
sk@midexpo.ru
www.bigdigit.ru