

Издается с мая 1992 г.

Издатель

ЗАО «ИКС-холдинг»
Ю.В. Овчинникова



Генеральный директор

Д.Р. Бедердинов – dmitry@iks-media.ru

Учредители:

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

Главный редактор

Н.Б. Кий – nk@iks-media.ru

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

А.Ю. Рокотян – председатель

С.А. Брусиловский, Ю.В. Волкова,
А.П. Вронец, Ю.Б. Зубарев (почетный
председатель), Н.Б. Кий, А.С. Комаров,
К.И. Кукк, Б.А. Ластович, Т.А. Моисеева,
Г.Е. Моница, Н.Н. Мухитдинов,
Н.Ф. Пожитков, В.В. Терехов, И.В. Шибяева,
В.К. Шулцева, 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. Поддъяков, А.Н. Воронова

КОММЕРЧЕСКАЯ СЛУЖБА

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

СЛУЖБА РАСПРОСТРАНЕНИЯ

А.С. Баранова – выставки, конференции
expro@iks-media.ru
С.С. Агуреева – подписка
podpiska@iks-media.ru

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

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

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

© «ИнформКурьер-Связь», 2012

Адрес редакции и издателя:

127254, Москва,
Огородный пр-д, д. 5, стр. 3
Тел.: (495) 785-1490, 229-4978.
Факс: (495) 229-4976.

E-mail: iks@iks-media.ru

Адрес в Интернете: www.iksmedia.ru

Редакция пользуется
услугами
сети «МегаФон-Москва»

Тел.: (495) 502-5080

№ 12/2012 подписан в печать 30.11.12.

Тираж 15 000 экз. Свободная цена.

Формат 64x84/8

ISSN 0869-7973

12+



Выбор приходится делать ежечасно, 365 дней в году.

К сожалению, не только между чаем и кофе. Между право и лево, хочу и вынужден, профессионально и компромиссно.

Нравственный выбор самый сложный. Выбор в бизнесе вроде проще и понятнее, но его последствия порой выражаются не только в деньгах, но и в судьбах – направлений профессиональной работы, предприятий, людей.

Последний номер 2012-го – насквозь про выбор. Концом года навеяло.

Российские ИТ который год и третью администрацию выбирают свою стратегическую дорогу. Развилка: инерционность, ускорение и многократный рост. Сейчас – новый заход и новый список приоритетов (**Актуальный комментарий**).

Государство два года как определилось с выбором каналов – участников первого мультиплекса, но законсервировало не то что выбор – его условия – для региональных компаний во втором и третьем мультиплексе (**Региональное ТВ готовит «кабельные подушки»**).

Государство делает выбор проектов, которые осуществляет бизнес. Признаться, порой легкомысленный выбор. Обозначает приоритеты, а когда проект запущен – имеет свойство от него мягко отмахнуться, оставив в недоумении целые разогнавшиеся было сектора отрасли и компании. Примеры тому вы найдете в заключительной теме номера года **Государство и бизнес. Единство и борьба**.

А **персона** этого номера делает самый сложнореализуемый выбор – согласие с собой. Пожалуй, для развитой личности это лучшее мерило правильности выбора.

Его и желаю в наступающем году – вам и нам.

С Новым годом!

До встречи.
Наталья Кий,
главный редактор

1 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

6 НОВОСТИ

- 6 **АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ**
Е. ВОЛЫНКИНА. Три дороги российских ИТ
- 8 **ЛИЦА**
- 9 **ПЕРСОНА НОМЕРА**
М. КАМЕННОВА. В согласии с собой
- КОМПАНИИ**
- 12 **Новости от компаний**
- СОБЫТИЯ**
- 18 **Региональное ТВ готовит «кабельные подушки»**
- 20 **IPv6: хватит выжидать**
- 22 **Услуги дефицитных емкостей**
- 23 **Кто меняет правила игры?**
- 24 **Кому нужен голос клиента**
- 26 **Мобильные приложения для жизни в большом городе**

- СУБЪЕКТ ФЕДЕРАЦИИ**
- 27 **Ю. ФЕДОРОВА. Вологодчина: местная связь не сдает позиции**
- 28 **КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ**



9
М. КАМЕННОВА.
В согласии с собой



18
Региональное ТВ готовит «кабельные подушки»



30 ТЕМА

**ГОСУДАРСТВО И БИЗНЕС
ЕДИНСТВО И БОРЬБА**

Фокус

- 32 Ягодные места государства и бизнеса
- 34 Д. КОСЕНКОВ. Кто поможет государству и бизнесу найти общий язык?

Проекты

- 36 К. БЫСТРУШКИН. ТВ-техника на господдержке
- 38 Мультиплексное ГЧП
- 39 Ю. ПРОХОРОВ. Формируется новый подход к ТВ

Ракурс

- 42 Зависшая платформа
- 43 И. БУХШТАБ. Почему не выбирают свободное ПО
- 44 В. РУБАНОВ. Открытые стандарты у закрытых дверей



53 ДЕЛО

Экономика и финансы

53 А. ЗАЙЦЕВА. Под давлением негатива



Доля рынка

55 А. ШИБАЕВ. В ИТ – незначительная облачность



Проблема

59 Эксплуатация снова на повестке дня!

Круглый стол. Окончание



65 Д. АВЕРЬЯНОВ. Мыльные пузыри, «мегафишки» и другие двигатели ИТ-рынка

Опыт

62 СК NG. Гигабит. 10, 40, 100...

64 Д. БХАНДАРКАР. Как сократить издержки на инфраструктуру



На портале IKS MEDIA

94 Блог, еще раз блог!

67 «ИКС» pro ТЕХнологии

68 Е. ВОЛЫНКИНА. Проектирование и строительство ЦОД: уникальность с типизацией

76 М. БАЛКАРОВ. Легенды и мифы прецизионного кондиционирования-2

78 А. ПАВЛОВ, Д. КУСАКИН, Д. БАСИСТЫЙ. Типовые отказы ЦОДов и их профилактика

82 А. АННЕНКОВ. Автономное и универсальное новое устройство пожаротушения российского производства

84 С. КУЧУМАРОВ. Сети для систем безопасности: оптимальные топологии

88 А. СЕМЕНОВ. Системы интерактивного управления в малых и средних СКС

91 Новые продукты

Сценарий

46 В. ВАЛЬКОВИЧ. Рынок спутниковой связи: арена интересов бизнеса и государства

47 Партнерство в космической отрасли

Подробности

48 Д. ГОРДИЕНКО. Госзаказ из раза в раз

Модель

49 М. ТИМОФЕЕВ. Как государство лоббирует бизнес

51 К. СОЛОДУХИН. Чего хотят низы и что могут верхи

52 А. ЯКУНЧЕНКОВ. Синхронизация баз данных – основа успешного диалога государства и бизнеса



1 EDITOR'S COLUMN

6 NEWS

6 COMMENT OF TODAY

E. VOLYNKINA. Three ways of Russian IT

8 PROFILES

9 PERSON OF THE ISSUE

M. KAMENNOVA. In consonance with oneself

COMPANIES

12 Company news

EVENTS

18 Regional TV prepares "cable pillows"

20 IPv6: enough to wait

22 Services of scarce capacities

23 Game changers

24 Who wants the client voice

26 Mobile applications for city life

REGION OF FEDERATION

27 Y. FEDOROVA. Vologodchina: local communications don't lose positions

28 CALENDAR OF EVENTS



9

PERSON OF THE ISSUE
M. KAMENNOVA.
In consonance with oneself



18

Regional TV prepares "cable pillows"

How can IKS help YOU succeed in the Russian market?



30 COVER STORY

Government and business Unity and fight

Focus

- 32 Berry fields of the government and business
- 34 D. KOSENKOV. Who help the government and business to find mutual language?

Projects

- 36 K. BYSTRUSHKIN. TV-equipment on government supply
- 38 Multiplex public private partnership
- 39 Y. PROKHOROV. A new approach to TV is forming

Angle

- 42 Hung platform
- 43 I. BUKHSHTAB. Why they don't choose the freeware
- 44 V. RUBANOV. Open standards in front of closed doors

Scenario

- 46 V. VALKOVICH. Satellite communications market: field of business and government interests
- 47 Partnership in space industry

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 2013 editorial calendar!

53 BUSINESS

Economy and finances

- 53 A. ZAYTSEVA. Under the pressure of negative

Market share

- 55 A. SHIBAEV. There is a negligible clouds in IT

Problem

- 59 Operation is on the agenda again! Round table. The end
65 D. AVERJANOV. Soap bubbles, “megachips” and other IT market drivers

Experience

- 62 CK NG. Gigabit. 10, 40, 100...
64 D. BHANDARKAR. How to reduce the infrastructure expenses

On IKS MEDIA portal

- 94 Blog, and once again blog!

67 «IKS» proTECHnologies

- 68 E. VOLYNKINA. Data center design and building: uniqueness with typing
76 M. BALKAROV. Legends and myths of precision conditioning-2
78 A. PAVLOV, D. KUSAKIN, D. BASYSTYI. Typical data centers failures and their prevention
82 A. ANNENKOV. Autonomous and universal new Russian-sourced fire-suppression system
84 S. KUCHUMAROV. Networks for security systems: optimal topologies
88 A. SEMENOV. Interactive management systems in small and medium-sized SCS

91 New products

Details

- 48 D. GORDIENKO. Government order again and again

Model

- 49 M. TIMOFEEV. How the government lobbies for business
51 K. SOLODUKHIN. What masses want and what heads can
52 A. YAKUNENKOV. Data base synchronization is a foundation of government and business successful dialog

Три дороги российских ИТ

актуальный
комментарий

Подготовила
Евгения ВОЛЫНКИНА



Ассоциация предприятий компьютерных и информационных технологий (АП КИТ) подготовила документ, определяющий ключевые проблемы и направления развития ИТ-отрасли на стратегическую перспективу. Отреагирует ли государство на эту инициативу не только прекрасными декларациями, но и конкретными делами?

Правда, история предыдущих попыток ИТ-сообщества помочь государству в развитии высоких технологий не дает больших оснований для оптимизма. Первая попытка состоялась еще при позапрошлом составе Минкомсвязи и закончилась принятием концепции развития ИТ-отрасли, о реализации которой история умалчивает. Вторая, предпринятая в 2010 г., как отмечает АП КИТ, была профильным министерством проигнорирована. И вот третий заход.

К исследовательскому проекту по разработке стратегических направлений развития ИТ-отрасли в РФ на 2012–2020 гг. АП КИТ привлекла McKinsey & Company, которая считается одним из самых авторитетных в мире консультантов по ИТ-рынку. Работа началась в январе 2012 г., анонс документа, получившего название «О мерах по развитию отрасли ИТ в Российской Федерации. Подход бизнес-сообщества» (для краткости – Стратегия), был сделан в июле, и тогда же он был направлен в Минкомсвязи, Минобрнауки, Минэкономразвития, Минпромторг и некоторые другие ведомства с предложениями о дальнейшем использовании в работе и возможной доработке с учетом их интересов. Официальное публичное представление Стратегии состоялось, по словам исполнительного директора АП КИТ Николая Комлева, в лучших традициях советских диссидентов – сначала за рубежом, на конференции Russian Innovation Week, прошедшей в конце октября с.г. в Маунтин-Вью (Калифорния, США), правда, в присутствии чисто российской аудитории.

Ориентиры и потенциал

Как отмечается в Стратегии, четыре из 14 указов нынешнего президента, подписанных им в первый день вступления в должность, для своего исполнения требуют применения информационных технологий и развития всей ИТ-отрасли. Речь там идет о 25 млн новых высокопроизводительных рабочих мест к 2020 г., повышении в 1,3 раза доли продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВВП к 2018 г., повышении производительности труда в 1,5 раза к тому же сроку, о попадании пяти российских университетов в первую сотню ведущих мировых университетов к 2020 г., доведении проникновения электронных госуслуг до 70% к 2018 г. и пр. Так что вывод однозначен – развитие отрасли ИТ необходимо для решения ключе-

вых задач государственной политики. С развитием ИТ связано и создание условий для повышения конкурентоспособности национальной экономики. Именно этим целенаправленно занимаются многие страны, причем не только высокотехнологичные Гонконг и Сингапур, но также Индия и Китай.

Есть примеры и в СНГ. В Казахстане еще в 2006 г. был принят закон «О государственной поддержке инновационной деятельности», предусматривающий создание спроса на продукты ИТ-отрасли со стороны государства, обеспечение квалифицированными кадрами, строительство инфраструктуры и защиту внутреннего рынка. На Украине в мае 2012 г. введен целый комплекс налоговых льгот для ИТ-индустрии, о которых наши ИТ-компании могут пока только мечтать.

Да, затраты на ИТ и разного рода проекты информатизации в России довольно быстро растут (со скоростью примерно 18% в год), но по международным стандартам они очень скромны. Если у лидеров информатизации – США, Великобритании и Гонконга – затраты на ИТ в 2011 г. составляли от 4,0 до 4,4% ВВП, то в России – всего 1% (средний показатель по миру – 2,4%). Хотя потенциал у российской ИТ-отрасли хороший: у нас немало компаний, разрабатывающих программные продукты мирового уровня, есть и компании, которые успешно конкурируют с мировыми лидерами на внутреннем рынке.

Однако роль государства в этих успехах в лучшем случае нулевая. Зачастую они достигнуты в условиях неравной конкуренции с иностранными компаниями, пользующимися поддержкой своих стран (здесь и протекционизм по отношению к собственному производителю, и налоговая система, заточенная под высокотехнологичный бизнес, и меры по поощрению выхода своих компаний на внешние рынки, экспорта и импорта новых технологий). О фискальном характере российской налоговой системы и ее дискриминационном характере по отношению к высокотехнологичным компаниям известно всем. Лишь после долгих тяжелых боев в закон «О страховых взносах...» (№ 212-ФЗ от 24.07.2009) были внесены поправки, благодаря которым некоторая часть ИТ-компаний смогла получить временные льготы, но назвать их стимулирующими развитие ИТ-отрасли в России язык не поворачивается (достаточно сравнить налоговые ставки с соседями по

СНГ). Свой вклад в сдерживание внедрения новых информационных технологий вносит и Федеральная таможенная служба: сроки прохождения оборудования через российскую таможню порой находятся за гранью добра и зла, а временный ввоз оборудования существует фактически только на бумаге (наглядной иллюстрацией этой практики может служить хотя бы разница в экспозициях стендов международных вендоров на зарубежных и российских технологических выставках).

Без государства никак

К сожалению, для информатизации национальной экономики и внедрения передовых информационных технологий наличия квалифицированных специалистов, талантливых разработчиков и энергичных руководителей ИТ-компаний недостаточно. Нужна поддержка государства. Авторы Стратегии считают, что для успешного развития ИТ-отрасли в России необходимо построить целую ИТ-экосистему, которая предусматривает:

1. Создание спроса на информационные технологии со стороны государства (система госзакупок ИТ-решений и продуктов, обеспечение конкурентоспособности экспорта ИТ-продуктов).
2. Формирование благоприятных условий для ведения бизнеса (налоговая система, таможенные процедуры, регулирование трудовых отношений).
3. Развитие человеческого капитала (система образования и повышения квалификации, инфраструктура рынка труда).
4. Создание благоприятных условий для финансового капитала (прямые иностранные инвестиции, венчурное финансирование, кредиты, займы, государственные субсидии).
5. Построение инфраструктуры (не только сетевой, но также инфраструктуры для ведения бизнеса и выполнения НИОКР).

Пока по всем этим позициям, по данным World Economic Forum Global Competitiveness Report 2012, достижения у нас более чем скромные: в рейтинге из 142 стран по доступности новейших технологий мы занимаем 121-е место, по госзакупкам ИКТ – 99-е, по защите интеллектуальной собственности – 126-е, по времени, необходимому для запуска бизнеса, – 104-е, по бремени госрегулирования в ИКТ – 99-е, по качеству системы образования – 82-е, по доступности венчурного капитала – 88-е, и лишь по проникновению ШПД мы находимся выше среднего уровня – на 46-м месте.

Что делать?

В ответ на сакраментальный русский вопрос авторы Стратегии предлагают принять целую программу мер, в которой список даже самых неотложных шагов получился весьма внушительным: *развитие ИТ-аутсорсинга и разработка требований к информатизации в госорганах, маркетинг России как производителя ИТ-продуктов и услуг, налоговое стимулирование внедрения ИТ, совершенствование системы государственных тендеров на ИТ-продукты и услуги, разработка системы стандартов*

электронного взаимодействия между государством, бизнесом и населением, ослабление фискальных требований к ИТ-стартапам, расширение льгот по налогу на прибыль и по страховым взносам для ИТ-компаний, упрощение импорта электроники и компонентов, финансовая поддержка ИТ-ориентированного высшего образования, создание программ повышения квалификации ИТ-специалистов, вовлечение ИТ-компаний в завершающие этапы образования в вузах, поддержка ИТ-предпринимателей в поиске венчурного финансирования и даже повышение гибкости процедур найма и увольнения в ИТ-отрасли.

Если сюда добавить еще более длинный список мер с приоритетом пониже, то станет ясно, что работа предстоит более чем серьезная и потребует она скоординированных усилий многих министерств и ведомств.

Услышали. Ура?

Радует то, что документ, представленный АП КИТ, госведомства не проигнорировали. По словам замминистра связи и массовых коммуникаций Марка Шмелевича, министерство надеется использовать часть положений Стратегии в своей работе, хочет продолжить диалог по тем направлениям, которые представляются спорными, и готово вместе с ИТ-сообществом работать над повышением привлекательности российской юрисдикции для ИТ-компаний и их конкурентоспособности на внешних рынках, над проблемами развития человеческого капитала, построением инфраструктуры для развития отрасли и расширением круга компаний, получающих налоговые льготы. Заинтересовалось Стратегией и Минобрнауки, но при этом, правда, попросило подготовить адаптированный вариант с пунктами, непосредственно касающимися этого ведомства. Впереди презентация Стратегии в Общественной палате и слушания в Госдуме.

Все это, конечно, замечательно, но давайте реально смотреть на вещи. В Стратегии представлены три возможных сценария дальнейшего развития ИТ-рынка России. При самом неблагоприятном сценарии, т.е. без принципиальных структурных изменений, инерционное развитие ИТ-отрасли даст к 2020 г. двукратный рост ИТ-рынка при сохранении нынешней доли ИТ в ВВП на уровне 1%. Средний вариант возможен при реализации всех вышеупомянутых самых приоритетных мер, результатом чего станет ускоренный рост сегментов ПО и ИТ-услуг; общий рост рынка в 3,5 раза и повышение доли ИТ в ВВП до 2,4% (уровень Китая и Индии). И лишь в случае полного построения ИТ-экосистемы с выполнением и самых неотложных, и менее приоритетных мер мы сможем выйти на уровень развитых стран с долей ИТ в ВВП порядка 4% (как в США и Великобритании) при 6-кратном росте объема ИТ-рынка.



Вы уже, конечно, догадались, какой сценарий самый реалистичный? Нет? Перечтите еще раз выделенный курсивом список главных приоритетов. **ИКС**



Люди – общий стержень и государства, и бизнеса. Они выступают с нормотворческими инициативами, вырабатывают правила игры, отстаивают профессиональные позиции. Гости нашей рубрики представляют в теме номера (→ с. 30–52←) науку и бизнес, но мотивированы на соблюдение интересов государства.



Константин БЫСТРУШКИН,
заместитель
гендиректора
по научной
работе,
МНИТИ

Родился 16 июля 1958 г. в Кемеровской области. В 1981 г. окончил Московский институт электронного машиностроения. Кандидат технических наук (1991 г.).

После окончания института с августа 1981 г. по настоящее время работает в Московском научно-исследовательском телевизионном институте (МНИТИ).

Основные результаты научных исследований изложены более чем в 100 научных публикациях и 120 статьях в научно-популярных журналах. Имеет авторское свидетельство СССР об изобретении и ряд патентов РФ. Почетный радист РФ и почетный машиностроитель РФ.

Женат, имеет сына – студента 3-го курса Гуманитарного института телевидения и радиовещания.

Хобби – высококачественный звук и доработка серийной аудиотехники с целью улучшения ее звучания, а также написание статей в научно-популярные издания.



Владимир РУБАНОВ,
первый
заместитель
гендиректора
и вице-президент
по разработке,
«РОСА»

Окончил с отличием факультет управления и прикладной математики Московского физико-технического института. Кандидат физико-математических наук, имеет ученое звание доцента по ИТ-специальности.

Долгое время работал в Институте системного программирования РАН, где в качестве руководителя подразделений и проектных групп отвечал за коммерческие проекты по разработке новых технологий и системного программного обеспечения.

Стоял у истоков создания Центра верификации ОС Linux и возглавил его с момента основания.

Активный член профессионального сообщества разработчиков, международный эксперт в области современных технологий программной инженерии, стандартизации и верификации ПО. Имеет более 50 научных публикаций. Состоит в профессиональных ассоциациях ACM и IEEE Computer Society.

Имеет более 50 научных публикаций. Состоит в профессиональных ассоциациях ACM и IEEE Computer Society.

Окончила Московский институт электронного машиностроения по специальности «математик-программист». В 2002 г. защитила кандидатскую диссертацию по экономике в ИМЭПИ РАН.

С 1990 г. работала в компаниях ИТ-отрасли – ИТМ и ВТ, R-Style, RSI, а также в отраслевом издательском бизнесе.

С 1998 г. – консультант по Knowledge Management в компании KPMG.

В 1999 г. была приглашена коммерческим директором журнала «ИКС», а в 2002 г. стала его издателем.

В 2009–2011 гг. – член совета Координационного центра национального домена сети Интернет.

С 2012 г. – президент Российской ассоциации свободного программного обеспечения (РАСПО).

Входит в попечительский совет программы MBA-Telecom (Институт МИРБИС), является членом экспертного совета выставки «Связь-Экспокомм» и других отраслевых мероприятий.

Две дочери.

Хобби – горные лыжи и сноуборд, водный туризм, музыка, танцы.



Юлия ОВЧИННИКОВА,
президент,
Российская
ассоциация
свободного
программного
обеспечения

Родился 11 сентября 1983 г. в г. Чегдомын Хабаровского края. Окончил Российскую академию народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ по специальности «коммерция».

В «Русат» работает уже семь лет – оператором службы технической поддержки, потом в отделе администрирования спутниковой сети. Затем перешел в коммерческий отдел, где занимал должности специалиста по реализации услуг, менеджера проектов, сейчас – старший менеджер проектов.

Женат.

Хобби – велоспорт, активный отдых на природе, пивоварение.



Дмитрий ГОРДИЕНКО,
старший
менеджер
проектов,
«Русат»



Мария КАМЕННОВА

В согласии с собой

Такая потребность всегда определяла линию поведения Марии КАМЕННОВОЙ, гендиректора компании «Логика бизнеса 2.0», на поворотах ее личной и профессиональной истории, вплетенной в судьбу российской ИТ-отрасли и в глобальный контекст.

Детство под шуршание страниц

Я москвичка в пятом поколении, родилась в доме на Софийской набережной, где сейчас находится «Роснефть», и будучи единственным ребенком, тем не менее выросла в большой семье. У моей прабабушки было пятеро детей, так что у меня было много дедушек и бабушек. Мои родные дедушка и бабушка стояли у истоков отечественной аэрокосмической отрасли, в 1935 г. они переехали в строившийся тогда Жуковский и поселились на улице Жуковского в доме №1. Бабушка была бессменным секретарем начальника ЦАГИ, а дедушка – известным ученым, профессором факультета аэродинамики летательных аппаратов Физтеха.

Сколько себя помню, дедушка все время работал, после обеда спешил к письменному столу со словами: «Пойду пошуршу страницами». Неудивительно, что в таком инженерно-научном окружении я выросла техническим человеком, хотя моими любимыми предметами в школе были русский язык и литература. Эту любовь мне привила наша замечательная учительница Нелли Викторовна Дрозловская, которую мы, ее ученики, просто обожали и которая дала мне в жизни очень многое – образец порядочности и интеллигентности.

На примере деда я видела все плюсы занятия научной и преподавательской деятельностью. Быть профессором, заведовать кафедрой в университете казалось мне вершиной карьеры. В этом направлении я и старалась развиваться, выбрав

Поле вычислительной математики и кибернетики

В начале 70-х это была новая специальность, осваивать которую было интересно. МИЭМ, куда я пошла учиться, отличался некоей клубностью: у этого института не было общедоступности, и учились в нем только москвичи, в основном из числа тех, кого в те годы по определенным причинам не брали на мехмат.

По распределению я попала в Институт электронных управляющих машин (ИНЭУМ), в подразделение, которое занималось созданием системного программного обеспечения для СМ-3 и СМ-4 (компьютеры класса PDP). Его руководитель Валентин Петрович Семик сумел создать из более чем сотни амбициозных людей не склочный, а креативный коллектив. Позднее, став руководителем, в сложных ситуациях я всегда спрашивала себя: а что бы в этом случае сделал Валентин Петрович?

Еще на пятом курсе я познакомилась со своим будущим мужем, через два года появился на свет сын. Заботы о нем отвлекли меня от занятий наукой. Ясли, болезни, сад – я столкнулась с теми же проблемами, что и все молодые мамы того времени. Однако через три года все стабилизировалось, и я поступила в очную аспирантуру. А вот растить дочь было легче: спасибо маме, мне не пришлось оставлять работу. Только с защитой диссертации немного задержалась.

В 1983 г. был создан Институт проблем информатики АН СССР, ку-

да были переведены несколько подразделений ИНЭУМ, включая наше. Восьмидесятые остались в памяти оживленными контактами, как российскими, так и зарубежными: у ИПИ были связи со всеми ведущими институтами соцстран – ГДР, Чехословакии, Болгарии. Кроме того, поскольку моя кандидатская диссертация была посвящена сетям Петри, я стала активным членом созданного этим немецким ученым научного сообщества. Академия наук помогала мне поддерживать контакты – отправляла на конференции, стажировки. Во время одной из таких поездок в США в 1990 г. я и услышала

Завораживающее слово

Термин «бизнес-процесс» произнесли специалисты компании Meta-Software, где я проходила стажировку. Компания занималась разработкой алгоритмов для моделирования сложных бизнес-систем на базе сетей Петри. В их продуктах я увидела очень интересный инструментарий для анализа бизнеса, о возможности использования которого в России начала 90-х никто не догадывался.



Пионерское детство с гитарой



В 1992 г. я основала компанию «МетаТехнология». Идеологическим ее базисом были понятия «бизнес-процесс», «процессное управление» плюс активное использование специализированного инструментария MetaSoftware для описания, анализа и совершенствования бизнес-процессов. Так я и вышла

В свободное плавание

Единственным моим финансовым вложением в развитие бизнеса стала сумма в \$1000, которую я заняла у словацкого приятеля, чтобы заплатить за два месяца аренды двух квартир на Мытной улице под офис. Одним из моих первых клиентов (чем я очень горжусь) стал известный бизнес-консультант Игорь Альтшулер, который в то время вел проект оптимизации процессов для «Нижегородской ярмарки». Потом появились другие серьезные заказчики.

К 1995 г. нас было уже человек 20–25, а наш портфель дополнился найденной мной одной из первых систем класса workflow компании

Staff-ware и решением компании Excalibur класса document management и одновременно search based applications. А год спустя состоялась

Судьбоносная встреча

Ко мне обратились из компании IDS Scheer, предложив познакомиться с разработанной ими методологией ARIS. Я была приятно удивлена, найдя в ARIS полный набор различных моделей, методов и средств, который я сама на выставках и конференциях собирала «по кусочкам». В 1997 г. съездила в Германию, подружилась с профессором Шером, и мы стали партнерами.

В 1998 г. «МетаТехнология» объединилась с компанией «Весть», а в 2001 г. на основе консалтингового подразделения «Весть-МетаТехнологии» была создана «Логика бизнеса», ориентированная на решения IDS Scheer и методологию ARIS. В том, что ARIS сегодня стандарт в области управления бизнес-процессами для серьезных рос-

сийских компаний, есть и наши заслуги.

В 2005 г. мы стали частью IDS Scheer, я заняла пост гендиректора IDS Scheer Россия и страны СНГ. Перед началом кризиса 2008–2009 гг. мне довелось год поработать на уровне управления европейским бизнесом компании. Каждый понедельник я ехала в Домодедово, садилась на самолет, чтобы лететь в Мюнхен, Прагу или Варшаву... Сейчас я понимаю, что годы работы в IDS Scheer были фантастическим временем, которое дало мне очень многое как с профессиональной, так и с общечеловеческой точки зрения.

В 2009 г. меня попросили вернуться в Россию к руководству представительством, а вскоре после покупки IDS Scheer компанией Software AG я решила сделать шаг по принципу: «Мы не уходим, мы идем вперед» – и приняла предложение Тагира Яппарова возглавить создающуюся компанию в области ECM + BPM. Для меня это новая область приложения усилий.

→ Блиц. Процессный подход

– Процессный подход в личной и профессиональной жизни вы применяете?

– Когда моя младшая дочь была малышкой (в середине 90-х в моей семейной жизни произошла некая смена декораций, после которой появился на свет третий ребенок), я объяснила ей слово «бизнес-процесс» так: чтобы получить результат – цветок в горшке, – нужно купить горшок, землю, посадить цветок. Потом на мои вопросы о причинах ее проступков она мне отвечала: «Мама, я не смогла выполнить этот бизнес-процесс потому-то и потому-то».

В личной жизни бизнес-процессы не очень длинные, так что мы на эту тему редко задумываемся, а вот в профессиональной каждое обсуждение с сотрудниками того, что нового мы хотим сделать, я начинаю с изменений в карте бизнес-процессов.

– А что для вас важнее – процесс или результат?

– Однозначно результат. Занимаясь процессами, я все время стараюсь создать «машину для получения результата», организационную ли, информационную. Результат можно получить однократно – напряжением всех сил, но чаще в бизнесе нужно его стабильное повторение, а для этого требуется отстраивать «механизмы» и «машины». Этой отстройкой я сейчас и занимаюсь, чтобы компания работала красиво и эффективно. Хотя в рамках некоторых процессов я себя чувствую очень комфортно, и хотелось бы, чтобы они длились бесконечно.

– Как удается все успевать?

– Я фокусируюсь на главном, на самых-самых приоритетных задачах и довожу их до конца – до того момента, когда могу делегировать действия и принятие решений по ним своим со-

трудникам, а дальше берусь за следующие. При этом для меня важно доводить все до конца, иначе я не могу спокойно жить.

– Что для вас – успех в жизни?

– Иметь внутреннее согласие с собой («покой и волю»), заниматься тем, чем хочешь и что интересно, получать за это достойное вознаграждение и признание коллег, детей. По словам знакомого психолога, пример такого человека перед глазами, особенно родителя, – для ребенка лучшая школа.

У меня большая семья – трое детей, жалко, что не больше. Сын и старшая дочь живут отдельно, у сына тоже трое детей. Младшей дочери 15, она живет с нами, учится в знаменитом Лицее информационных технологий. Мы часто собираемся вместе, и наши семейные ужины, посиделки, поездки, концерты старшей дочери имеют для меня колоссальное значение. Слава Богу, что это есть, и всякий раз я молюсь, чтобы все так и продолжалось.

Теперь младшей дочери 15...



ATC

Panasonic
ideas for life

Новые сотрудники? Добро пожаловать!

Владимир Демёхин
Начальник IT-отдела

Я работаю в растущей компании, где в отделы приходит много новых сотрудников, и нужно оборудовать новые рабочие места. Для меня очень важно, чтобы решение было гибким, надежным и многофункциональным. К первому числу мне нужно подготовить еще 8 рабочих мест. С IP-ATC Panasonic сделать это – легко!

IP-ATC Panasonic

IP-ATC Panasonic серии NCP – надежное и гибкое решение на базе IP-технологий. Благодаря IP-ATC Panasonic Вы получаете возможность подключения различных телефонных терминалов: системных IP и цифровых телефонов, SIP-телефонов, DECT-терминалов, а также обычных аналоговых аппаратов. Вы можете объединить в сеть с единым номерным планом свыше 100 IP-ATC серии KX-NCP. Создание новых рабочих мест станет проще и удобнее.

IP-ATC растет вместе с Вашим бизнесом.



IP-ATC серии KX-NCP

**Системный IP-телефон
KX-NT400**

**Решения
для офиса**

www.panasonic.ru

Информационный Центр Panasonic: для Москвы (495) 725-05-65, для регионов РФ 8-800-200-21-00 (звонок бесплатный)
На правах рекламы ООО "Панасоник Рус" - уполномоченного представителя компании Panasonic Corporation Ltd. на территории России



Итог ребрендинга положительный

По данным опроса ВЦИОМ, уровень знаний о новом бренде «Ростелекома» у абонентов мобильной связи его региональных филиалов оказался в 3 раза выше их осведомленности о самой известной из торговых марок сотовых компаний МРК – «НСС».

Ребрендинг, запущенный универсальным оператором в сентябре 2011 г., начался для его мобильного бизнеса на два месяца позже, чем для услуг ШПД. С декабря по август 2012 г. сотовые компании «Ростелекома» (оператор присутствует в 27 регионах, где проживает 46 млн человек) предоставляли услуги абонентам в режиме кобрендинга, т.е. под старым собственным брендом и новым – «Ростелекома». Так что знания о «Ростелекоме» как об операторе мобильной связи, которые продемонстрировали 52% опрошенных ВЦИОМ, можно считать положительным результатом ребрендинга.

Еще более наглядным показателем того, что пользователи с одобрением вос-

приняли ценности нового бренда, является рост числа GSM-абонентов традиционного оператора. По словам Павла Зайцева, коммерческого директора «Ростелекома», к концу 2012 г. их будет насчитываться 13 млн.

Технический запуск сети 3G в Иркутске в конце лета 2012 г. показал, что 5% абонентов в городе сегодня имеют телефоны с поддержкой этой технологии и готовы ею активно пользоваться. В конце ноября началась ее коммерческая эксплуатация, и в планах оператора до конца 2012 г. запустить сети 3-го поколения в общей сложности в десяти городах. При этом все новые сети, отметил П. Зайцев, строятся как LTE-ready.

Запуск же первых пяти сетей 4-го поколения, согласно условиям конкурса, состоится в 2013 г. Информация о том, в каких регионах он произойдет, пока не раскрывается.

www.rt.ru

Мониторинг вплоть до квартиры

Повышение вдвое скорости реагирования аварийных служб на нештатные ситуации; снижение в три раза вероятности возникновения проблем, влияющих на сервис, выявление и оперативное устранение нескольких десятков инцидентов, которые могли бы повлиять на качество услуг оператора, – таковы первые итоги работы единого центра мониторинга МГТС, запущенного в эксплуатацию полгода назад.

Как подчеркнул Андрей Захаров, технический директор МГТС, принципиальное отличие нового центра от старой системы диспетчерских служб оператора заключается в том, что он позволяет про-

активно выявлять нештатные ситуации и ликвидировать любые неисправности еще до того, как они оказали влияние на услуги. Помимо диспетчерской службы, взаимодействующей со всеми городскими службами и службами управления, в нем присутствуют системы мониторинга, которые позволяют круглосуточно удаленно контролировать качество сервисов, отслеживать состояние каналов связи и оборудования, управлять работой аварийных бригад, анализировать и оптимизировать нагрузку на сеть оператора.

Ключевая роль отводится центру в работе новой оптической сети GPON, строительство которой МГТС ведет с 2011 г. и планирует завершить к концу 2014 г. Напомним, оператор модернизирует свою сеть связи на территории всей Москвы, заменяя медную инфраструктуру оптической, обеспечивающей скорость передачи данных до 1 Гбит/с. По словам Андрея Ершова, гендиректора МГТС, после перехода на оптическую сеть контроль будет осуществляться не только на станционных объектах, но и вплоть до отдельного домохозяйства, до отдельной квартиры.



Вся сеть и сервисы – как на ладони

www.mgts.ru

Кадровые назначения

«Компания ТрансТелеКом»
Иван ТОПОЛЯ назначен руководителем департамента финансов и методологии.

«ТТК-Самара»
Сергей СИДОРОВ назначен гендиректором.

JetRadar
Павел РАСПУТИН назначен директором по маркетингу.

Autodesk
Павел ХАНЖЕНКОВ назначен директором по работе с ключевыми клиентами в России и странах СНГ.

Анастасия МОРОЗОВА назначена директором по развитию бизнеса направления Архитектура и строительство в России и странах СНГ.

Citrix Systems
Гюнтер БРАНД назначен вице-президентом по Восточной Европе и России.

Intel
Пол ОТЕЛЛИНИ, президент и генеральный директор, принял решение об уходе в отставку в мае следующего года.

М & А

МТС приобрела у группы частных инвесторов 100% долей операторов «Пилот» и **ТВКиК**, предоставляющих услуги кабельного телевидения и фиксированного широкополосного доступа в Интернет в городах Курчатов и Щигры Курской области.

EMC подписала соглашение о приобретении **Silver Tail Systems**, поставщика ПО для защиты от интернет-мошенничества в режиме реального времени и технологий поведенческого анализа.

АФК «Система» подписала соглашение об условиях приобретения 100% долей в уставном капитале компании **Argos Group Holding B.V.**, владеющей крупнейшей независимой группой компаний на рынке нефтепродуктов в Западной Европе.

Cisco объявила о намерении приобрести **Meraki Inc.**, поставщика облачных сетевых решений, которые устанавливаются у заказчика, но управляются в централизованном порядке через облако.



Кбайт
ЦИТАТОК

«Потребителю глубоко наплевать, как до него «добежит» телеканал, он даже не знает таких слов, которые мы с вами выучили наизусть и пугаем ими друг друга.

«Среднестатистическому телезрителю важно, чтобы картинка была хорошая и поговорить с телевизором можно было. Ну и еще чтобы президента показали – как он там, ничего?»

«Вы сейчас послушали ТВ-прогнозы двух аналитиков. Поднимите руки, кто им верит. Видите – никто не верит.

«Государство правильно делает, что дает бесплатно 20 каналов. Это же национальная идея – «халява, блин». Получив их, все отключатся от кабельщиков.

«Американцы чем от нас отличаются – до последнего дня они не знали, кто станет у них президентом. Как можно жить в такой стране!

«Нам нужен закон по отмыванию незаконных доходов.

«Много ведомств спят под одним одеялом, но каждое тянет его на себя.

«На этом мероприятии присутствовал премьер Владимир Медведев. Тогда президент.

«Самая надежная технология уничтожения секретных архивов – в армии. Привозишь на «КамАЗе» секретные документы на картонно-рубероидный завод, сбрасываешь их в чан с кислотой. Получается кашеобразная масса – и из нее делается картон высокого качества.



Из российских регионов – в страны СНГ

Таким вырисовывается вектор развития бизнеса поставщика решений корпоративных коммуникаций Siemens Enterprise Communications по итогам прошедшего финансового года, на один квартал опережающего календарный год. В нынешнем году компания серьезно укрепила свои позиции на российском региональном плацдарме. Она усилила существующие офисы продаж в Краснодаре и Санкт-Петербурге, открыла новые офисы в Самаре и Новосибирске, подготовила базу для начала их деятельности в Екатеринбурге и Казани.

Кроме того, в Самаре, Новосибирске и Ростове-на-Дону компания на базе профильных университетов открыла три учебных класса, укомплектованных своим оборудованием. Вузы, получившие от Siemens Enterprise Communications такой дар, включают его изучение в свои учебные программы, а также открывают двери этих классов для технических специалистов ее компаний-партнеров.

Развитие партнерской сети – еще одно стратегическое направление в бизнесе компании. «Мы выбираем партнеров, которые способны принести нам крупный бизнес, – объяснил позицию Siemens Enterprise Communications Сергей Рассказов, ее гендиректор в России и СНГ. – Недавно мы заключили партнерское соглашение с компанией OCS, имеющей хороший географический охват». В минувшем финансовом году 59 партнеров, из которых 10 – региональные, обеспечили компании более 80% продаж. И, по словам С. Рассказова, внесли существенный вклад в 41% рост оборота Siemens Enterprise Communications в России и СНГ, а также в перевыполнение плана по операционной прибыли, марже и росту числа заказчиков.

В следующем году компания планирует экспансию на рынки стран СНГ.

www.siemens-enterprise.ru



С. Рассказов: «Мы уже работаем на Украине и в Азербайджане и теперь хотим двигаться дальше»

Мобильная восьмерка уже в железе

Если официальное представление ОС Microsoft Windows 8 состоялось в России одновременно со всем остальным миром, то нагрянувший вскоре анонс новой мобильной ОС Windows Phone 8, созданной на той же программной платформе, прошел у нас с небольшим опозданием.

Правда, задержку скрасило прибытие на церемонию представления новой ОС в Москве Стива Балмера, главного исполнительного директора Microsoft, что явилось дополнительным доказательством важности российского рынка для компании. Мощный десант усилил президент и исполнительный директор Nokia Стивен Элоп, поскольку первая реализация ОС Windows Phone 8 была сделана в смартфонах Nokia Lumia 920 и Lumia 820. Как оказалось, и для Nokia важен российский рынок, на котором, по словам

С. Элопа, было получено рекордное количество предварительных заказов на упомянутые смартфоны, несмотря на их явно небюджетные цены.

Смартфоны на ОС Windows Phone 8 способны работать в сетях 3G и LTE, имеют поддержку навигационных систем GPS и ГЛОНАСС и укомплектованы беспроводным зарядным устройством, работающим по стандарту Qi. Особо стоит отметить, что, по заявлению производителя, Lumia 920 и 820 стали первыми на российском рынке смартфонами, поддерживающими сети LTE именно на тех частотах, которые выделены для этой технологии в Рос-

сии. Ну а Microsoft делает упор на возможности индивидуальной настройки интерфейса, средства разграничения доступа для нескольких пользователей, в том числе детей, и большой набор приложений.

www.microsoft.ru, www.nokia.ru



С. Балмер: «Мы создали телефон, который может стать персональным и неповторимым для каждого пользователя»



Все – в метро!

В ближайший месяц будет объявлено инвестиционное приглашение на строительство инфраструктуры связи и предоставление в столичном метро услуг Wi-Fi, 3G, 4G. Об этом заявил Александр Горбатько, замруководителя департамента ИТ правительства Москвы. Столичное правительство хочет рассчитывать на участие в проекте всех членов большой тройки, чтобы его реализация заняла не более 1,5–2 лет.

«Работать в метро можно только ночью, всего несколько часов, поэтому операторам лучше объединить усилия», – комментирует А. Горбатько. К слову, компания МТС уже два года назад проложила линии связи вдоль Сокольнической и Замоскворецкой веток метро, однако они до сих пор не запущены.

Объем инвестиций в строительство излучающего кабеля составляет 2,5–3 млрд руб. Московское правительство «вложится» в проект в форме снижения

цен на аренду места для установки оборудования и прокладки кабеля в метро.

Подземный проект рассматривается операторами как качественный, направленный на улучшение доступности связи в столичной подземке.

Год назад правительство Москвы запустило проект общественного мониторинга мобильных сервисов, а в 2012 г. добавило профессиональный радиомониторинг, ликвидировав несколько десятков проблемных мест в столице. Кроме того, МТС завершила комплексную реконструкцию мобильной связи в Московском регионе, установив более 5 тыс. новых базовых станций, работающих одновременно в стандартах 2, 3 и 4G. В результате, по данным компании, емкость сети увеличилась более чем на 20%, вероятность обрыва звонков сократилась с 1,3 до 0,8%, с 97 до 99% повысился показатель успешно установленных соединений.

www.dit.mos.ru, www.mts.ru

Четыре кита ЕСМ-системы

Ключевой тренд развития решений в области управления корпоративным контентом – наращивание гибкости и адаптивности ЕСМ-платформ, которые диктуются спецификой возлагаемых на них бизнес-задач. Также эксперты отмечают уже сформировавшуюся потребность заказчиков в развитых средствах совместной работы и социализации. Ну и, конечно, всем сегодня нужна мобильность.

Анализ вышеперечисленных трендов и запросов компаний из разных отраслей побудил компанию Directum выработать новую стратегию развития своей системы – концепцию Extra ЕСМ, которая, как считают ее авторы, выходит за рамки традиционного понимания системы управления корпоративным контентом.

По словам Константина Истомина, исполнительного директора компании Directum, в новой концепции четыре ключевых направления. Первое – Extra Users – расширение круга сотрудников

компании, вовлеченных в работу с ЕСМ-системой, с электронными документами для решения их профессиональных задач. Второе – Extra Access – отражает расширение способов доступа к системе. При этом под доступом понимается и разнообразие устройств, позволяющих работать с системой, и способность других ИТ-систем заказчика взаимодействовать с ней, и различные варианты размещения ЕСМ-системы в рамках ИТ-ландшафта компании. Третье направление – Extra Business Tasks – предполагает расширение спектра бизнес-задач, кото-

рые решаются с помощью ЕСМ-системы путем разработки вертикальных специализированных решений. Четвертое направление – Extra Corporation – подразумевает выход электронного оборота за рамки одной организации.

Первое воплощение концепция Extra ЕСМ уже получила в версии системы Directum 4.9.



К. Истомин: «Следующая версия нашей системы появится ближе к концу 2013 г.»

Минкомсвязи начало прием заявок от регионов, которые претендуют на федеральные субсидии для развития информационного общества. Общая сумма субсидий из федерального бюджета – 670 млн руб., максимально регион может претендовать на 50 млн руб.

МТС, «ВымпелКом», «МегаФон» и «Ростелеком» запускают совместный проект по обеспечению мобильной связью автодорог федерального значения. Строительство базовых станций вдоль автотрасс начнется в I квартале 2013 г., реализация проекта займет до девяти месяцев и потребует порядка 3,2 млрд руб.

Эксплуатационный комитет **«Интерспутника»** одобрил начало реализации четырех новых международных проектов с использованием орбитально-частотного ресурса организации, один из которых – в интересах Республики Беларусь.

«ВымпелКом» ввел в эксплуатацию технологию HSPA+, позволяющую передавать данные со скоростью до 21,6 Мбит/с, в Санкт-Петербурге, Архангельске, Калининграде и еще примерно в ста населенных пунктах Северо-Запада. Для обеспечения необходимой пропускной способности каналов связи в регионе проведена модернизация транспортной сети.

«МегаФон» начал предоставлять услуги связи 4G в Хабаровске, 100 базовых станций обеспечивают покрытие большей части территории города, включая отдаленные районы.

«Самараэнерго» с помощью интегратора **«Открытые Технологии»** запустила в промышленную эксплуатацию автоматизированную систему управления сбытом электроэнергии и расчетами с потребителями на базе ПО SAP for Utilities в части бытовых потребителей.





Кбайт фактов

По итогам III квартала 2012 г.:

количество абонентов услуг ШПД у «Ростелекома» превысило 9 млн (40% рынка, по оценке АСМ-консалтинг), у «ЭР-Телекома» составило 2,266 млн;

абонентская база «ВымпелКома» в мобильном сегменте составила 56,2 млн, в сегменте мобильного ШПД – 2,5 млн, в сегменте фиксированного ШПД превысила 2,3 млн;

совокупная абонентская база Tele2 в России – 22,342 млн человек;

в России было продано 11,7 млн мобильных телефонов, в том числе 3,4 млн смартфонов. Годовой прирост – соответственно 2,3% и 60%. Совокупная стоимость проданных телефонов – 55 млрд руб., в том числе 36,1 млрд руб. – стоимость смартфонов. Годовой прирост – 16% и 60% соответственно.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА
www.iksmedia.ru

Не только ИБП

собирается активно продвигать в России Delta Electronics. Хотя именно по направлению онлайн-ИБП и решениям для дата-центров компания входит на российский рынок в число ведущих поставщиков. По словам гендиректора российского подразделения Delta Electronics Марата Файрушина, сейчас для компании в России приоритетны также источники питания для телекоммуникационной отрасли и оборудование для автоматизации производства.

Кроме того, поставлена стратегическая задача расширить ассортимент продукции Delta в России с целью более полного представления обширного глобального портфеля компании. В частности, в ближайшие два-три года Delta надеется преуспеть в таких сферах, как электрические станции для зарядки электромобилей, не так давно

появившиеся в России, и решения, использующие ветровую и солнечную энергию. Во всяком случае, здесь у Delta есть хороший технологический задел, например солнечная установка мощностью 1 МВт и конвертор ветровой энергии мощностью 2 МВт.

Осваивать новые ниши предполагается по трехуровневой партнерской программе с участием дистрибьюторов, системных интеграторов и VAR-реселлеров, которые обеспечивают не только поставку и установку оборудования, но и его сервисное обслуживание.

Авторизованные центры ремонта оборудования Delta Electronics есть уже в 30 крупнейших городах России, и этот список с помощью партнеров планируется расширить до получения почти «коврового» покрытия.

www.deltapowersolutions.com



М. Файрушин: «Одна из основных наших задач – повышение визуальной узнаваемости бренда Delta Electronics»

СТАНЬТЕ БЛИЖЕ ДРУГ К ДРУГУ

СИСТЕМЫ ВИДЕОКОНФЕРЕНЦСВЯЗИ

PCS-XA80
Универсальная персональная система видеоразрешения Full HD

PCS-XA55
Универсальная персональная система видеоразрешения HD

PCS-XG80
Групповая система видеоразрешения Full HD

Сервер Многоточечной видеоконференцсвязи PCS-VCS (поддержка форматов 3D/HD/FullHD) Соединение до 500 оконечных устройств ВКС различных производителей в единую сеть видеоконференцсвязи



PCS-XL55
Персональная система «всё в одном» видеоразрешения HD

PCS-G50P
Групповая система стандартного видеоразрешения

PCS-G70P
Групповая система стандартного видеоразрешения

PCSXG55
Групповая система видеоразрешения HD

- 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

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

ИPELA

INTEGRATED VISUAL COMMUNICATION

www.pro.sony.eu



Для облаков нужна кардинальная перестройка

Объем мирового рынка публичных облачных услуг в 2011 г. составил, по оценкам Forrester, около \$25,5 млрд, а к 2015 г., по прогнозам, он достигнет \$97 млрд, что соответствует среднегодовому темпу роста порядка 40%. Но гораздо большие темпы роста будут наблюдаться в таких регионах, как Ближний Восток, Африка и Восточная Европа.

Насколько быстро будут расти российские облака, решила выяснить компания IBS, проведя специальное исследование. Как считает директор по развитию бизнеса облачных вычислений IBS Олег Фатеев, российский облачный рынок в течение ближайших четырех лет ожидает рост со скоростью порядка 90% в год. Это означает, что если в 2011 г., по данным IDC, объем российского рынка публичных облачных сервисов составлял \$40 млн, то к 2015 г. он должен до-



О. Фатеев: «Частные облака – это логическое развитие ИТ-инфраструктуры, а публичные – это смена парадигмы»

стигнуть \$500 млн. Но структура российских облаков за это время изменится незначительно: если сейчас 75% объема этого рынка приходится на частные облака, а 25% – на публичные, то к 2015 г. их доли составят соответственно 70 и 30%, несмотря на динамично растущий спрос на публичные облака.

Сегодня практически все корпоративные проекты по строительству ЦОДов предполагают дальнейший переход на облачную инфраструктуру, отмечают в IBS. Однако, по мнению экспертов компании, для дальнейшего развития этого рынка ИТ-компаниям нужно будет кардинально перестроить свою работу, иначе они не смогут составить конкуренцию мировым облачным гигантам типа Amazon и Rackspace, которые рано или поздно придут в Россию.

www.ibs.ru

Сотрудничество вендоров и сервис-провайдеров

предложилакрепить компания IBM, запустив партнерскую программу, разработанную специально для поставщиков хостинговых сервисов (Managed Service Providers, MSP). Как рассказал Алексей Прасолов, руководитель департамента продаж в сегменте среднего и малого бизнеса IBM в России и СНГ, в программу входят поддержка заказчиков с помощью новых аппаратных и программных решений IBM, предназначенных для сервис-провайдеров, услуги по интеграции оборудования ЦОДов, разработке систем мониторинга и управления дата-центрами, по построению частных корпоративных облаков на базе собственной облачной инфраструктуры IBM, а также консалтинговые услуги и совместные маркетинговые кампании.

Для «железной» поддержки MSP-заказчиков компания предлагает свою новую платформу IBM PureSystems, которая названа стратегической, поскольку рассчитана она на эксплуатацию в течение как минимум ближайших 10 лет. Это решение предназначено для консолидации и виртуализации всех ресурсов ИТ-инфраструктуры и их подготовки к работе в облачных средах. В качестве его явных достоинств следует отметить заводское выполнение первоначальной настройки всей системы, оптимизации работы оборудования и ПО. Для сервис-провайдеров, предпочитающих не связываться с собственным железом, есть вариант использования оборудования IBM и инфраструктуры ЦОДа в качестве сервиса.



А. Прасолов: «В MSP мы видим и заказчиков, и партнеров»

www.ibm.ru

Кбайт фактов

Yota включила сеть LTE в Хабаровске.

Весь транспорт скорой медицинской помощи (около 20 тыс. транспортных средств во всей России) будет оснащен оборудованием ГЛОНАСС к декабрю 2012 г.

YouScan получила статус участника Центра разработки и коммерциализации новых технологий фонда «Сколково». В рамках соглашения компания займется созданием первой на российском рынке полнофункциональной Social CRM платформы.

«Триколор ТВ» занял 4-е место по объему размещения рекламы на радио и вошел в ТОП-50 рекламодателей федерального телевидения по медиабюджету.

В сети **AltegroSky** около 500 VSAT-станций настроено на европейский спутник связи Ka-Sat (9° в.д.) оператора **Eutelsat**.

T-Systems, дочернее предприятие **Deutsche Telekom**, в связи с быстро растущим спросом на облачные сервисы строит один из крупнейших в Европе и самый большой в Германии ЦОД, общая площадь которого составит 150 тыс. кв. м.

Panasonic представила пакет приложений для call-центра с полным спектром функций – от мониторинга групп абонентов до контроля услуг сложной маршрутизации вызовов и интеграции с CRM- и ERP-системами.

Visa и **QIWI** заключили стратегическое соглашение, в рамках которого «QIWI кошелек» будет преобразован из монобанковского продукта в электронный кошелек, основанный на счете предоплаченной карты Visa, которая может быть эмитирована любым из банков – партнеров Visa.

Synqera представила новый бесконтактный мультимедийный платежный терминал SIMPLATE, разработанный на базе технологии NFC.



**Кбайт фактов**

CSBI Group победила в конкурсе на создание портала транспортных данных Москвы, оборудование пяти остановок интерактивными панелями для отображения информации с портала и разработку мобильных приложений, извещающих о времени прибытия общественного транспорта на остановки.

На территории европейской части России начала работу радиопоисковая сеть «**Холдинг ТРЭКЕР**», позволяющая определить радиус дислокации похищенного автомобиля и с помощью мобильных пеленгаторов осуществить активный розыск угнанных транспортных средств.

Банк «**Хоум Кредит**» с помощью компании «**Инфосистемы Джет**» сертифицировал свои системы и процессы обработки платежных карт по стандарту PCI DSS 2.0

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА
www.iksmmedia.ru

**DLP повышает свой IQ**

Объем проектов по предотвращению утечек данных (DLP) в общем объеме проектов компании «Инфосистемы Джет» по информационной безопасности составляет 24,2%. При этом, по оценкам аналитиков, «Инфосистемы Джет» занимают 25,3% российского рынка DLP.

Значимость этого сегмента для компании заставляет ее тщательно анализировать требования, предъявляемые к DLP-системам. Как отметил Кирилл Викторов, заместитель директора по развитию бизнеса компании «Инфосистемы Джет», в первую тройку требований сегодня входят удобство, скорость и интеллект.

В версии комплекса защиты от утечек «Дозор-Джет» 5.0 первое требование реализовано с помощью нового интерфейса, позволяющего сотруднику службы информационной безопасности быстро сравнивать результаты нескольких запросов и оценивать состояние всего комплекса в ре-

жиме онлайн. Второе обеспечивается увеличением производительности системы фильтрации более чем в два раза, что дает возможность перехватывать поток данных на скорости 10 Гбит/с.

Интеллектуальные способности системы расширены с помощью новых функциональных модулей. Благодаря модулю интеграции с BI-платформой QlikView комплекс «Дозор-Джет» 5.0 может использоваться для контроля исполнения бизнес-процессов компании, мониторинга уровня лояльности сотрудников, составления понятных бизнесу верхнеуровневых отчетов, показывающих картину информационного обмена. Кроме того, механизмы глубокого анализа данных дополнены инструментом, позволяющим вести поиск схожих по содержанию документов и получать целостную картину информационного обмена по определенной тематике.

www.jet.msk.su

ТВБ ФОРУМ®

XVIII Международный
Технологии Безопасности

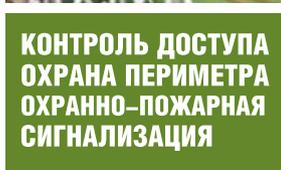
Бронировать участие:
Марина Садекова
sadekova@groteck.ru
+7 495 647 0442 доб. 2157



**ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЕ
ССТV, IP-РЕШЕНИЯ
ИНТЕГРИРОВАННЫЕ
СИСТЕМЫ**



**АНТИТЕРРОР
ОХРАНА ГРАНИЦЫ
БЕЗОПАСНОСТЬ
НА ТРАНСПОРТЕ**



**КОНТРОЛЬ ДОСТУПА
ОХРАНА ПЕРИМЕТРА
ОХРАННО-ПОЖАРНАЯ
СИГНАЛИЗАЦИЯ**



**ЗАЩИТА СВЯЗИ
И ИНФОРМАЦИИ
БИОМЕТРИЯ
СПЕЦТЕХНИКА**



**ПОЖАРНАЯ ЗАЩИТА
ПОЖАРОТУШЕНИЕ
БЕЗОПАСНОСТЬ
И ОХРАНА ТРУДА**

КОНФЕРЕНЦИИ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ САММИТЫ ПРИ УЧАСТИИ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ФЕДЕРАЛЬНЫХ И РЕГИОНАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ И ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ, ЭКСПЕРТЫ МИРОВОГО КЛАССА НА ТЕХНИЧЕСКИХ МАСТЕР-КЛАССАХ, НОВЫЕ СИСТЕМЫ И РЕШЕНИЯ В ДЕМОЗОНАХ, СЕМИНАРЫ И ПРЕЗЕНТАЦИИ НА СТЕНДАХ ВЕДУЩИХ РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ПОСТАВЩИКОВ ОБОРУДОВАНИЯ И РЕШЕНИЙ, КОЛЛЕКТИВНЫЕ ЭКСПОЗИЦИИ ФСТЭК РОССИИ И ФСБ РОССИИ

12-15.02.2013

КРОКУС ЭКСПО / МОСКВА

**БЕСПЛАТНАЯ РЕГИСТРАЦИЯ
НА WWW.TBFORUM.RU**

Организатор **Groteck**
Business Media



Региональное ТВ ГОТОВИТ «КАБЕЛЬНЫЕ ПОДУШКИ»

К концу этого года, по планам РТРС, уже 80% населения России смогут принимать телеканалы 1-го мультиплекса. Региональных каналов в нем еще нет. Во 2-м мультиплексе, по всей вероятности, и не будет. Как в этой ситуации сложится судьба регионального ТВ?

Место в мультиплексе

К 2016 г. всем жителям нашей страны, согласно ФЦП «Развитие телерадиовещания в РФ на 2009–2015 гг.», должны быть доступны каналы трех мультиплексов. Как известно, в 1-й мультиплекс, который строится на бюджетные средства, вошли «Первый канал», «Россия 1», «Россия 2», «Россия – Культура», «Россия 24», НТВ, «Пятый канал», «Карусель». Также в него должны войти «Общественное телевидение» и по одному региональному каналу от каждого субъекта Федерации. Пока ни один регион в мультиплексе не представлен.

Как сообщил заместитель министра связи и массовых коммуникаций РФ Алексей Волин на конференции «Развитие цифрового вещания в России», сроки проведения конкурса на вхождение региональных каналов в 1-й мультиплекс будут определены в следующем году, чтобы «засинхронизировать действия» с требованиями по 3-му мультиплексу, который будет состоять из четырех региональных каналов и одного канала высокой четкости. Условия, предложенные для каналов 3-го мультиплекса, учитывают принцип сетевого партнерства с телеканалами, не вошедшими в первые два (партнеров будут выбирать региональные вещатели). В настоящее время, по словам А. Волина, Роскомнадзор проводит анализ частотного ресурса для 3-го мультиплекса и решает принципиальный вопрос: в каком диапазоне, метровом или дециметровом, будет осуществляться его вещание. «Как только этот вопрос будет решен, можно будет определяться со сроками проведения конкурсов как на 1-й, так и на 3-й мультиплекс», – заверил замминистра.

Победителям конкурсов на десять мест во 2-м мультиплексе, которые Роскомнадзор объявил в октябре нынешнего года, придется платить. Сначала 36,095 млн руб. (размер конкурсного взноса 2% – 721,9 тыс. руб.). Затем нужно будет заключить контракт с РТРС на оказание услуг по распространению цифрового сигнала на 10 лет и каждый год выплачивать немалую сумму. По экспертным оценкам, она составит около 1 млрд руб.

Итоги конкурсов Роскомнадзор подведет 14 декабря, но их условия, похоже, не оставляют надежд мелким региональным вещателям: в конкурсах могут участвовать телеканалы, вещающие не менее чем в пяти регионах, доля программ отечественного производства у них должна составлять не менее 55%, время вещания – «ежедневно, круглосуточно». До последнего момента региональные вещатели вносили в Минкомсвязи предложения сделать приоритетным условием участие в конкурсе сетевых телеканалов совместно с региональ-

ными партнерами, но эта инициатива не нашла поддержки. Теперь на место в мультиплексе претендуют только крупные каналы – РЕН ТВ, ТНТ, СТС, «Перец», Disney, ТВ-3, MTV, 2 × 2, «Дождь», «Мир», «Живи» и др. Как объяснил Игорь Ростов («ТНТ-Телесеть»), решение участвовать в конкурсе вызвано перспективой «получить всю страну», ведь рекламодатель платит за размер зрительской аудитории. Но остается, по его словам, «главный страх» – платить миллиард рублей в год вместо привычных \$5–7 млн.

От паровоза до паразита и обратно

Расставание с сетевыми каналами, уходящими во 2-й мультиплекс; перспектива попадания в 1-й в основном «губернаторских» каналов; туманная будущность 3-го мультиплекса – все эти тревожные для регионалов обстоятельства заставляют их вот уж третий год усиленно искать свою нишу.

В свое время именно на их плечах «сетевики» вошли в регионы. Теперь И. Ростов говорит, что «эта рента (частота), которая позволяла региональным компаниям вещать, например, ТНТ и при этом, не сильно напрягаясь, делать пару собственных новостей и собирать с рекламодателей деньги за контент, привела к деградации регионального ТВ». А. Волин опасения «мелких каналов» за свою будущность при потере сетевых партнеров и непопадании в мультиплексы называет плачем Ярославны, а «привычку многих ТВ-каналов в регионах жить на чужом контенте» – «паразитической моделью существования». «Надо производить свой контент, надо быть конкурентоспособными, интересными зрителям», – резюмировал замминистра.

К слову, неожиданно за регионалов вступились рекламщики: как отметила Галина Артеменко, президент российской «Рекламной федерации регионов», по данным измерений TNS, рейтинг канала «Домашний» в среднем по России составляет 0,85, а с красноярским ТВК этот показатель поднялся до 2,2. «Это говорит о том, что местная компания ТВК "вытаскивает" сетевой телеканал», – констатировала Г. Артеменко.

Ирина Долгушина, президент Ассоциации телевещателей и телепроизводителей Красноярского края «Енисей ТВ», отметила, что схема сетевого партнерства удобна и с точки зрения практики, и с точки зрения бизнеса, но сейчас она рассыпается – и надо думать о будущем. «Мы делаем все, чтобы в цифровую эпоху продолжали жить не только четыре крупные красноярские телекомпании – причем жить и в качестве производителей контента, и в качестве вещателей, – но и



маленькие телекомпании муниципального уровня», – подчеркнула И. Долгушина. В частности, ассоциация активно продвигает интернет-платформу «Баррикады» для обмена ТВ-контентом между регионами, разработанную телекомпанией «Афонтово». На ее основе вещатели могут осуществить качественный переход на самопрограммирование. По словам И. Долгушиной, главное преимущество местных телевизионщиков в том, что у них самые высокие рейтинги доверия у своих зрителей и «контент, сделанный даже на слабой технической базе, бывает такой "вкусный", что удивительно». Кроме того, красноярские вещатели энергично осваивают новые для них среды распространения сигнала – кабель и спутник.

«Кабельную подушку» готовят себе и небольшие компании. Представитель такого телеканала из Сарова отмечает: «Когда мы существовали в форме сети, мы, зарабатывая на ее рекламе, могли финансировать свои новости. Новости – дорогой продукт, который не профинансируешь, размещая рекламу только в них самих. Как будем дальше жить, непонятно. Начинаем вещание в кабеле, объединяемся в пул с другими муниципальными телеканалами. Опасаемся, не получится ли, что все эти инициативы будут зарублены в Минкомсвязи, Роскомнадзоре». Эти опасения постарался развеять замминистра, заявив, что и объединения, и вещание в кабельной среде – абсолютно правильный подход.

Примечательно, что перспективу расставания сетевых телекомпаний с региональными партнерами И. Ростов рассматривает как благо для последних: «Многие говорят, что если сети уйдут из регионов, регионалам не на что будет жить. Наоборот, им наконец будет на что жить, потому что сегодня центральные каналы и сети уводят из регионов деньги. Мы работаем как пылесосы – наши отделения на местах собирают рекламу и перечисляют деньги в Москву». С уходом сетевых каналов деньги останутся в регионах, и там смогут расти настоящие региональные телекомпании, которые развернутся и начнут новую жизнь, обещает И. Ростов. Пока не наступило это светлое завтра, регионалы осваивают основы выживания в цифровой реальности.

Школа выживания

По данным НАТ, большинство телеканалов уже сейчас распространяют свои программы не только наземным эфирным способом, но и посредством спутникового ТВ, кабельных систем, в интернет-среде. Но кабель и Интернет достигли высокого уровня проникновения лишь в крупных городах, и полный переход на распространение каналов только в этих средах будет означать для региональных вещателей потерю на неопределенное время значительной части аудитории, а для населения – недоступность местных программ.

Чтобы решить эту проблему, региональные телекомпании предложили Минкомсвязи на законодательном уровне разрешить региональным предприятиям связи независимо от формы собственности формировать дополнительные мультиплексы, которые позволили

бы местным телекомпаниям попасть в цифровой эфир. Компании, не занимавшиеся до последнего времени самостоятельным программированием и имеющие незначительные объемы производства собственной продукции, объединяются в пулы и заявляют о готовности перейти на «цифру».

По мнению Александра Тюникова (телекомпания «АС Байкал ТВ»), без регионального мультиплекса многие местные компании перестанут существовать как телевещатели. А. Волин заметил на это, что для создания на региональном уровне отдельных минимultiплексов нужно для начала сохранить за телевещанием высвобождающийся частотный спектр.



А. Волин и Р. Гаттаров обещают поддержку

Региональные вещатели отмечают также необходимость бесплатного распространения вошедших во 2-й и 3-й мультиплексы каналов в кабельных сетях аналогично тому, как это сделано в 1-м. Как отметила Светлана Яремчук («Областное телевидение» Челябинска), отношения с операторами КТВ до сих пор не урегулированы. По ее словам, некий кабельный оператор в Челябинской области создал собственную телекомпанию и исключил из своего кабеля другую компанию, эфирную. «Все вещание в этом городе осуществляется по кабелю, и компания прекратила свое существование. Таким образом оператор, ставший вещателем, легко расправился с конкурентом, – констатировала С. Яремчук. – Необходимо законодательно выработать правила игры, которые не давали бы таких преимуществ кабельщикам». Руслан Гаттаров, член Комитета Совета Федерации по науке, образованию, культуре и информационной политике, заявил о готовности Совета Федерации предоставить свою площадку региональным вещателям для законодательных инициатив и совместной работы.



Итак, вопросы телекомпаний в регионах относительно места в мультиплексах остаются без ответов до следующего года; относительно средств на жизнь – туман только сгущается; зато прояснилась перспектива лоббировать свои интересы через законодателей. Возможно, прозрачная, но все же надежда.

Лилия ПАВЛОВА



IPv6: ХВАТИТ ВЫЖИДАТЬ

Последние блоки IPv4-адресов европейская региональная интернет-регистратура RIPE NCC распределила по локальным интернет-регистраторам в сентябре нынешнего года. И хотя IPv4-Интернету предстоит еще относительно долгая жизнь, переход на IPv6 становится все более необходимым с каждым днем.

Внедрением протокола IPv6 в своих сетях в экспериментальных и тестовых режимах интернет-провайдеры, телеком-операторы и администраторы корпоративных сетей занимаются далеко не первый год, и делают они это главным образом на голом энтузиазме. Как было отмечено на прошедшей в Москве четвертой совместной конференции Евроазиатской группы сетевых операторов (ENOG) и RIPE NCC, число IPv6-сетей и количество зарегистрированных IPv6-адресов в мире растут неуклонно, но довольно медленно.

За последнее время процесс перехода на новый протокол получил два чувствительных импульса, когда буквально в течение пары дней число IPv6-адресов увеличивалось чуть ли не в разы. 8 июня 2011 г. состоялся Международный день IPv6, когда несколько крупных интернет- и контент-провайдеров в течение суток предоставляли своим клиентам доступ в Интернет одновременно по двум протоколам – IPv4 и IPv6. А 6 июня 2012 г. произошел так называемый Всемирный запуск IPv6 (World IPv6 Launch), т.е. на сайтах ряда интернет-компаний и в сетях крупных операторов как минимум 1% их клиентов получили постоянную поддержку протокола IPv6.

Два этих всплеска зафиксированы и в российской части Всемирной сети. Как рассказал Александр Исавнин («Медиа Альянс»), к первому событию приурочил запуск около 70 тыс. IPv6-доменов хостинг-провайдер TimeWeb из Санкт-Петербурга, а ко второму произо-

шло массовое прибавление IPv6-доменов (более 127 тыс.) в компании .masterhost. Однако до сих пор из 25 аккредитованных регистраторов, работающих в доменах .RU и .РФ, поддерживают IPv6 лишь че-

тыре. В целом доля IPv6-доменов в России невелика: из почти 5 млн доменных имен в наших национальных доменах .RU, .SU и .РФ таковых порядка 202 тыс., т.е. чуть более 4% (кстати, это немножко выше среднемирового уровня). Лидером же по проникновению IPv6 с показателем 17% является Германия – в немецком национальном домене .DE доменных имен с

поддержкой этого протокола порядка 2 млн.

В отличие от стран Евросоюза, Китая и Японии (где государственная программа применения IPv6 под названием e-Japan была принята аж в 2000 г.) в России никакого официального документа, планирующего или регламентирующего использование протокола IPv6, нет, но некоторые сайты государственных ведомств с IPv6 работают (сейчас таковых 63 штуки, что составляет около 1% общего числа государственных сайтов). Правда, заслуга в этом принадлежит исключительно компаниям-хостерам (например, 40 таких сайтов обслуживает .masterhost, и 20 – TimeWeb).

Интернет-провайдеры долгое время отказывались активно внедрять IPv6, мотивируя это не только «пустотой» IPv6-Интернета, но и отсутствием на рынке клиентского оборудования, в котором реализован этот протокол. Последний довод теперь

сложно назвать резонным. Как рассказал Марко Хогевонинг (RIPE NCC), благодаря усилиям производителей, предпринятым за последнюю пару лет, ассортимент IPv6-модемов заметно расширился. Ознакомиться с ним можно, например, на принадлежащем RIPE NCC сайте IPv6 Act Now (www.ipv6actnow.org). Оказывается, в Россию IPv6-модемы уже поставляют (или готовы поставлять) такие компании, как Cisco, D-link, DrayTek и Technicolor. Однако поддерживают они не все технологии интернет-доступа (общими исключениями для них стали GPON и DOCSIS). Например, IPv6-модемы от Cisco и D-link работают только в сетях Ethernet, Gigabit Ethernet и Wi-Fi. Отдельные модели модемов производства DrayTek и Technicolor могут также работать в сетях ADSL, ADSL 2+ и FTTx. По отзывам специалистов, хорошее клиентское IPv6-оборудование выпускает немецкая компания AVM, в серии ее IPv6-модемов FRITZ!Box есть даже модель для кабельных сетей DOCSIS, однако изделия AVM в Россию официально не поставляются. Конечно, в интернет-магазинах можно увидеть предложения по цене порядка 200 евро с доставкой, но это удел энтузиастов.

В массе же своей наши интернет-пользователи уже привыкли к тому, что оборудование доступа им «бесплатно» предоставляет провайдер, а последний пока не спешит раскошелиться на IPv6-штучки. Но по истечении срока службы имеющегося у пользователей оборудования провайдерам все равно придется его менять. Остается надеяться, что к тому времени либо все представленные на российском рынке производители СРЕ-устройств реализуют IPv6 в своих изделиях, либо регулятор просто запретит поставки «чисто IPv4»-оборудования.

Евгения ВОЛЫНКИНА



А. Исавнин: «2,5 года назад сайт Ярославского областного суда был единственным государственным сайтом, поддерживавшим IPv6»

Серверы, которые заботятся о себе сами



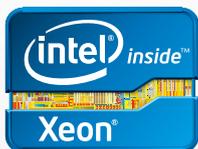
300 млн. долл. инвестиций в разработку новых технических решений >> 2 года исследований и тестирования у 150 заказчиков по всему миру >> более 900 заявок на патенты

- Процессоры Intel® Xeon® серии E5-2600
- 24 слота памяти DDR3 1600 МГц (до 768 ГБ)
- Гибкий выбор сетевых портов на материнской плате
- До 25 жестких дисков SFF на борту сервера
- Поддержка Always-On Support
- Автоматизация большинства задач администрирования благодаря новым технологиям управления и мониторинга от HP*

HP ProLiant DL380p Gen8
Самый продаваемый в России сервер* стал умнее.



www.hp.ru/gen8



* Источник см. на www.hp.ru/gen8/

Intel, логотип Intel®, Xeon® и Xeon® inside являются товарными знаками корпорации Intel на территории США и других стран





Услуги дефицитных емкостей

Очередной тяжелый год для орбитальной группировки спутников ГПКС не отменяет надежд оператора на последующие успешные запуски и планов на лучшее будущее. А «Газпром космические системы» порадовал запуском «Ямал-300К».

В контексте юбилеев

Уходящий год для ГПКС юбилейный. Можно вспомнить, что первая земная станция, которую «Союзный узел радиовещания и радиосвязи №9» использовал 45 лет назад, имела диаметр антенны 25 м, а первый спутник «Молния-1» был оборудован одним транспондером с шириной полосы 4 МГц. «Сегодня мы активно развиваем сеть ШПД Ка-диапазона, где диаметр антенны абонентской станции всего лишь 60 см, – отметил на конференции SATRUS-2012 Юрий Прохоров, генеральный директор ФГУП «Космическая связь». – А общий объем орбитального ресурса ГПКС превышает 10 000 МГц».

Стратегия развития ГПКС до 2020 г. предусматривает создание и эксплуатацию современных космических аппаратов (на конец 2012 г. по заказу предприятия одновременно строится семь спутников, планируемых к запуску в 2013–2014 гг.), а также трансформацию бизнес-модели от инфраструктурной к универсальной. В 2015 г., с учетом восьми новых спутников (в 2015 г. планируется также запуск КА «Экспресс-AM9»), спутниковый ресурс обновленной группировки ГПКС составит 680 эквивалентных транспондеров – это более чем в два раза превышает существующий ресурс.

В планах ГПКС до 2015 г. – наращивание ресурса системы СНТВ (с 19 до 48 транспондеров в позициях 36° в.д. и 56° в.д.) и увеличение в портфеле заказов доли спутникового вещания до 35%; предложение новых услуг добавленной стоимости (технологическая платформа для телерадиовещателей и сопутствующие услуги, премиальные услуги VSAT); развитие широкополосных сетей в Ка-диапазоне с использованием спутников Ка-

Sat, «Экспресс-AM5», «Экспресс-AM6», «Экспресс-AM4R». По словам Ксении Дроздовой, заместителя гендиректора по развитию бизнеса ФГУП «Космическая связь», предприятие намерено развивать наземные операторские услуги, в том числе для зарубежных первичных операторов. «Этот сектор услуг в последние два года начал успешно расти, – подчеркнула К. Дроздова. – Очень много операторов используют наши телепорты, и мы работаем с ними как по части перегонов космических аппаратов, так и берем спутники на управление». Другое перспективное направление, которое ГПКС сейчас развивает, – экспорт услуг «под ключ». По словам К. Дроздовой, клиенты в таких регионах, как, например, африканский, хотели бы получить от оператора законченное решение. Со своей стороны, предприятию выгодно не просто продавать спутниковые емкости, а наполнять их услугами.

Для компании «Газпром космические системы» этот год стал не только юбилейным (она отметила 20-летие), но и годом запусков новых космических аппаратов. Буквально через три дня после конференции, 3 ноября, был успешно запущен спутник «Ямал-300К». В ближайших планах – запуск 8 декабря спутника «Ямал-402». Как сообщил Дмитрий Севастьянов, генеральный директор «Газпром космические системы», к 2015 г. планируется пополнить орбитальную группировку аппаратами «Ямал-601» и «Ямал-401». В результате спутниковый ресурс оператора составит 244 транспондера, более чем в три раза превысив существующий. Услуги оператор планирует предоставлять своим традиционным заказчикам – «Газпрому», телерадиокомпаниям, госструктурам, корпоративному сектору.

И все-таки они внедряются

«Они» – это услуги спутникового широкополосного доступа Ка-диапазона. Проект федерального масштаба РСС ВСД, громко прозвучавший пару лет назад, сейчас ушел в тень (→ с. 33), однако в уходящем году уже началось освоение этого сегмента рынка на основе спутника связи Ка-Sat (9° в.д.) оператора Eutelsat, которого в России представляют ГПКС и Skylogic. «На земле» российский оператор работает в партнерстве с отечественными провайдерами спутникового ШПД.

Сергей Пехтерев, генеральный директор «Сетьтелекома», сообщил о первых итогах работы с новым для России Ка-диапазоном, который впервые был протестирован в сети AltegroSky весной 2012 г. Спутниковый терминал на базе Ка-Sat состоит из компактной антенны 75 см и модема SurfBeam2. Высокая пропускная способность спутника обеспечивает пользователям скорость в прямом канале (канале ответов) до 8 Мбит/с, в обратном (канале запросов) – до 4 Мбит/с. По статистике AltegroSky, еще в 2010 г. число подключений частных домовладений к двустороннему спутниковому Интернету было на уровне 50 абонентов в квартал, а с запуском сервисов на спутнике Ка-Sat оно выросло почти в 10 раз. На начало ноября 2012 г. в сети AltegroSky почти 500 VSAT-станций было построено на этот спутник.

Если за полгода получен такой результат на очень ограниченной территории покрытия лучей Ка-Sat, то можно предположить, что с запуском собственных спутников ГПКС с транспондерами Ка-диапазона («Экспресс-AM5» и «Экспресс-AM6») абонентская база спутникового ШПД вполне может приблизиться к анонсированным в проекте РСС ВСД двум миллионам.

Лилия ПАВЛОВА

Кто меняет правила игры?

Ключевыми драйверами рынка сегодня являются мобильные технологии, облачные сервисы и обработка больших массивов данных. Именно их развитие кардинально изменит расстановку сил в экономике инфокоммуникаций.

Эту точку зрения разделяют и организаторы ежегодного саммита DigiWorld Summit, имеющего репутацию важного и престижного делового мероприятия в отрасли медиа и телекоммуникаций в Европе и собирающего более 1,5 тыс. участников.

Поистине мобильные устройства в наши дни превратились в стратегический фактор появления и распространения инноваций. Как подчеркнул Лео Апотекер, бывший CEO HP и SAP, в мире «4,8 млрд человек пользуются мобильным телефоном, и лишь 4,2 млрд – зубной щеткой».

По мнению Паскаля Кани, бывшего вице-президента европейского офиса Apple, гонка на рынке смартфонов только начинается. Следующим этапом будут резкий рост рынка приложений для мобильных устройств и новые модели монетизации, основанные на проникновении мобильных услуг в повседневную жизнь.

В том же направлении движутся мысли и у представителей компаний Samsung Electronics, Huawei Technologies и Mozilla Corporation, которые пришли к выводу о развитии новой экосистемы, базирующейся не только на мобильных устройствах (смартфонах), но и на полном спектре цифровой и бытовой электроники.

Тристан Нито из Mozilla Corporation показал новые подходы к разработке операционных систем для мобильных устройств. Firefox OS построена с использованием HTML5 и интеграции Web API: «Все, что вы видите, начиная с экрана блокировки, интерфейса набора номера, все части ПО, которое вы используете в своем смартфоне, на самом деле являются веб-страницами».

Да, Интернет становится всепроникающим и всеохватывающим. Ежедневно в Интернете отправляется около 300 млрд электронных писем, пишется 2 млн блогов, 172 млн человек посещают Facebook, 40 млн человек используют Twitter, 9000 часов видео загружается на Youtube, скачивается 35 млн приложений для мобильных устройств, а Google обрабатывает 4,7 млрд запросов.

Бум интернет-трафика обуславливает переход на высокоскоростные стандарты связи – FTTH и 4G. Однако, как отметил директор по корпоративной стратегии «ВымпелКома» Станислав Олейник (к слову, первый российский докладчик на саммитах DigiWorld), «LTE не внесет кардинальных изменений в модель операторского бизнеса». Операторам придется и дальше инвестировать в инфраструктуру, констатировал Карстен Шлотер, CEO Swisscom. И несмотря на то что сейчас OTT-игроки наступают и пытаются отобрать бизнес и абонентов, операторам надо играть на их «поляне», не забывая про фундаментальное конкурентное преимущество – возможность управления инфраструктурой, без которой отрасль мертва.

Важной особенностью форума было участие в нем представителей региональных властей и федеральных министерств и ведомств Франции. Представители госу-



С. Олейник (второй слева): «LTE в России станет массовой технологией не раньше 2015 г., когда проникновение в самых продвинутых регионах достигнет 10%»

дарства не только делились своими достижениями в области развития информационного общества, но и принимали активнейшее участие в привлечении инвестиций в отрасль, организуя встречи потенциальных инвесторов с местными ИТ-, телеком- и медиакомпаниями. К сожалению, для российского рынка инфокоммуникаций такой подход пока в диковинку.

Роман МАЛКИН,
Монпелье – Москва

Больше
Энергоэффективность
Производительность

Меньше
Затраты на разработку
Время вывода системы на рынок

CDM Express

Flex-ATX/
MiniITX

AdvancedMC/MicroTCA
AdvancedTCA

VME/VPX

CompactPCI 3U/6U

Встраиваемые платформы на основе новых 22-нм процессоров Intel Core i7 третьего поколения (Ivy Bridge) для лучшего решения перспективных задач.

Тел.: (495)967-15-05, www.rtsoft.ru

Реклама



Кому нужен ГОЛОС КЛИЕНТА

Если раньше один недовольный клиент мог рассказать о некачественном товаре и/или плохом обслуживании десятку знакомых, то сегодня через социальные медиа он может сообщить об этом сотням и даже тысячам друзей. Цифровой мир дает потребителям власть над производителями и поставщиками.

Так что умение вовремя услышать голос недовольного клиента становится для компаний существенным конкурентным преимуществом.

Зарубежная теория

Изучение мнения потребителей с целью не только снижения репутационных рисков, но и совершенствования продуктов и повышения качества обслуживания – аксиома для западных компаний и корпораций. В нашем турбулентном мире, как заметил на 9-м международном форуме «Управление отношениями с клиентами» Майк Аткинс (MJA Association), ценность клиента для компании растет год от года. На повестку дня выходит маркетинг лояльности – усилия, направленные на выявление, сохранение и повышение доходности лучших клиентов путем долгосрочных, интерактивных, имеющих добавочную ценность отношений. Лучший клиент – это лояльный клиент, которого от псевдолояльного отличает наличие эмоциональной привязанности к компании, бренду или продукту.

По данным исследовательской компании Neilson, которые привел М. Аткинс, наличие лояльных клиентов обеспечивает компаниям рост продаж на величину до 5%, расширение покупательской корзины до 9%, позволяет удерживать на 20–40% больше клиентов и соответственно на столько же сократить маркетинговые расходы. При этом нужно понимать, что в реалиях сегодняшнего дня успех программы лояльности определяется не очками, баллами, милями и размерами скидки, а процессами и технологиями, которые компании используют для взаимодействия с потребителями их продуктов и/или услуг. По мнению М. Аткинса, существует только один способ достижения лояльности клиентов – углуб-

ление и упрочнение эмоциональных связей между ними.

Для того чтобы выявить причины неудовлетворенности того или иного клиента, считает Джон Гудман (консалтинговая компания TARP Worldwide), необходим анализ данных о его действиях, агрегированных из как можно большего количества каналов, с привлечением материалов опросов, информации из CRM-системы, истории обращений в контакт-центр, операционных данных, отражающих проблемы, которые возникали при его обслуживании.

Многие компании злоупотребляют «зеркалом заднего вида» – так эксперт определил традиционные исследования и анализ жалоб клиентов – и игнорируют такие средства «раннего обнаружения», как социальные медиа, позволяющие выявить тех недовольных, которые не любят жаловаться в компанию, а их большинство. Согласно приведенным Д. Гудманом данным опроса 168 компаний, только 30% из них регулярно проводят мониторинг социальных медиа с целью выявления «голоса клиента», еще меньше (13%) используют в контакт-центрах системы анализа речи, чтобы оценить эмоции, которые возникают у клиента при обращении в компанию.

Эффективная программа «Голос клиента» (Voice of the customer, VoC), по Д. Гудману, должна давать обобщенную картину, отражающую весь жизненный цикл клиентов в компании. С точки зрения последовательности шагов она начинается с определения владельцев процессов, сбора и унификации информации о клиентах, интеграции данных из нескольких источников с последующим представлением их в наглядном и структурированном виде в отчете. Кроме того, Д. Гудман настоятельно реко-

мендует определить, какое влияние могут оказать последствия выявленного негативного клиентского опыта на прибыль и выручку. Следующий этап – формализация процессов, в ходе которой накопленные данные используются для улучшения ситуации, а потом происходит формализация систем для отслеживания результатов. И в конце определяются стимулы, вдохновляющие всех сотрудников компании работать над совершенствованием опыта ее клиентов.

Российская практика

Управление клиентским опытом – один из ключевых сегодня факторов успеха бизнеса любой сервисной компании. И операторы связи, не только западные, но и российские, не являются исключением из этого правила. «Мы видим, что есть связь между клиентским опытом и теми экономическими результатами, которые показывает компания», – отметила Анна Мигаль («ВымпелКом»). Год назад здесь стартовала программа по улучшению клиентского опыта «Эверест», нацеленная на повышение лояльности ключевых сегментов клиентов, снижение вероятности их оттока, повышение ARPU лояльных клиентов, рост числа рекомендаций клиентов. За это время были определены ключевые направления для улучшения клиентского опыта, разработаны и реализуются краткосрочные и долгосрочные инициативы по каждому из них, внедрена система мониторинга клиентского опыта, показатели которой привязаны к операционным показателям компании.

Постоянный мониторинг восприятия «Билайна» ее клиентами ведется по множеству параметров в точках их взаимодействия. Он предполагает агрегацию данных, полученных в результате социологиче-



ских измерений (репутационный индекс TRI•M, оценки лояльности NPS и CSI), в ходе анализа клиентских обращений в контактный центр, в офисы продаж, а также «следов» в соцмедиа. По широте охвата каналов мониторинга и по вниманию со стороны первых лиц компании (реализация таких проектов еженедельно рассматривается на управляющем комитете с участием CEO) «Эверест» может служить живым примером программы «Голос клиента». «Важно, что мероприятия программы обеспечиваются финансами за счет правильного перераспределения имеющихся ресурсов и их максимально эффективного использования для повышения качества наших продуктов и сервиса», – считает А. Мигаль.

Перераспределять для улучшения клиентского опыта можно не только финансовые, но и кадровые ресурсы, например сотрудников первой и второй линии поддержки в контактном центре. Подобный подход применили в Сибирском филиале «МегаФона», предоставив операторам фронт-лайн дополнительные полномочия по принятию решений с целью сокращения времени обслуживания абонентов (как показал их опрос, 58% пользователей хотят, чтобы их претензии были рассмотрены уже в день обращения).

По словам Валерия Зоткина (Сибирский филиал «МегаФона»), дополнительные полномочия – это набор инструментов, позволяющий улучшать опыт клиентов при первом же обращении в контактный центр. Например, пакеты «Лояльность», которые операторы могут предложить абонентам в подарок, чтобы частично компенсировать такие возникающие иногда проблемы, как некачественное обслуживание, технические проблемы, сложность в понимании описания на сайте продуктов или услуг.

Инструмент «отмена ошибочного действия» нацелен на более узкий круг проблем: если абонент вдруг отказывается от только что подключенной услуги или если сотрудник ошибочно вместо одной услуги подключает ему другую, можно воспользоваться кнопкой «вернуть все

в прежнее состояние». Для эффективной работы сотрудников линии поддержки, по словам В. Зотова, требуется детально продуманная логика отказа/возобновления услуг, реализация функции отключения/подключения за один клик, установка некоторых запретов – например отмены подключения пакета, которым абонент уже начал пользоваться.

Еще один инструмент сотрудника фронт-лайн – проведение финансовых корректировок. «Когда продумывался механизм действия этого инструмента, стоял вопрос о сумме, на которую можно разрешать проводить корректировки специалистам контактного центра, – вспоминал В. Зоткин. – Она должна быть такой, чтобы оператор без опасений мог ее активно использовать, не сомневаясь в правильности принятого им решения, и одновременно закрывать широкий спектр проблем». В результате принятого соломонова решения сегодня 73% финансовых корректировок происходит на первой линии, но это всего лишь 14% от той суммы, которую Сибирский филиал «МегаФона» возвращает абонентам.

Опыт компании показывает, что после дооснащения сотрудников фронт-лайн контактного центра этими инструментами доля обрабатываемых ими претензий абонентов достигла 40%. А удовлетворенность последних (оценивается на основе SMS-оценок потребителями качества обслуживания оператором контакт-центра) достигла 93%.

Умение слышать клиентов, анализировать услышанное, находить в нем идеи, способные приблизить будущее, и как можно быстрее их реализовывать – так понимают в компании МТС все чаще употребляющийся сегодня термин «краудсорсинг». Три источника, из которых специалисты этого оператора черпают информацию от клиентов для

улучшения качества их опыта, назвала Татьяна Осетрова (МТС): это контактный центр, сайт компании, который используется для проведения бесплатных опросов абонентов, и «доска идей» – раздел сайта оператора, где они могут оставлять пожелания по улучшению его продуктов и

услуг и получать голоса других участников этого проекта.

К примеру, когда в результате анализа обращений абонентов в контактный центр МТС выяснилось, что половина вопросов была задана по теме «услуги, тарифы и скидки», путем изменения дизайна продуктов – повышения их понятности для пользователей – удалось сократить количество таких звонков на 15%. А к пробле-

ме понятности описаний продуктов и услуг на сайте компании специалисты МТС подошли с другой стороны: после каждого из них абонентов спрашивают о том, получили ли они достаточно информации на этой странице, предлагая выбрать один из двух вариантов ответа: «Да, спасибо» или «Нет, у меня остались вопросы». По словам Т. Осетровой, 90% собранных таким образом комментариев оказались по существу, так что их учет позволил сделать описания проще и понятней, сократить количество обращений в контактный центр оператора на 5%, а заодно и повысить удовлетворенность абонентов доходчивостью информации на 5%.

Что касается «доски идей», то за год от 6 тыс. участников проекта к оператору поступило 5 тыс. идей, 10% из которых были оценены как стоящие. Они получили множество голосов участников и поддержку экспертов МТС, и потому будут оператором реализованы.

Словом, операторы нашли разные возможности для того, чтобы слышать голос своего абонента – как с пользой для него, так и с выгодой для своего бизнеса.

Александр КРЫЛОВА



Т. Осетрова: «Сотовой связи в России – 20 лет, а управлению клиентским опытом – два года»



Мобильные приложения для жизни в большом городе

Идея использовать мобильные устройства для повышения качества жизни в мегаполисе не нова. Однако ее воплощение в жизнь было небыстрым: время потребовалось на рост аудитории мобильного Интернета, на распространение смартфонов, на формирование спроса на специализированные мобильные приложения.

По данным ежемесячного исследования TNS Web Index Россия, к концу августа 2012 г. мобильным Интернетом в России пользовалось 22% населения старше 12 лет или 14 млн человек. Говоря о перспективах развития мобильного Интернета, Алексей Беляев (АЦВИ) в своем докладе на Russian Internet Week отметил, что смартфоны сегодня являются основным устройством для мобильного широкополосного доступа в Москве и в России (54 и 45% соответственно). При этом пользователи таких устройств ведут себя в виртуальной среде намного активней, чем владельцы обычных телефонов, особенно при скачивании мобильных приложений, музыки и видео.

Новым возможностям повышения комфортности жизни в большом городе, которые открываются перед жителями столицы, вооруженными смартфонами и планшетами, на RIW-2012 был посвящен круглый стол «Мобильная Москва. Как Интернет меняет город». Концепция городской целевой программы «Открытое правительство» предусматривает для любого жителя Москвы возможность по электронным каналам донести до городских властей свое отношение к тем или иным проблемам, а для властей, в свою очередь, – эффективный способ персонализированных коммуникаций с москвичами.

Первый шаг по воплощению концепции в массовые сервисы – выпуск приложений «Мобильная приемная» для операционных систем iOS и Android – был сделан в конце 2011 г. За год его установили на свои смартфоны и планшеты более 30 тыс. москвичей. А в начале 2012 г. состоялся запуск интерактивных Интернет-порталов (www.dorogi.mos.ru, www.gorod.mos.ru), на которых доступна оперативная информация по актуальным вопросам жизни города и с которых горожане могут напрямую обратиться в органы городского управления. По словам Дмитрия Бехтерева (ДИТ Москвы), принятый правительством Москвы регламент обработки и публикации информации на интерактивных порталах предусматривает 10-дневный срок подготовки ответа на каждое обращение. С начала 2012 г. интерактивные порталы посетили более 1 млн жителей столицы, больше половины из которых – 55% – заходили с мобильных устройств, от них было получено и обработано 50 тыс. сообщений. По результатам обращений подрядчикам было выставлено штрафов более чем на 20 млн руб.



В. Хрусталеv (My-Apps): «Наш сервис – аналог CMS для сайтов»

Кроме того, жителям столицы уже сегодня вполне доступен целый ряд полезных мобильных приложений, инициаторами разработки которых выступили общественные организации и коммерческие компании. Приведем только два примера. Москва – один из немногих европейских мегаполисов, где не ведется раздельный сбор мусора. Для того чтобы у жителей была информация, например о том, куда сдавать выработавшие свой ресурс энергосберегающие лампы, активисты «Гринпис Россия» в 2011 г. создали интерактивную карту пунктов приема вторсырья на территории города (www.recyclemap.ru). Карта также указывает на виды вторсырья (бумага, стекло, пластик, металл, одежда, опасные отходы), которые принимаются в том или ином пункте. За актуальностью информации на карте следят волонтеры, внося в нее уточнения и дополнения.

На борьбу с другой городской проблемой – нарушениями правил парковки – направлен социальный проект «The village. Парковки». Это приложение для iOS и Android создано, по словам Алексея Аметова (Look at Media), с целью перевоспитания нерадивых автолюбителей путем вынесения им общественного порицания. Любой неравнодушный человек, увидевший неправильно припаркованную машину, может сфотографировать ее и ее номер, выбрать в приложении тип кузова и цвет и отправить эту информацию на сервер сервиса. Здесь фото машины становится доступным всем пользователям приложения для опубликования в соцсетях, где посетители могут высказать справедливое негодование в адрес нарушителя.

У создателей проекта есть планы расширения функционала приложения: в недалеком будущем оно сможет предоставлять водителям информацию о нахождении ближайших парковок и о наличии на них свободных мест, а значит, станет для горожан еще полезней.

Сделать мир мобильных приложений многообразней призван SaaS-сервис My-Apps.com – конструктор для такого рода программных продуктов, с помощью которого все желающие смогут в несколько кликов получить собственное мобильное приложение сразу для нескольких платформ (он был представлен в дни RIW на Аллее инноваций).

Похоже, стоит купить смартфон, чтобы пользоваться преимуществами жизни в «мобильном городе»...

Александра КРЫЛОВА

Вологодчина: местная связь не сдает позиции

Вологодская область первенствует среди субъектов России по доле русского населения (96,56%!). Здесь есть еще одна необычно большая доля – 20% занимает местная связь в структуре телекоммуникационных доходов региона.



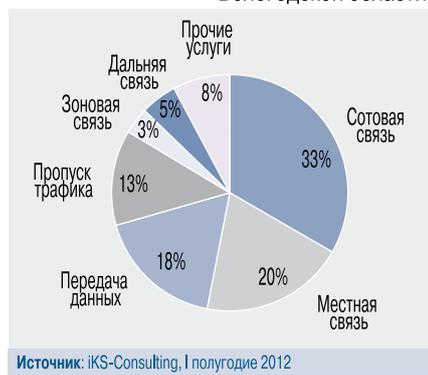
В среднем же по стране выручка от услуг местной проводной телефонии составляет чуть более 11%. Другая особенность Вологодской области заключается в том, что на услуги сотовой связи приходится лишь треть доходного «пирога», а не половина, как в большей части регионов России. В целом в первом полугодии 2012 г. выручка от услуг связи в Вологодской области достигла 2,93 млрд руб. – это 52-е место в общероссийском зачете.

от остальных игроков рынка. Ему принадлежит 68% абонентов области. Следует отметить, что в Вологодчине «Ростелеком» ощутимо доминирует даже в крупных городах. Если в других регионах в больших городах конкуренты, как правило, теснят монополиста и делят с ним рынок, то в Вологде и Череповце никто из таковых пока не может похвастаться сколько-нибудь сопоставимым с «Ростелекомом» показателем проникновения. В Вологде услуги интернет-доступа «Ростелеком» предоставляет 60% частных пользователей, в Череповце – 66%.

компания с петербургскими корнями – «Квантум» (торговая марка «Простор Телеком») и InterZet.

В общей сложности интернет-провайдеры Вологодской области обслуживают порядка 35% домохозяйств региона, при этом в Вологде и Череповце высокоскоростным Интернетом пользуются соответственно 60 и 55% домохозяйств.

Структура рынка связи Вологодской области



В регионе работают четыре оператора **сотовой связи** – кроме большой тройки здесь присутствует «Теле2». Как и в большинстве субъектов Северо-Запада, лидерские позиции по количеству сотовых абонентов занимает «МегаФон».

А вот «Ростелеком» практически не имеет конкурентов на рынке **местной проводной связи**, обслуживая 99% из 276,6 тыс. абонентских линий, установленных у частных лиц.

На региональном рынке **широкополосного доступа в Интернет** традиционный оператор также лидирует с огромным отрывом

«Ростелекому» удастся оставаться бесспорным лидером несмотря на то, что в упомянутых городах развернуты широкополосные проводные сети всех операторов большой тройки. МТС работает в Вологде на базе «Стрим ТВ». «ВымпелКом» в Вологде построил сеть с нуля и предоставляет услуги ШПД с ноября 2011 г., в Череповце оператор работает, используя и развивая сеть местного интернет-провайдера «Скат-7», приобретенного в 2008 г. компанией «Голден Телеком» и перешедшего в собственность «Билайна» после поглощения последней. «МегаФон» оказывает услуги высокоскоростного проводного интернет-доступа в Вологде на базе «ПетерСтара», доставшегося после приобретения «Синтерры», а в Череповце оператор получил выход на городской рынок ШПД в 2011 г., купив компанию «Черметресурс» («Череповец Телеком»).

Из провайдеров локального масштаба на вологодском рынке ШПД заметны компании baza.net и «Навигатор». В Череповце за крупными федеральными игроками следуют

Структура рынка проводного ШПД Вологодской области по количеству абонентов



Будет ли проводной Интернет в области прирастать глубинкой, где 68% населения является городским, – вопрос нетривиальный. В некоторые населенные пункты (такие как поселок Шексна) магистральный Интернет пока пробраться не может – мешают реки, железная дорога и длительные сроки окупаемости. Очевидно, что интернетизация таких городков и поселков не может произойти без помощи государства. А пока заменителем фиксированного доступа для жителей удаленных районов служит мобильный Интернет.

Дежурная по рубрике
Юлия ФЕДОРОВА,
аналитик iKS-Consulting



5 и 6 февраля 2013 г. в

Москве (здание Правительства Москвы) будет проходить ежегодный 15-й Национальный форум информационной безопасности **«Инфофорум-2013: Инновационные решения для безопасности России»**. В программе форума три тематические конференции:

- ▶ «Безопасный город» – безопасность на транспорте, защищенные электронные услуги.
- ▶ «Безопасные платежные системы и электронная торговля» – инфобезопасность в технологиях ДБО, трансграничное электронное взаимодействие и электронная торговля.
- ▶ «Безопасный Интернет» – социальные сети и безопасность социального взаимодействия через Интернет.

Среди других тем «Инфофорума-2013» – новые требования к защите персональных данных; современные тренды развития систем хранения; ЦОДы, облака и безопасность; российско-азиатское сотрудничество в области ИТ и ИБ.

Организатор – НП «Инфофорум».

<http://2013.infoforum.ru>

ВЫСТАВКИ, СЕМИНАРЫ, КОНФЕРЕНЦИИ

| Дата и место проведения, организатор, сайт | Наименование мероприятия |
|---|---|
| 29–30.01.2013. Москва. «Мидэкспо», Ассоциация кабельного телевидения России (АКТР): www.cstb.ru | 15-я международная выставка и форум CSTB'2013 |
| 30.01.2013. Москва. «Мидэкспо», Ассоциация кабельного телевидения России (АКТР): www.bigdigit.ru | 4-я национальная премия в области многоканального цифрового телевидения «Большая цифра» |
| 30.01.2013. Москва. Официальный портал ИТ-директоров Global CIO: www.globalcio.ru/projectoftheyear | Подведение итогов конкурса «Проект года» и поздравление победителей |
| 05–06.02.2013. Москва. Некоммерческое партнерство «Инфофорум»: http://2013.infoforum.ru | 15-й национальный форум информационной безопасности «Инфофорум-2013: Инновационные решения для безопасности России» |
| 05–06.02.2013. Москва. «АйФин медиа»: http://forumifin.ru | XIII международный форум iFin-2013 «Электронные финансовые услуги и технологии» |
| 11–16.02.2013. Республика Башкортостан. Ассоциация российских банков, НП «Абисс», НП «Национальная платежная система»: www.ib-bank.ru/ib5 | 5-й юбилейный Уральский форум «Информационная безопасность банков» |
| 12–15.02.2013. Москва. «Гротек»: www.tbforum.ru | XVIII международный форум «Технологии безопасности» |

Присылайте анонсы ваших мероприятий на www.iksprofi.ru

Еще больше на



30 января 2013 г. в четвертый раз состоится торжественная церемония вручения Национальной премии в области многоканального цифрового телевидения **«Большая Цифра»**. Цель премии – консолидация основных игроков рынка и продвижение современных технологий, услуг и контента среди операторов и абонентов сетей многоканального цифрового ТВ.

Церемония награждения победителей 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 проводится 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. +7 (495) 737-7479
sk@midexpo.ru
www.bigdigit.ru



5–6 февраля 2013 г. в Москве (гостиница «Рэдиссон Славянская») состоится XIII международный форум **iFin-2013 «Электронные финансовые услуги и технологии»**. Это центральное мероприятие в России, посвященное электронным финансовым услугам и технологиям.

На iFin-2013 можно будет ознакомиться с достижениями в области электронного финансового сервиса и технологий, в числе которых системы ДБО, интернет-банкинг и мобильный банкинг, интернет-трейдинг, фронт-офисные системы, онлайн-расчеты, электронные платежные инструменты, сети финансового самообслуживания, технологии обеспечения информационной безопасности и т.д.

Среди участников форума – разработчики ПО и оборудования, консалтинговые компании, сервисные компании, предлагающие решения в области дистанционного финансового обслуживания.

Аудитория форума – представители банков, инвестиционных, брокерских и других финансовых компаний, нуждающиеся в решениях для организации и предоставления клиентам дистанционных финансовых услуг.

Организаторы – «АйФин медиа» (портал ifin.ru) при поддержке АРБ и НАУФОР.

Тел. +7 (495) 229-8502
2013@ifin.ru
<http://forumifin.ru/>



ВЫСТАВКИ, СЕМИНАРЫ, КОНФЕРЕНЦИИ

| Дата и место проведения, организатор, сайт | Наименование мероприятия |
|--|--|
| 19–21.02.2013. Уфа. «БашЭКСПО»: www.bashepo.ru | 18-я специализированная выставка «Связь.ИнфоКом-2013» |
| 25–28.02.2013. Барселона, Испания. GSM Association: www.mobileworldcongress.com | GSMA Mobile World Congress 2013 |
| 05–09.03.2013. Ганновер, Германия. Deutsche Messe AG: www.cebitt.de | Выставка CeBIT 2013 |
| 06.03.2013. Москва. SVM Media & Events Group: connectedtv-forum.com | II международный форум Connected TV & Video, Internet TV, Smart TV, Mobile TV |
| 12–15.03.2013. Москва. «Международная выставочная компания», ВНИИКП, ассоциация «Электрокабель»: www.cabex.ru | 12-я международная выставка кабелей, проводов и аксессуаров CABEX-2013 |
| 13–15.03.2013. Казань. Министерство информатизации и связи Республики Татарстан, «Казанская ярмарка»: www.exposvyaz.ru, www.expokazan.ru | Форум безопасности и связи |
| 19.03.2013. Москва, центр Digital October. Журнал «ИКС»: www.cloudmobility.ru | II международная конференция Cloud & Mobility 2013 |

www.iksprofi.ru

ИЩИТЕ все мероприятия на ИКС-Профи.
Планируйте свое время

С 11 по 16 февраля 2013 г.

в Республике Башкортостан (ДЦ «Юбилейный») пройдет V юбилейная межбанковская конференция – Уральский форум «Информационная безопасность банков».

В этом году форум соберет свыше 350 представителей отрасли для обсуждения актуальных проблем информационной безопасности кредитно-финансовых учреждений. К участию в нем приглашены представители регуляторов, руководство банков, эксперты по ИБ, риск-менеджеры, аудиторы в области ИТ и ИБ и руководители процессинговых центров. Деловая программа традиционно будет дополнена рекреационной частью на фоне живописного озера Банное (Якты-Куль).

Мероприятие пользуется официальной поддержкой ЦБ РФ и пройдет при участии ФСБ, ФСТЭК России и Роскомнадзора.

Организаторы конференции – АРБ, НП «Абисс» и НП «Национальный платежный совет», соорганизаторы – «Авангард Центр» и МОО «АЗИ».

Тел. +7 (495) 927-0247
www.ib-bank.ru/ib5/



18–19 апреля 2013 г. в Стамбуле, Турция (Hilton

Istanbul Hotel) пройдет **Caspian Telecoms** – 12-я международная конференция по телекоммуникациям и информационным технологиям для Каспийского и Черноморского регионов и стран СНГ. Мероприятие формата B2G&B2B рассчитано на индустрию телекоммуникаций России, Турции, стран Каспийского и Черноморского регионов и СНГ. На конференции ожидается 400 участников из 35 стран мира, в том числе 11 официальных делегаций стран региона.

Темы Caspian Telecoms 2013:

- Состояние и перспективы развития телекоммуникационных систем и ИТ Каспийского региона: международное сотрудничество, партнерства и альянсы.
 - Магистральный телеком-рынок. IP-транзит.
 - Рынок услуг голосовой связи.
 - Широкополосный доступ.
 - Фиксированная и мобильная спутниковая связь.
 - Регулирование рынка телекоммуникаций и новые технологии.
 - ТВ и медиаиндустрия: Smart TV & Video.
 - Инвестиционные возможности на телеком-рынке региона.
- Организатор – группа компаний ITE.

Тел. +7 (495) 935-7350 доб. 4174
sitnikova@ite-expo.ru
www.caspiantelecoms.com



23 апреля 2013 г. в Москве (центр Digital

October) состоится международная конференция **Data Center Design & Engineering**.

На конференции будут рассмотрены вопросы создания устойчивой инженерной инфраструктуры и ее эксплуатации, стоимости систем в зависимости от уровня доступности и надежности, потенциала применения новых технологических решений.

Основные темы для обсуждения:

- Низкий PUE: важно ли это?
- Оправдают ли себя вложения в энергоэффективность?
- Кто поможет сделать ЦОД? Проектировщик, консультант, интегратор, вендор?
- Как найти площадку для ЦОДа? Критерии выбора
- Модульность – дорого или уже нет?
- DCIM – это действительно нужно?
- Отказы: как бороться? Какие методы профилактики наиболее эффективны?
- Российский стандарт – нужен или нет? Сможет ли помочь?
- Как построить службу эксплуатации?

В работе конференции примут участие владельцы и руководители ЦОДов, ИТ-директора, директора по строительству, начальники служб эксплуатации, специалисты ИТ и инженерных служб.

Организатор – журнал «ИКС».

Тел. +7 (495) 229-4978
www.dcdeforum.ru

