

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,
 А.В. Коротков, К.И. Кукк, Б.А. Ластович,
 Ю.Н. Лепихов, Т.А. Моисеева, Г.Е. Моница,
 Н.Н. Мухитдинов, Н.Ф. Пожитков,
 В.В. Терехов, И.В. Шибаева, В.К. Шульцева,
 М.А. Шнепс-Шнеппе, М.В. Якушев

РЕДАКЦИЯ

iks@iks-media.ru

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

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

Редактор
 Е.А. Краснушкина – ek@iks-media.ru
Дизайн и верстка
 Д.А. Поддъяков, А.Н. Воронова

КОММЕРЧЕСКАЯ СЛУЖБА

commerce@iks-media.ru

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

СЛУЖБА РАСПРОСТРАНЕНИЯ

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

Журнал зарегистрирован в Министерстве РФ
 по делам печати, телерадиовещания 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», 2011

Адрес редакции и издателя:

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

Редакция пользуется

рекламными услугами
 сети «МегаФон-Москва»

Тел.: (495) 502-5080
 № 9/2011 подписан в печать 02.09.11.
 Тираж 15 000 экз. Свободная цена.
 Формат 64x84/8

ISSN 0869-7973



Лето в прошлом. Тихим и безмятежным оно не стало.

Гугл покупал Motorola Mobility, свежеприобретенный Майкрософтом Skype нацелился на разработчика программ для смартфонов GroupMe, Стив Джобс покинул генеральный пост в Apple, снижались кредитные рейтинги Греции и США, угроза нависла над Францией, рынки втянули головы в плечи в ожидании нового кризиса (Экономика и финансы).

Мы же боролись за и против отставки уважаемого многолетнего ректора ведущего телекоммуникационного университета и следили за охватившей его кадровой революцией, пол-года утверждали персданные и продолжаем удивляться тому, что утвердили (Блог, еще раз блог!). Подводили промежуточные итоги строительства информационного общества и осознали, что не успеваем даже к 2020 г. (Информационное общество: пролет неизбежен). В августе, успев отрапортовать о победе, потеряли тяжелый «Экспресс», спутник искали и вроде бы «увидели» даже американцы, а форумнисты договорились до того, «а был ли спутник?» (Экспресс сошел с маршрута на IKS MEDIA.RU). Несколькими днями позже на Алтае упал грузовик «Прогресс».

В очередной раз обидно. А что сделали созидательного?

Снова спасает теория малых дел. Ученики отдельно взятой деревенской школы, не чужой для «ИКС», получили высокоскоростной спутниковый Интернет, преодолев нищету и равнодушие регионального бюджета (Как живешь, школьный Интернет? Еще раз по следам наших публикаций).

Ищем месторождения новых профессиональных кадров (ИТ-кадр. Бороться и искать, найти и удержать) и думаем о том, как и что сделать, чтобы они не покинули компанию в поисках лучшей доли после дорогостоящих и интенсивных тренингов (ИТ-специалисты учатся – качество бизнес-процессов растет).

Готовимся осваивать новый, набирающий обороты рынок, – М2М. На какие орбиты он выходит и с кем держит прочную связь, вы узнаете в Теме следующего номера «ИКС», а пока о том, какой пласт услуг скрывается за межмашинным взаимодействием (И machine с machine говорит...).

На десерт – Три чашки капучино для маркетологов и продавцов услуг доступа в Сеть в виде набора простых приемов увеличения продаж.

С новым деловым сезоном. Пусть он будет без эксцессов.

До встречи.
Наталья Кий,
 главный редактор

1 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

6 НОВОСТИ

6 АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ

Г. БОЛЬШОВА. Как живешь, школьный Интернет?
Еще раз по следам наших публикаций

8 ЛИЦА

9 ПЕРСОНА НОМЕРА

В. СЕЛЮМИНОВ. «Я – за бизнес face-to-face»
КОМПАНИИ

11 Новости от компаний

СОБЫТИЯ

15 Технопарки на ветру перемен

16 ИТ-кадр. Борьба и искать, найти и удержать

17 Информационное общество: пролет неизбежен

19 Озеленение ИТ, почти серьезно

20 Как будем платить за спектр?

СУБЪЕКТ ФЕДЕРАЦИИ

21 Ю. ФЕДОРОВА. На амурских волнах

22 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ



В. СЕЛЮМИНОВ.
«Я – за бизнес face-to-face»



6 Как живешь, школьный Интернет?
Еще раз по следам наших публикаций



24 ТЕМА

**БЕЗОПАСНОСТЬ ОТ ОПЕРАТОРА
БИЗНЕСУ – БЫТЬ?**

Фокус

26 Со шитом или на шите

Проекты

29 Д. УСТЮЖАНИН. «Такие услуги обязаны быть
прибыльными»

30 Госзапрос на безопасность

31 А. ДЕМИН. Ставка больше, чем ИБ

Модель

32 Д. КОСТРОВ. Операторы становятся MSSP

33 А. БУГАЕНКО. Якорная услуга – результат R&D

34 К. ШАВТЕН. Защита платного контента – это плохо,
хорошо или правильно?



48 ДЕЛО

Экономика и финансы

48 А. ЗАЙЦЕВА. Под грузом обсерыночного негатива
Доля рынка

50 С. БАЛАШОВ. И machine с machine говорит...
High Tech Marketing

53 С. БОРИСКИН. Три чашки капучино,
или Как увеличить продажи интернет-провайдера
Человеческий фактор

55 М. КУМСКОВ. ИТ-специалисты учатся –
качество бизнес-процессов растет
Социум

57 И. БУДЬКО. «Карточка горожанина» платит
и идентифицирует
Управление

61 А. ГОЛЫШКО. Регулирование 2.0.
С персональной точки зрения

65 Р. ФЕРГЮСОН, М. КОНДРАШИН.
Спецзащита для облачных сред
Проблема

68 А. СТЕПАНЕНКО. Борьба с мошенничеством –
этично или неэтично?

На портале IKS MEDIA

94 Блог, еще раз блог!

69 «ИКС» pro ТЕХнологии

70 Е. ВИШНЕВСКИЙ, Е. БУРАКОВ. Поддержание
микроклимата на базовых станциях сотовой связи.
Какая система эффективнее?

74 А. ЛАСЫЙ. Резервы повышения энергоэффективности
ЦОДов

76 П. ИВАНОВ. Еще об установках пожаротушения
для ЦОДов

79 П. МИСАР. Как LTE повлияет на инфраструктуру
сети и энергопотребление базовых станций

83 В. ПЕТИН, М. МАЛОВ. Пора интегрировать СКУД
и видеонаблюдение для ЦОДов

87 Д. МОРГУНОВ. Испытания оптической проводки
в ЦОДах. Стандартные методики и воспроизводимость
измерений

91 Новые продукты

Дискуссионный клуб

35 В одной упряжке

Бизнес-партнер

39 О. ГЛЕБОВ. Где провести линию защиты

44 К. СОКОЛОВ. Безопасность по стандарту

Подробности

40 Security as a Service

40 А. АРТЮХИН. Что должен знать клиент

41 Д. БЕЗКОРОВАЙНЫЙ. Что должен уметь провайдер

Аналитик

42 М. ЕМЕЛЬЯННИКОВ. Как сдвинуть рынок

43 П. АНТОНОВ. Рынок «выстрелит» рано или поздно

Концептуальный поворот

46 Н. БАТАЛОВА. Технологические сети операторов:
Посторонним вход воспрещен или Добро пожаловать?



1 EDITOR'S COLUMN

6 NEWS

6 COMMENT OF TODAY

G. BOLSHOVA. How are you, the school Internet?
In the wake of our publications once more

8 PROFILES

9 PERSON OF THE ISSUE

V. SELUMINOV. "I'm for a face-to-face business"

COMPANIES

11 Company news

EVENTS

15 Technoparks on the wind of change

16 IT-staff. To fight, to seek, to find and to hold

17 Information society: a flop is imminent

19 Green IT, almost seriously

20 How will we pay for the spectrum?

REGION OF FEDERATION

21 Y. FEDOROVA. On the Amur's waves

22 CALENDAR OF EVENTS



9

PERSON OF THE ISSUE
V. SELUMINOV.

«I'm for a face-to-face business»



6

How are you, the school Internet?
In the wake of our publications once more

How can IKS help YOU succeed in the Russian market?



24 COVER STORY

Security from the operator Business – should be?

Focus

26 With the shield or on the shield

Projects

29 D. USTYUZHANIN. "These services must be profitable"

30 Governmental security request

31 A. DEMIN. The stake is greater than information security

Model

32 D. KOSTROV. Operators are becoming the MSSP

33 A. BUGAENKO. Anchoring service is the result of R&D

34 C. SHAUTEN. Is the paid content defense a bad, good or right matter?

"IKS" discussion club

35 In tandem

Business partner

39 O. GLEBOV. Where do we draw the defense line?

44 K. SOKOLOV. Security by the standard

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 2011 editorial calendar!

48 BUSINESS

Economy and finances

- 48 A. ZAYTSEVA. Under the burden of the general market negative

Market Share

- 50 S. BALASHOV. And machine talks with machine...

High Tech Marketing

- 53 S. BORISKIN. Three cups of capuchino, or How to increase the Internet provider's sells

Human factor

- 55 M. KUMSKOV. IT specialists study – quality of business processes grows

Socium

- 57 I. BUD'KO. "Citizen's card" pays and identifies

Management

- 61 A. GOLYSHKO. Regulation 2.0. From the personal viewpoint

Defense lines

- 65 R. FERGUSSON, M. KONDRASHIN. Special defense for cloud environment

Problem

- 68 A. STEPANENKO. Is the fraud management ethical or no?

On IKS MEDIA portal

- 94 Blog, and once again blog!

70 IKS proTECHnologies

- 70 E. VISHNEVSKIY, E. BURAKOV. Climate support on cell network base stations. What system is more effective?

- 74 A. LASYI. Reserves of the data-center power efficiency improvement

- 76 P. IVANOV. About the data-center fire suppression systems once more

- 79 P. MISAR. How LTE is changing cell site energy and infrastructure design

- 83 V. PETIN, M. MALOV. It's time to integrate access monitoring and control systems and video monitoring

- 87 D. MORGUNOV. Fiber wire testing in data centers. Methods and reproducibility of measurements

- 91 New products

Details

- 40 Security as a Service
 40 A. ARTYUKHIN. What should client know
 41 D. BEZKOROVAINY. What should provider be able

Analyst

- 42 M. EMELIANNKOV. How to move the market
 43 P. ANTONOV. Market will take a "shot" sooner or later

Conceptual turn

- 46 N. BATALOVA. Technological operators' networks: No trespassing or Welcome?

Третий год пошел с того времени, когда в рамках нацпроекта «Образование» к Интернету были подключены практически все российские школы. Как

известно, с 2010 г. оплата интернет-трафика средних общеобразовательных учреждений легла на плечи региональных бюджетов. Законный вопрос:

Как живешь, школьный Интернет? Еще раз по следам наших публикаций

актуальный
комментарий

Подготовила
Галина БОЛЬШОВА

Жизнь порой обещает нам праздники,
которые никогда не состоятся...
А бывает, что она нам преподносит подарок...
В. Набоков

«ИКС» не раз писал о перипетиях интернетизации отдельно взятой российской школы, что в деревне Волок Андреапольского района Тверской губернии (см. «ИКС», № 12`2007, с. 6 и № 9`2008, с. 10).

О том, как неспешно дошел и тогда сначала улиточный (не более 20 кбит/с) Интернет, о гранте от НР – компьютерном классе на 10 рабочих мест, о том, что только после совместных усилий заинтересованных лиц, прессы, руководителей «ЦентрТелекома» и «РТКомм.РУ» интернет-канал стал вдвое быстрее заявленного в проекте – 256 кбит/с. Но, увы, радость была недолгой...

Нешкольные будни

Среди приоритетных задач Концепции устойчивого развития сельских территорий РФ до 2020 г. – «стимулирование демографического роста и создание условий для переселения в сельскую местность». При этом за последние 16 лет в России были закрыты около 12 тыс. деревенских школ.

И над нашей школой ступили тучи. Средств на дрова не выделяли, но нашлись добрые люди, пустили шапку по кругу и собрали деньги на четыре телеги зимнего топлива. А потом здание признали аварийным (брус деревянный потрескался, требуется утепление) – тут уж скинулись операторы VSAT-связи, Altegrosky и «Русат». И встала, считай, новая школа, с утеплением и сайдингом по фасаду. Казалось, жизнь налаживается: по ЕГЭ заняли первое место в районе, даже городскую школу обошли, работы учеников и педагогов отмечены на форуме HP Digital Community...

Однако в феврале 2011 г., когда и название того самого приоритетного проекта подзабылось, вновь пришла беда: Интернет отключили. Местные чиновники, в чье «региональное финансирование» с 1 января 2010 г. были переданы заботы об оплате школьного интернет-трафика, не спешили утруждать себя поиском средств.

Деревенским – не положено?

Звонки районному начальству результата не дали: в городских школах Интернет есть, а «что у вас – не знаем». В письме, отправленном мне учителем информатики Волокской школы через его личный GPRS-доступ, говорилось:

«В школе дней 10 назад отключили Интернет. Сообщили, что из-за отсутствия оплаты. Бухгалтерия районного отдела образования в Андреаполе говорит, что пока нет на нас договора. Позвонил на горячую линию, там сказали: «РТКомм» школы больше не обслуживает, наш провайдер теперь «ЦентрТелеком». Опять позвонил в бухгалтерию рона, дали телефон Тверского отделения 8-482-279-02-16, добавив, что им «ЦентрТелеком» услуги уже предоставляет и у них Интернет работает. Звоню в Тверь, а там заявили, что договор будет только для городских школ, а деревенские они не обслуживают...»

Поскольку в Москву звонить из школы запрещено, пожалуйста, позвони по московскому телефону и сообщи им об этом безобразии. Может, что получится».

**Из типового договора
ОАО «ЦентрТелеком»
(Тверской филиал) на оказание
услуг связи общеобразовательным учреждениям:**

«Оператор обязан:

3.1.6. Устранять неисправности...в срок с момента регистрации обращения Пользователя в службе поддержки Оператора: не позднее 14 дней в случае аварии на магистральной части сети передачи данных; не позднее 30 дней – в случае обрыва абонентской линии и/или неисправности Операторского оборудования для точки подключения, подключенной наземной линией доступа...

9.1. Оператор вправе в одностороннем порядке приостановить оказание Услуг в случае нарушения Пользователем сроков оплаты Услуг, иных требований, установленных настоящим договором, Правилами оказания соответствующих услуг связи, Федеральным законом «О связи».

9.2. Приостановление оказания Услуг в случаях, указанных в п.9.1, осуществляется с уведомлением об этом Пользователя за 7 (Семь) рабочих дней до предполагаемой даты приостановления оказания Услуг».

Мера ответственности за неоказание услуг в договоре указана практически одна – уменьшение оплаты за расчетный месяц (2500 руб. без НДС) на сумму, «равную 1/720 размера абонентской платы... за каждый полный час времени перерыва».

Справедливости ради следует отметить, что после звонка в «Центр-Телеком» в 9.00 и разговора с коммерческим директором компании Русланом Долгушиным о дискриминации в области школьного Интернета по признаку местожительства события стали развиваться стремительно. Уже в 10:30 позвонили из «ЦентрТелекома» и поинтересовались, как связаться с волокской школой, а еще через час по сотовому оттуда сообщили: Интернет работает!

Однако договор со школой на оказание услуг связи так и не был заключен. Текст его директор выпросила в бухгалтерии роно, чтобы хотя бы представлять, куда обращаться при отключении Сети.

Опасения директора оказались ненапрасными. В начале мая «Центр-Телеком», не поставив школу в известность, прекратил оказывать услуги доступа в Интернет. После

Пополнение в телеком-оборудовании волокской школы:

Антенна Prodelin 1,2 м
Опора цельнометаллическая для крепления на стену
ODU или приемопередающее устройство 2 Вт

Модем Hughes HN 7740 S
Кабель высокочастотный RG-6
Коннекторы на кабель
Кабель UTP для локальной сети
Коммутатор D-Link для локальной сети



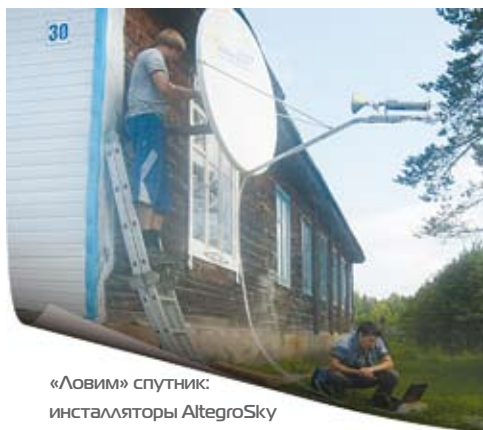
не мая школа в лице ее директора обратилась к главе группы компаний AltegroSky Сергею Пехтереву с просьбой помочь в организации доступа в Интернет. Положительный ответ был получен практически сразу, несмотря на то что в нашей стране социальная направленность бизнеса (а попросту человеческое участие) налоговыми преференциями не сопровождается. Оператор спутниковой связи решил не только установить в Волоке VSAT-терминал (рыночная стоимость комплекта около 80 тыс. руб.), но и предоставить школе услуги доступа к Сети на безвозмездной основе.

Оборудование для школы собирали всем VSATовским миром: спутниковый модем предоставила компания Hughes Network Systems, антенну и прочее оборудование – AltegroSky. Заметим, что глава представительства HNS в России и СНГ Константин Ланин, зная о проблемах школы с телефонией, предложил установить высокопроизводительный широкополосный спутниковый маршрутизатор для предприятий и организаций – Hughes HN 7740 S (в просторечии известный как Hughes 2Way), обеспечивающий телефонию автономно от канала доступа в Интернет. Оператор оформил и все необходимые для VSAT разрешения (за которые, школа, понятно, тоже не платила), и...

В июне 2011 г. силами частных компаний (напомним, Hewlett Packard – компьютерный класс, HNS и AltegroSky – доступ в Интернет) в отдельно взятой деревенской школе приоритетный доступ в Сеть в образовательных интересах детей был реализован в полном объеме и со всеми необходимыми условиями: скорость в канале не менее 256 кбит/с, контент-фильтрация интернет-трафика, включая контроль доступа к экстремистским материалам. Расстояние в 450 км от Москвы не стало помехой для ин-

сталляторов VSAT-оператора: выехали ранним утром, в тот же день установили оборудование, объединили все 10 компьютеров класса в локальную сеть через коммутатор D-Link, сфотографировались – и в обратный путь.

Скорость школьного Интернета действительно стала космической. Вдобавок терминал 2Way, к которому подключили обычный телефонный аппарат, дал возможность педагогам звонить через спутник в любое место планеты без ограничений. Но они этим не злоупотребляют – люди в глубинке деликатные, только письмо по электрон-



«Ловим» спутник
инсталляторы AltegroSky
А. Каськов и Р. Нурғалиев

звонка в службу поддержки оператора стало ясно, что Сеть отключена из-за неуплаты. В бухгалтерии роно сказали, что денег на волокский Интернет сейчас нет.

Несмотря на хорошие показатели по району, местное начальство фактически сделало деревенскую школу изгоем. Осознание несправедливости и собственного бесправия опять заставило педагогов просить помощи на стороне.

Частная реализация проекта «Образование»

Трудностями школьного телекоммуникационного бытия волокские жители вновь поделились со спутниковыми операторами. В середи-



Все компьютеры класса на космической связи с Сетью, директор школы Н. Примакина и инсталляторы AltegroSky

ной почте прислали: «Интернет есть, радоваться нам стократ!».

Да, а в соседней школе в Бологове, что в 25 км от Волока и в 60 км от райцентра, Интернета с февраля так и нет.



Решение проблемы сельского школьного образования конечно же должно быть системным, а не за счет прошений и спонсорства – с головы надо начинать. Но ведь пока солнце взойдет, роса очи выест. Хорошо еще, не перевелись у нас неравнодушные, иначе не видать бы волокским школьникам ни Интернета, ни компьютеров... ИКС

В киберпротивостоянии «броня – снаряд» вытаскиваются профессионалы информационной безопасности. У экспертов ТЕМЫ НОМЕРА (см. →с. 26–47←) и гостей нашей рубрики разное базовое образование, они работают на разных участках рынка ИКТ – но все они профи в области безопасности.



Андрей Валерьевич БУГАЕНКО,
директор по информационным технологиям компании «Синтерра»

Родился 5 февраля 1975 г. в Саратовской области в семье военнослужащих. Среднюю школу окончил в Москве в 1992 г. Высшее образование получил в Военной академии ракетных войск стратегического назначения им. Ф.Э. Дзержинского (ныне им. Петра Великого) по специальности «инженер-исследователь системотехник». В 2005 г. защитил диссертацию в области повышения надежности и эффективности ИКТ-инфраструктуры и организации распределенных вычислений; канд. техн. наук.

После окончания Академии занимал различные инженерные, научные и руководящие должности на государственной службе. С 2007 г. возглавляет направление развития информационных технологий и информационной безопасности в ЗАО «Синтерра».

Имеет государственные и ведомственные награды.
Женат, растит сына.



Алексей Викторович МАШКОВ,
директор по информационным технологиям компании «Центральный Телеграф»

Родился 20 сентября 1972 г. во Владивостоке. В 1994 г. окончил физический факультет Ивановского государственного университета. Канд. физ.-мат. наук, имеет 44 печатные научные работы.

В 2000–2003 гг. занимал должность начальника сектора клиентского обучения в группе компаний CBOSS; с 2003-го по 2009 г. работал в ООО «Межрегиональный ТранзитТелеком» в должности начальника отдела автоматизированных систем расчетов.

С 2009 г. – в нынешней своей должности. В период с октября 2010-го по май 2011 г. совмещал должность директора службы информационных систем и бизнес-процессов в дочернем предприятии ЗАО «Центел», обеспечи-

вал объединение ИТ-инфраструктур обоих предприятий и последующую передачу ИТ-функций в ОАО «Центральный Телеграф».
Женат, имеет 13-летнего сына.

Родился в Москве 2 ноября 1979 г. В 2001 г. с красным дипломом окончил факультет «Информационные системы» Московского государственного университета сервиса (МГУС). В 2007 г. получил сертификат международного образца по курсу ITIL v2 Foundation в компании IT Expert.

С 2000-го по 2004 г. работал системным администратором в компании НОРЭМ. В 2004–2008 гг. – администратор сети, затем руководитель отдела системного администрирования компании «ВБД ПП» (холдинг «Вимм-Билль-Данн»). С 2008 г. – технический директор и ключевой технический эксперт «Манго Телеком».

Серьезно увлекается тьюнингом автомобилей. В 1998 г. стал чемпионом Москвы по контактному карате и продолжает заниматься до сих пор, хотя уже «не на таком уровне».



Александр Васильевич ТРОШИН,
технический директор «Манго Телеком»

Родился в Москве. С отличием окончил экономический факультет Московского государственного университета приборостроения и информатики (МГУПИ) по специальности «Экономические информационные системы».

В ИТ-бизнесе – с 2000 г., уже семь лет специализируется на вопросах, связанных с обеспечением ИБ корпоративных клиентов. В 2008–2010 гг. – в российском представительстве Symantec в должности старшего технического консультанта занимался поддержкой продаж решений компании в области ИБ в России и странах СНГ, возглавлял компетенцию в данной области в регионе. В августе 2010 г. пришел в компанию IBM; в настоящее время отвечает за развитие и продвижение бизнеса линейки продуктов сетевой безопасности IBM Security (ISS) в России и странах СНГ.



Кирилл КЕРЦЕНБАУМ,
представитель по продажам направления IBM Security, IBM в России и СНГ



Павел Игоревич АНТОНОВ,
инженер-консультант компании Cisco

Родился в Москве 4 декабря 1980 г. В 2004 г. окончил МГТУ им. Н. Э. Баумана, факультет информатики и систем управления.

С 2002-го по 2007 г. работал в российской компании – системном интеграторе АМТ ГРУП, пройдя путь от инженера службы технической поддержки до инженера-проектировщика систем информационной безопасности. С 2007 г. – технический консультант Cisco, занимается решениями по информационной безопасности для операторов связи.

Женат, воспитывает дочь и сына. Почти 15 лет занимается боксом.



Василий СЕЛЮМИНОВ:

«Я – за бизнес face-to-face»

Наш герой утверждает, что счастливо избежал кризиса среднего возраста. Самостоятельность, склонность к анализу, креативность, а еще жизнелюбие – эти качества проявились в его характере уже в детстве. Во взрослой жизни они помогли ему преуспеть в бизнесе, стать эффективным топ-менеджером, исполнительным директором компании Landata.

Детство, отрочество и юность

Не могу сказать, что мои родители уделяли моему воспитанию много внимания. Но так получалось, что я сам не хотел делать ничего такого, что вызвало бы их недовольство. Напротив, мне нравилось, чтобы учителя меня хвалили, плестись в хвосте было не в моем характере. Учился я в спортивной школе, которую выбрал сам. Занимался легкой атлетикой – бегал длинный спринт 400 и 800 м. Для бега на короткие дистанции требовалась другая мышечная масса, а на дальние мне, признаюсь, бегать не нравилось. Я и теперь не люблю задачи, решение которых слишком растягивается во времени: мне нравится видеть результат своей работы в обозримом будущем. Бежать 400 м тоже очень тяжело, результат дается со слезами – зато один круг, ты упал от усталости, и все – свободен... Но профессиональным спортсменом становиться я все же не собирался, на это нужно было тратить здоровье, а я готов был отдавать бегу лишь свое время.

В конце 70-х мы все увлекались электроникой, считали, что благодаря ей наша жизнь станет лучше. Проблем с математикой и физикой у меня не было, поэтому я сознательно искал вуз с максимально техническим наполнением. Остановился на Московском энергетическом институте: в МЭИ был факультет электронной техники, к тому же институт находился неподалеку от дома.

Специальность у меня была всеобъемлющая – «промышленная электроника». Нас учили всему, но больше

всего меня увлекли не силовые установки, не трансформаторы, а микропроцессоры. Изучали мы и программирование на уровне алгоритмического понимания и постановки задач.

В институте я активно занимался общественной работой, с первого и до последнего курса ездил со студенческим стройотрядом в Сибирь. Мне нравилось создавать что-то на пустом месте, с нуля; наверное, тогда я понял, насколько мотивирует осознанность результатов своего труда.

Мои университеты

Как и многие выпускники нашего вуза, по распределению я попал в закрытый НИИ, где и проработал пять лет, внося небольшую толику своего труда в общую обороноспособность нашей страны. Лаборатория занималась автоматизацией производственных процессов, я работал с ЭВМ и занимался программированием.

В те годы государственные учреждения активно закупали компьютеры «белой» (европейской или американской) и «желтой» (индийской) сборки. Первые российские капиталы делались именно на этих поставках. Автоматизированные рабочие места закупал для своего НИИ и я. Однако, в отличие от пионеров нашего бизнеса, я еще не изжил тогда веру в то, что государство сможет само себя перестроить. Серьезным ударом по ней стал 1991-й – когда зарплаты в государственном НИИ перестало хватать на то, чтобы прокормить семью.

Какое-то время я был свободным программистом, пока в 1993 г. не оказался в фирме «Партия». Начи-

нал менеджером торгового зала, а вскоре стал отвечать за все продажи компьютерной, офисной техники. Надо сказать, что в «Партии» маркетингом как стратегией занимались мы, сами продавцы, при активном участии акционера: сидели и придумывали с нуля. Эпоха дефицита продолжалась, и наш лозунг: «Неважно, сколько товар стоит, важно, что люди знают: у нас его можно купить всегда», – воспринимался покупателями с одобрением.

В условиях ненасыщенного рынка мы делали то, что до нас в России никто не пытался: продавали полки в магазинах производителям, привозили из-за рубежа дефицитные вещи и раздаривали их покупателям, разыгрывали автомобили. Мы



2-й курс. Ступино. Картошка

оговаривали вендоров раскошиться на невероятные акции – заключили соглашение с группой «Машина времени», которая должна была дать в качестве рекламной поддержки несколько концертов за год, сотрудничали с кабаре-дуэтом «Академия», покупали развороты в «Московском комсомольце», провели множество ярких и необычных на тот момент мероприятий.

«Партия» стала для меня большой школой, мы тогда сделали компанию с красивым, узнаваемым брендом. Вообще 90-е гг. были для меня счастливыми. Уходил я из «Партии» пять лет спустя с должности помощника президента.

Новая жизнь на рынке людей

Еще до кризиса 1998 г. у меня возникло желание сменить поле дея-

тельности. В существующем бизнесе все стало ясно и понятно, не оставалось вершин, которые нужно было покорять. А мне хотелось реализовывать новые, интересные проекты, решать новые задачи. Так я оказался сначала в компании «Белый ветер», давнем конкуренте «Партии», а затем в R-Style Computers, где впервые запустил Интернет-магазин, наладил сборку компьютеров, выстроил канал сбыта – в общем, приобрел очень ценный и новый для себя опыт.

2000 г. стал важным моментом в моей карьере – меня пригласили управлять продажами в компанию Landa-ta. По времени мой приход совпал с подписанием соглашения между Landata и Avaya. Это был именно тот момент, когда компания Landata взяла курс на проектную дистрибуцию. Мы учились прода-

вать не просто высокотехнологичное оборудование, а комплексные решения со всем спектром необходимой поддержки. Это была действительно интересная работа, требующая максимальной отдачи и четкого знания текущей рыночной ситуации. Нашей следующей победой стало заключение соглашения с IBM. Тут мы выбрали модель продаж со склада, для которой был необходим серьезный анализ рынка, понимание продуктовой стратегии вендора, умение прогнозировать.

Вообще работа в сегменте проектной дистрибуции – непростая задача. Необходимо обрабатывать массу информации, следить за всеми тенденциями рынка. Здесь от руководителя требуется предвидеть возможные события и уметь грамотно реагировать на меняющуюся ситуацию.

→ Face-to-face

– Какое время было более благоприятно для дела – 90-е или 2000-е?

– Здесь сложно дать однозначный ответ. С одной стороны, чем стабильнее государство, тем бизнесу легче планировать. С другой – в 90-е, когда никакой стабильности не было, высокий уровень маржи позволял пробовать несколько вариантов. Прибыль, полученная в ходе одного эксперимента, с лихвой покрывала все риски. Сейчас ситуация в корне изменилась. Цена ошибки очень велика: можно в одночасье все потерять.

– Ваши мотивы для занятий бизнесом, вот уже 20 лет?

– Однажды я был в Вене на семинаре, организованном одним из производителей. Это был мой первый выездной семинар подобного рода. И вот там от английских коллег я услышал фразу «Бизнесом нужно заниматься, чтобы появилось свободное время, которое можно будет посвятить хобби». Моим увлечением стали путешествия. И сегодня я имею возможность и активно поработать, и приятно отдохнуть. Скажу честно, мне нравятся оба этих процесса.

– Какими принципами вы руководствуетесь?

– Главное – быть честным по отношению к партнеру, обсуждать с ним проблемы по мере их возникновения. Когда-то я сказал, что для меня бизнес делается face-to-face. Я должен знать, с кем работаю, мы с партнером должны доверять друг другу. Еще один принцип: «Что ни случается, случается к лучшему», очень помогает мне двигаться вперед.

– Что для вас наиболее ценно в бизнесе?

– Мне нравится чувствовать себя комфортно. Понятие «комфорт» в моем понимании включает в себя и материальное вознаграждение, и моральное удовлетворение результатами, и атмосферу в коллективе. Наш бизнес требует живого общения с людьми, делать это через секретаря очень тяжело.

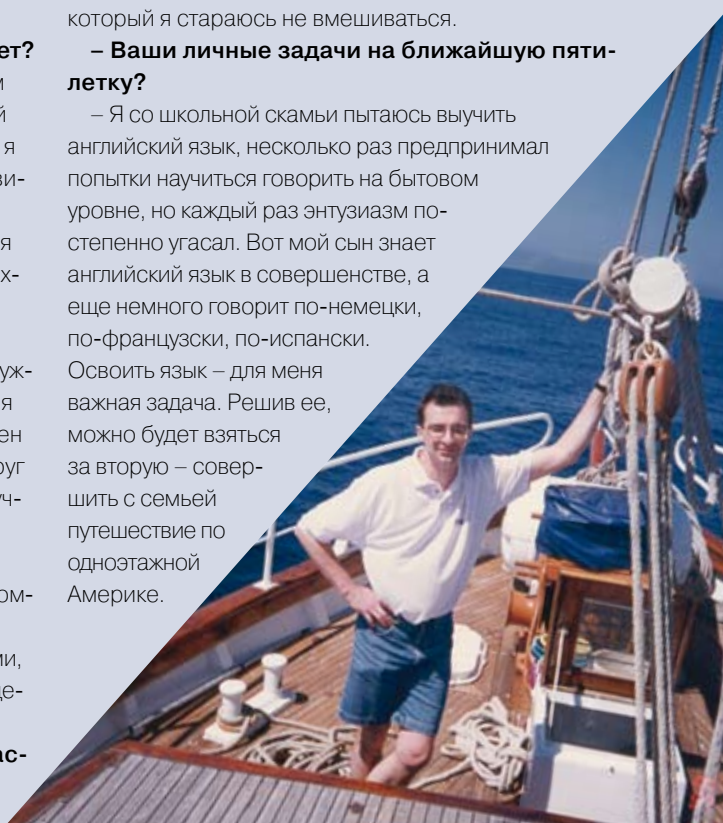
– Наверное, отсутствие кризиса среднего возраста – это заслуга семьи?

– У меня маленькая семья: жена и сын. В этом году мы отпраздновали серебряную свадьбу. Сейчас жена – домохозяйка. Впрочем, когда в 90-х было трудно, она полгода кормила семью, зарабатывая на операциях с ваучерами. С тех пор принятие решений в нашей семье – ее прерогатива.

Сын унаследовал от меня только легкость в формулировании мыслей. В остальном он совсем другой: гуманитарий с философским складом ума. В этом году он закончил факультет государственного управления МГУ им. Ломоносова и находится в свободном поиске своего места в жизни, в который я стараюсь не вмешиваться.

– Ваши личные задачи на ближайшую пятилетку?

– Я со школьной скамьи пытаюсь выучить английский язык, несколько раз предпринимал попытки научиться говорить на бытовом уровне, но каждый раз энтузиазм постепенно угасал. Вот мой сын знает английский язык в совершенстве, а еще немного говорит по-немецки, по-французски, по-испански. Освоить язык – для меня важная задача. Решив ее, можно будет взяться за вторую – совершить с семьей путешествие по одноэтажной Америке.



Пора осваивать телепатический поиск

Интернет-магазин «Ютинет.Ру» завершил предварительное бета-тестирование своей платформы телепатического поиска, способной понимать «человеческие» формулировки мыслей.



М. Уколов («Ютинет.Ру»): «30% привлеченных в результате IPO средств компания потратит на развитие платформы поиска товаров»

Стартовая версия, доступная на сайте интернет-магазина, умеет искать товары пяти основных категорий: «ноутбуки», «сотовые телефоны», «телевизоры», «холодильники», «стиральные машины», и работает параллельно с обычным поиском, основанным на выборе брендов и технических характеристик. За время тестирования 50% зашедших на сайт посетителей воспользовались телепатическим поиском. 95% введенных пользователями запросов были распознаны системой полностью (70%) или частично (25%). В 72% случаев система смогла подобрать товар, а 28% введенных запросов оказались взаимоисключающими. Это свидетельствует о том, что многие пользователи, несмотря на наличие подсказок и примеров, пока психологически не готовы вводить в поисковую строку те выражения, которые они обычно используют при выборе товара, общаясь с продавцом-консультантом в обычном магазине.

С января 2012 г. интернет-магазин и его витрины полностью перейдут на новую технологию.

К слову, в середине лета «Ютинет.Ру» с помощью инвестиционной компании «Финам» провела первичное публичное размещение своих акций (IPO) на ММВБ. Спрос превысил предложение более чем в 3 раза, причем акции продавались по верхней границе установленного ценового диапазона.

www.utinet.ru

Телеприсутствие снизит расходы на командировки

Фармацевтическая и химическая компания Merck KGaA установила в своей штаб-квартире в Дармштадте (Германия) и в новоприобретенном офисе в Биллерике (Массачусетс, США) систему видеоконференцсвязи Polycom с иммерсивным (обеспечивающим полный эффект присутствия) телеприсутствием, чтобы сделать возможным быстрое и эффективное общение между сотрудниками, невзирая на расстояния между подразделениями компании, а также сократить временные и денежные затраты на международные поездки. Система Polycom OTH300, встраиваемая в комнату телеприсутствия, состоит из трех ЖК-мониторов с диагональю 165 см. Участники совещания видят друг друга «в натуральную величину» и могут интерпретировать даже самые незначительные жесты и мимику.

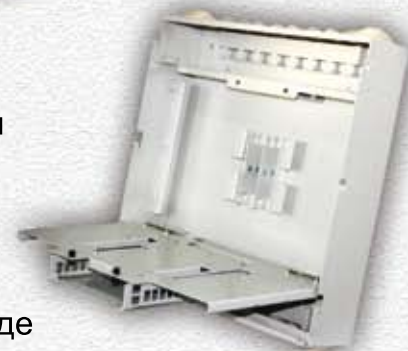
www.polycom.co.uk

ШКАФЫ ДЛЯ ОПТИЧЕСКИХ СЕТЕЙ ДОСТУПА FTTH (PON)



- предназначены для установки на этажных площадках и в распределительных шкафах ШРП

- являются узлом, обеспечивающим подключение к одному волокну магистрального кабеля до 128 квартир в подъезде



ALUDECO



ООО «Алюдеко-К»
Россия, Кострома
<http://www.aludeko.ru>
Тел./факс: (4942) 31-17-33, 37-17-00

АНТИВАНДАЛЬНЫЕ ШКАФЫ

- служат для защиты телекоммуникационного оборудования
- широкий модельный ряд шкафов, как пенального, так и распашного типа



- покрытие — порошковое полимерное
- изготовление нестандартных шкафов

реклама

Регионы – за VoIP

По оценке Gigaset Communications, производителя абонентских терминалов стандарта DECT, российский рынок этих устройств уже восстанавливается после 30%-ного падения в 2009–2010 гг.: сегодня его объем составляет 120 млн евро (4,8 млрд руб.) в денежном и 2,8 млн единиц в натуральном выражении, а в 2012 г. он увеличится до 130 млн евро, или 5,2 млрд руб.



Х.-Б. Цирман: «В 2012 г. в России появятся абонентские устройства Gigaset, разработанные специально для SOHO и SMB»

В настоящее время «под контролем» подразделения Gigaset Communications

по России и СНГ 12% отечественного рынка DECT-телефонов, при этом почти треть продаж (28,7%) совершается в Москве. А вывод на рынок абонентских терминалов нового поколения, поддерживающих VoIP и позволяющих их владельцам экономить на МГ/МН-связи, способствовал росту бизнеса компании в регионах. Российских потребителей не останавливает даже более высокая, чем в среднем по рынку, цена на телефоны Gigaset – 54 евро против 44,4 евро.

Руководство Gigaset Communications поделилось стратегическими планами развития компании на российском рынке. В ближайшие год-два производитель рассчитывает на расширение присутствия в Приволжском, Сибирском и Уральском федеральных округах и ставит задачу увеличить объем продаж.

«В Европе Gigaset Communications контролирует третью часть рынка DECT-телефонов, и этот результат вполне повторим в России», – считает Ханс-Бургхардт Цирман, управляющий директор компании.

www.gigaset.com

Ключи нарасхват

Во втором квартале этого года компания «Аладдин РД» продала более 154 тыс. электронных ключей eToken – в 4,5 с лишним раза больше, чем за аналогичный период прошлого года, и в 3 с лишним раза больше, чем в I квартале 2011 г. По данным компании, ажиотажный спрос на электронные ключи в последние три месяца наблюдался со стороны финансовых структур, что объясняется в первую очередь лавинообразным ростом количества атак на клиентов систем дистанционного банковского обслуживания (ДБО). Только в 2010 г., как зафиксировала компания Group-ВI, произошел трехкратный, по сравнению с 2009 г., рост киберпреступлений с использованием систем ДБО, а финансовые потери для одного банка составили в среднем 10 млн руб. (плюс репутационные потери, которые трудно измерить). При этом злоумышленники действуют практически безнаказанно: по данным Group-ВI, ответственность за свои действия несут меньше 0,1% обще-

го количества киберпреступников (которых в России, по оценке экспертов, насчитывается около 20 тыс.).

Характерно, что в прошлом году среди решений «Аладдин РД» для информационной безопасности, занимающих 70% в бизнесе компании, 65% объема продаж пришлось именно на электронные ключи eToken – персональные устройства для формирования квалифицированной электронной подписи, которые применяются для защиты систем ДБО, в системах электронных торгов и аукционов, для обеспечения юридической значимости подписываемых документов и безопасности веб-сервисов. Уже к лету прошлого года компанией был продан миллионный eToken. Внедрение электронных ключей в сочетании с простыми организационными мерами может снизить количество инцидентов хищений на 80–100%, уверены специалисты «Аладдин РД». По их словам, эта статистика уже подтвердилась в сотнях финансовых организаций.

www.aladdin-rd.ru

Кадровые назначения

«Ростелеком»

Иван РОДИОНОВ избран председателем совета директоров.

Вагн МАРТИРОСЯН назначен старшим вице-президентом.

Владимир ШУМЕЙКО назначен и.о. вице-президента – директора макрорегионального филиала «Северо-Запад».

«ТТК-Калининград»

Геннадий ЩУКИН назначен гендиректором.

«Кар-Тел»

Алексей БЛЮМИН назначен гендиректором.

«Информзащита»

Олег ЧУТОВ назначен вице-президентом.

АМТ-ГРУП

Александр ГОЛЬЦОВ назначен гендиректором.

«Т-Платформы»

Наталья ЖЕЛЕЗНЫХ назначена коммерческим директором.

Алексей КОМКОВ назначен заместителем гендиректора по продуктам и технологиям.

«Энвижн Груп»

Алексей ТАРАСЕНКО назначен гендиректором.

Максим ПАПИН назначен директором по развитию сервиса и профессиональных услуг.

«Техносерв Консалтинг»

Андрей ОРЕШИН назначен директором по продажам продуктов и решений Oracle.

Juniper Networks

Дмитрий КАМЕНСКИЙ назначен региональным вице-президентом в России и странах Восточной и Юго-Восточной Европы.

Dell

Ник РОССИТЕР назначен региональным директором коммерческого сегмента в России.

SAP

Игорь БОГАЧЕВ назначен генеральным директором в СНГ.

Ericsson

Анастасия ТИМОШИНА назначена директором по корпоративным коммуникациям в России.

Check Point Software Technologies

Амнос БАР-ЛЕВА назначен президентом компании.

Riverbed Technology

Виллем ХЕНДРИКС назначен старшим вице-президентом по продажам в регионе EMEA.



M & A

МТС приобрела 100% уставного капитала четырех компаний, предоставляющих услуги КТВ и ШПД под брендом «Альтаир» в Туле, а также 100% уставного капитала компании «Телеком Проекты», которая, в свою очередь, купила 100% голосующих акций «Системы-Инвенчур».

Инвестиционный холдинг «ФИНАМ» купил блокирующий пакет в капитале «Кредит Кардс Онлайн», владеющего онлайн-сервисом CreditCardsOnline.ru.

Google покупает производителя сотовых телефонов **Motorola Mobility**.

Citrix Systems приобрела **Cloud.com**, поставщика программных платформ для построения облачной инфраструктуры.

Polycorn купила подразделение визуальных средств компании **Hewlett-Packard**.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА
www.iksmmedia.ru



VSAT в аренде

готов сдать своим клиентам производитель оборудования спутниковой связи «Истар». Предложение адресовано российским операторам связи, корпоративным и государственным заказчикам. В аренду на срок от 3 до 60 месяцев может быть предоставлено любое оборудование, выпускаемое «Истар», – от простейших абонентских VSAT-терминалов до полнофункциональных центральных станций. Для этих целей компания специально произвела 4 тыс. маршрутизаторов серии UHP-1000 и UHP-8000.

Как считают в компании, возможность аренды оборудования позволит операторам и корпоративным клиентам значительно снизить риски и капитальные затраты новых проектов и соответственно повысить их рентабельность. «Это предложение – часть нашей подготовки к выходу отечественного VSAT-рынка из состояния стагнации, который начнется с запусков новых российских спутников связи, намеченных уже на этот год», – комментирует решение компании «Истар» ее гендиректор Александр Комарицкий.

www.eastar.ru

Бороться с пробками интеллектуально

смогут специалисты, прошедшие подготовку в академическом центре компетенции «Интеллектуальные транспортные системы и современные технологии IBM». По данным исследования МАДИ, проведенного для Госавтоинспекции в 2009 г., ежегодный социально-экономический ущерб только от московских пробок составляет 40 млрд руб.

Центр компетенции создан корпорацией IBM в партнерстве с МАДИ и Научным центром по комплексным транспортным проблемам Минтранса РФ. Ряд задач, которые будут решаться в центре, имеют стратегический для развития транспортной системы России характер. Среди них – системное проектирование ИТС, определение вектора развития нормативной правовой базы создания и функционирования ИТС, а также формирование экспертного мнения для правительства России по плану законодательной деятельности в области развития ИТС.

www.ibm.com, www.madi.ru

СТАНЬТЕ БЛИЖЕ ДРУГ К ДРУГУ

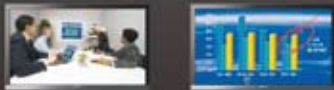
СИСТЕМЫ ВИДЕОКОНФЕРЕНЦСВЯЗИ



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



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



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

SONY

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

IPELA

INTEGRATED VISUAL COMMUNICATION

www.pro.sony.eu

Видеоконференция как услуга оператора

Для своих корпоративных клиентов в России Orange Business Services (OBS) запустила в коммерческую эксплуатацию облачный видеосервис Open VideoPresence. Компания предоставляет облачные услуги ВКС своим клиентам в 104 странах мира, теперь очередь дошла и до России.

Решение Open VideoPresence позволяет организовать видеоконференц-связь без инвестиций в инфраструктуру – компаниям не требуется покупать собственный сервер многоточечной конференц-связи (MCU), поскольку можно воспользоваться MCU в «облаке» OBS. Также можно подключать пользователей из любых сетей (IP VPN,

ISDN, Интернет) через любые видеотерминалы от любых производителей или через компьютеры с



П. Поплински: «Наша цель – стать к 2015 г. "номером один" по видеорешениям во Франции и войти в тройку лидеров в мире»

веб-камерой; самостоятельно планировать, организовывать и управлять встречами с помощью портала с интуитивно понят-

ным интерфейсом. Посредством Open VideoPresence возможна совместная работа с документами (передача презентаций, демонстрация приложений), причем для организации ВКС не требуется специальной подготовки.

Как отметил Павел Поплински, директор по стратегическому маркетингу OBS в России и СНГ, объем B2B-рынка ВКС вырастет с \$2,9 млрд в 2011 г. до \$3,8 млрд в 2016 г., причем сегмент «видео как сервис» будет расти гораздо более высокими темпами, чем сегмент продаж оборудования. В России, по прогнозу OBS, этот рынок вырастет со \$126 млн в 2011 г. до \$223 млн в 2016 г.

www.orange-business.ru

Кбайт фактов

Постановлением правительства РФ «РТКомм. РУ» (ГК «Ростелеком») назначен оператором российской системы высокоскоростного спутникового доступа (РС ВСД) в Ka-диапазоне. Реализация проекта РС ВСД предполагает создание отечественного производства базовых земных станций, а также более 1 млн абонентских терминалов.

«МегаФон» организовал точку присутствия в международном центре коммутации в Стокгольме. Наличие этого узла и дополнительных внешних каналов общей пропускной способностью 60 Гбит/с улучшит связность сети «МегаФона» с сетями мировых операторов за счет организации прямых стыков.

«ВымпелКом» собирается предоставлять в Северо-Западном регионе услуги сети 3G с использованием фемтосот на основе решения Alcatel-Lucent.

В «Башинформсвязь» количество пользователей IPTV-услуг превысило 50 тыс.

Школы Орловской области получили 44 автобуса, оснащенных навигационным оборудованием ГЛОНАСС и системой алкозамков.

ГК БТК стала официальным оптовым партнером ASUS по ноутбукам.

Microsoft Dynamics CRM для взаимодействия с благотворителями



установила у себя церковь Пресвятой Троицы в Коломне. В связи со значительным ростом базы данных использовавшаяся ранее автоматизированная система перестала удовлетворять ее потребности. Внедрение нового решения выполнила компания NaviCon Group. Система учитывает все действия, которые сотрудники церкви осуществляют по отношению к каждому действующему и потенциальному благотворителю: звонки, письма, всю историю взаимоотношений. Для более точного и эффективного взаимодействия с теми, кто жертвует храму, система позволяет аккумулировать информацию об объеме оказанной помощи и времени сотрудничества конкретного человека с церковью.

www.navicongroup.ru

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА
www.iksmedia.ru



Оптические кабельные системы для ЦОД
масштабируемое решение для инфраструктуры SAN



тел: (495) 775 66 53
www.hubersuhner.ru

Технопарки на ветру перемен

Госпрограмма «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий», а точнее, перечень ее участников, может снова подвергнуться пересмотру. Еще в июле в Минкомсвязи говорили о необходимости включить в него новые регионы, а в конце августа, на заседании Правительственной комиссии по транспорту и связи, признали, что кое-кто из «ветеранов» заслужил «желтую карточку».

Утвержденная распоряжением Правительства РФ от 10.03.2006 № 328-р государственная программа «Создание в РФ технопарков в сфере высоких технологий» первоначально была рассчитана до 2010 г. Ожидалось, что к концу срока ее действия в пяти областях – Московской, Новосибирской, Нижегородской, Калужской и Тюменской, а также в Санкт-Петербурге будут действовать технопарки, «обладающие развитой инженерной, транспортной и жилой инфраструктурой».

Всего на эти цели с 2006-го по 2010 г. из госбюджета было направлено около 6 млрд руб. За это время было построено свыше 135 кв. м площадей, введены в эксплуатацию высокотехнологические технопарки в Татарстане («ИТ-парк» и технополис «Химград») и Тюменской области, Центр технологического обеспечения разработок в «Технопарке Новосибирского Академгородка» и первая очередь технопарка в Кемеровской области.

В декабре 2010 г. распоряжением правительства были утверждены изменения в госпрограмме и перечень ее участников, а в январе 2011 г. председатель правительства РФ Владимир Путин подписал документ о продлении срока ее действия до 2014 г.

В обновленной программе список регионов, на территории которых до 2014 г. должны быть построены технопарки в сфере высоких технологий, увеличился. В него вошли восемь субъектов Федерации, которым новым документом было гарантировано финансирование из федерального бюджета на 2011–2014 гг. Но объем финансирования был сокращен с запрошенных Минкомсвязи 13,6 млрд руб. до 6,089 млрд руб. При этом сумма субсидий на возведение технопарка в Петербурге должна составить 533 млн руб.,

технопарка в Обнинске Калужской области – 516,5 млн руб., на строительство следующей очереди инновационной площадки в Кемеровской области – 847 млн руб. На софинансирование создания технопарка в Нижегородской области планируется выделить 705 млн руб., в Новосибирской – 921 млн руб., в Пензенской – 1149 млн руб., в Самарской – 1182,4 млн руб. Также было предусмотрено субсидирование строительства филиала татарстанского «ИТ-парка» в Набережных Челнах в размере 235 млн руб.

Без государственного финансирования высокотехнологические технопарки по программе строятся и развиваются в Тамбовской и Тюменской областях и в Мордовии.

Однако круг субъектов Федерации, заинтересованных в развертывании на своей территории подобных инновационных площадок, оказался значительно шире. А потому в начале июля на заседании Межведомственной комиссии по созданию, функционированию и развитию технопарков в сфере высоких технологий регионы-претенденты на участие в госпрограмме из девяти областей (Калининградской, Московской, Ивановской, Костромской, Курской, Белгородской, Нижегородской, Свердловской и Челябинской), двух краев (Красноярского и Приморского) и Башкортостана представили свои заявки. Тут же выступили и представители Татарстана и Мордовии, которым в ходе реализации проектов потребовалось дополнительное финансирование. Общая сумма кандидатских запросов составила около 13,5 млрд руб.

Материалы заседания Межведомственной комиссии должны были стать базой для совместных предложений Минкомсвязи и Минфина в правительство РФ по увеличению ка-

питальных вложений в национальную госпрограмму создания технопарков в сфере высоких технологий.

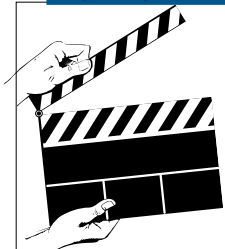
И вот 23 августа, как сообщает пресс-служба нашего отраслевого ведомства, на заседании правительственной комиссии по транспорту и связи вице-премьер Сергей Иванов «подверг критике некоторые регионы, которые участвуют в создании технопарков, но не создали ни одного объекта в этой сфере. Он предложил рассмотреть возможность исключить из программы Калужскую, Московскую области и Санкт-Петербург».

Технопарк «Обнинск» должен был развиваться по таким направлениям, как ИТ, биотехнологии и фармацевтика, нанотехнологии, ядерные технологии и радиомедицина, а также новые технологии и материалы. Технопарку «Ингрия» отводилась роль ключевого элемента ИТ-кластера Санкт-Петербурга, а Московская область рассматривалась в качестве перспективного участника госпрограммы. К слову, собственной площадки она пока не имеет.

Помнится, что именно о проблеме в сфере земельных отношений «споткнулись» создатели технопарка в Черногловке. Они были вынуждены отказаться от своей идеи и вернуть выделенные средства в федеральный бюджет.

Впрочем, не стоит думать, что с исключением трех субъектов РФ из госпрограммы развитие инноваций там закончится: и на территории Москвы (в Зеленограде), и в Московской области (в Дубне), и в Санкт-Петербурге действуют и расширяют круг инвесторов особые экономические зоны технико-внедренческого типа. Правда, они находятся в ведении другого ведомства – Минэкономразвития.

Александра КРЫЛОВА



ИТ-кадр

Бороться и искать, найти и удержать

Рынок ИТ-специалистов недолго был рынком работодателя – только во время недавнего кризиса. Но кризис закончился, и компаниям вновь приходится думать о том, как найти грамотных программистов, разработчиков и прочих айтишников, а еще больше – о том, как удержать ценных сотрудников (о корпоративном обучении см. с. 55–56).

В нашей нефтегазоориентированной экономике ситуация на рынке ИТ-труда имеет свои особенности, которые заметно усугубляют проблемы самого высокотехнологичного сектора российской индустрии. Как рассказал на очередном заседании пресс-клуба Ассоциации разработчиков ПО «Руссофт» руководитель службы исследований рекрутингового сайта Headhunter Глеб Лебедев, во время кризиса 2008–2009 гг. общее число ИТ-вакансий сократилось намного сильнее, чем поначалу прогнозировали специалисты, и основной вклад в эти сокращения внесли компании не из ИТ-сектора. Сейчас эти компании быстро наращивают количество вакансий, а в богатых отраслях (банки, нефтегазодобыча) к тому же провоцируют рост зарплат и переманивают специалистов у ИТ-компаний. Характерно, что работодатели сегодня ищут высокооплачиваемых специалистов с опытом работы 3–6 лет, а большинство соискателей должными квалификацией и опытом не обладают и согласны на гораздо меньшие деньги. Получается, что скоро неоткуда будет взять опытных специалистов, и для их привлечения придется еще больше поднимать зарплаты. Ну а сами специалисты, видя увеличение числа вакансий на рынке, переходят в стадию поиска новой работы, пока еще обновляют и вывешивают свое резюме на случай, что вдруг появится интересное предложение.

Даже у ведущих российских разработчиков ПО с высокой долей экспортных заказов ситуация с кадрами сейчас далека от идеальной: такие компании, как SPIRIT, «Рексофт», Artezio, «Центр речевых технологий» (ЦРТ), заявляют о нехватке специалистов (в среднем в 10–15% от их текущей численности). Правда, у сильных компаний в этой ситуации появляется возможность переманить ценных специалистов к себе. Но в любом случае задача удержания имеющихся сотрудников сейчас очень актуальна. Способы давно известны: повышение зарплаты, улучшение условий труда, расширение соцпакета... По словам исполнительного директора компании Artezio Павла Адьялина, в 2010 г. зарплата «старых» сотрудников была повышена на 20%, а за первое полугодие 2011 г. – еще на 10%. Эти меры могут предотвратить переманивание специалистов другими российскими компаниями, но бессильны против ухода «звезд» в западные. Здесь си-

льно явно неравны, так что относиться к этому приходится философски. Правда, некоторые компании пытаются затормозить отток специалистов за рубеж, используя их в собственных иностранных представительствах.

У столичных софтверных компаний есть два источника новых специалистов: вузы и регионы (в том числе страны СНГ). Последний предполагает не только переезд программистов в Москву и С.-Петербург, но и открытие офисов в регионах, что вполне разумно с экономической точки зрения, поскольку зарплаты там ниже. Что касается вузов, падение качества высшего образования признают сейчас все, и высокие места на чемпионатах мира по программированию (которые занимают, например, студенты ЛИТМО) картины не меняют, ведь ИТ-индустрии нужны десятки тысяч специалистов. Компании уже смирились с тем, что из вуза выходит «полуфабрикат» и его нужно еще год-полтора доучивать. Вузы же давно поняли, что полноценного финансирования от государства ждать бесполезно (если оно и дает деньги, то только на оборудование, а не на зарплаты преподавателям). В такой ситуации вузы и бизнес просто обречены на сотрудничество. Так что идея базовых кафедр, несмотря на ее более чем 60-летнюю историю,



П. Адьялин: «Удержать тех, кто изначально строит свою карьеру так, чтобы оказаться на побережье Тихого океана, невозможно. Мы можем только использовать их труд в течение двух-трех лет, а они нас – как перевалочную базу»

сегодня вполне актуальна. Часть ИТ-компаний открывает собственные учебные курсы, кто-то идет еще дальше: например, ЦРТ создает собственный корпоративный университет с курсами повышения квалификации, магистратурой и аспирантурой для сотрудников.

Многие любят ссылаться на опыт американских университетов, у которых госдотации составляют очень небольшую долю доходов, а живут они главным образом за счет консалтинга, контрактов с компаниями на подготовку специалистов и пожертвований своих выпускников. В России ситуация другая. Миллионеров, материально помогающих своей alma mater, совсем немного. На nive консалтинга у вузов есть множество сильных конкурентов в лице тех же ИТ-компаний. Заинтересованный в квалифицированных специалистах ИТ-бизнес, возможно, и хотел бы более весомо поучаствовать в процессе их подготовки, но наивно ожидать этого сейчас, когда пресом налогов и страховых взносов самые высокотехнологичные компании фактически выдавливается из России.

Евгения ВОЛЫНКИНА

Информационное общество: пролет неизбежен

Государственные программы внедрения ИТ в работу госорганов и бюджетных организаций, а также в повседневную жизнь населения России сменяют одна другую – и чем дальше, тем больше их создатели отрываются от реальности.

Эта ситуация нашла свое отражение и в составе участников традиционного Тверского социально-экономического форума «Информационное общество», который всегда осеняли своим присутствием госчиновники немалого ранга. На этот раз ни министры, ни вице-премьеры, ни руководители администрации президента, ни губернаторы не почтили своим вниманием VIII Тверской форум – то ли из-за случившейся накануне отставки тверского губернатора Д. Зеленина, то ли для того, чтобы не слышать — после всех парадных докладов — о принципиальной нереализуемости в обозначенные сроки государственной программы «Информационное общество (2011–2020 годы)». Честно говоря, отсутствие высокого начальства пошло содержательной программе форума только на пользу, во всяком случае, лака на действительность было вылито заметно меньше.

Откуда и куда идем?

Информационное общество у нас строят уже давно и с большим увлечением, больше концентрируясь на процессе, а не на результате. В программе «Информационное общество (2011–2020 годы)» прямо указано на то, что Россия в определении своего уровня развития будет использовать международные рейтинги, основанные на индексах готовности

к сетевому обществу (NRI, определяется Всемирным экономическим форумом), развития информационно-коммуникационных технологий (IDI, определяется Международным союзом электросвязи) и готовности к электронному правительству (eGov, определяется ООН). В качестве базовых значений взяты показатели 2008 г., в принципе вполне реалистичные. Однако фигурирующие в программе темпы, с которыми мы, как предполагается, ринемся в информационное общество (см. таблицу), несколько удивляют.

Получается, что после вялого подъема в 2011–2014 гг. мы вдруг за один год прыгнем в своей готовности к сетевому обществу с 65-го на 20-е место, а по развитию ИКТ – с 43-го на 10-е, хотя другие страны на месте не стоят, а бюджетное финансирование этой программы не предусматривает резких скачков. Как отметил председатель совета директоров Института развития информационного общества (ИРИО) Юрий Хохлов, далеко не все параметры, которые используются в расчете каждого индекса, можно

поднять до нужного уровня путем увеличения пропускной способности каналов связи и поставки дополнительных компьютеров в школы, медицинские учреждения, библиотеки, музеи и т.д. Например, при определении индекса



И. Агамирзян: «Наиболее успешно, в том числе по темпам роста ВВП на душу населения, развиваются те страны, которые сумели построить инновационную экономику, базирующуюся на знаниях»

NRI наиболее низкие оценки Россия получает по таким показателям, как административные барьеры, независимость судебной системы, эффективность правовой системы в защите прав бизнеса в спорах с государством, защита прав собственности, в том числе интеллектуальной, борьба с коррупцией, свобода прессы, наличие у правительства проработанного плана использования ИКТ для повышения конкурентоспособности, успешность реализации государственных программ по стимулированию использования ИКТ, использование ИКТ для повышения эффективности государственных услуг, стоимость подключения к телефонным сетям (для населения и организаций), уровень конкуренции на телекоммуникационных рынках.

Если мы берем в качестве целевых показателей в государственной

курентоспособности, успешность реализации государственных программ по стимулированию использования ИКТ, использование ИКТ для повышения эффективности государственных услуг, стоимость подключения к телефонным сетям (для населения и организаций), уровень конкуренции на телекоммуникационных рынках.

Целевые индикаторы и показатели государственной программы «Информационное общество (2011–2020 годы)»

	2008 г. (базовый уровень)	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.*	2020 г.
Индекс готовности к сетевому обществу NRI, место в мире	74	Не ниже 70	Не ниже 68	Не ниже 67	Не ниже 65	Не ниже 20	Не ниже 20
Индекс развития ИКТ IDI, место в мире	50	Не ниже 50	Не ниже 50	Не ниже 45	Не ниже 43	Не ниже 10	Не ниже 10
Индекс готовности к е-правительству eGov, место в мире	60	Не ниже 60	Не ниже 58	Не ниже 57	Не ниже 55	Не ниже 40	Не ниже 20

* Данные определены Стратегией развития информационного общества в РФ, утвержденной президентом РФ 07.02.2008 г. (№ Пр-212).

Источник: государственная программа «Информационное общество (2011–2020 годы)».

программе перечисленные выше рейтинги (а именно по ним нас оценивают в мире), значит, придется заниматься и административными барьерами, и независимостью судебной системы, и борьбой с коррупцией, и свободой прессы. Но при нынешнем состоянии дел скорого решения этих проблем ожидать не приходится, так что в двадцатку ведущих стран мира по готовности к сетевому обществу к 2015 г. мы однозначно не попадем.

С индексом развития ИКТ, несмотря на изначально более высокие места в рейтинге, дела обстоят не лучше. Рост такой же вялый: в 2002 г. Россия занимала в мире 52-е место, а в 2008 г. «доросла» до 50-го. Как подчеркнула соруководитель одной из экспертных групп по актуальным проблемам Стратегии-2020 Ольга Дергунова, показатели, которые отражают инвестиции в инфраструктуру, в России растут, но по уровню проникновения проводных ШПД-подключений мы отстаем не только от развитых стран, но и от многих государств Восточной Европы и СНГ. Вполне понятно, что из-за огромной территории и низкой плотности населения достижение лидирующих позиций в проникновении проводного ШПД потребует колоссальных средств, поэтому главным для развития телекоммуникационной инфраструктуры является стимулирование конкуренции и предоставление неди-скриминационного доступа к ресурсам нашего национального чемпиона – «Ростелекома». Кроме того, необходимо развивать спутниковую связь и мобильный ШПД, что, в свою очередь, требует конверсии радиочастотного спектра и проведения открытых конкурсов. Так что кардинальных сдвигов в ближайшее время не ожидается.

Вечный разрыв

Но самая большая проблема, о которой говорилось на всех Тверских

форумах, – это цифровой разрыв между российскими регионами. Стратегия предусматривает сокращение различий между субъектами РФ по интегральным показателям информационного развития до двух раз к 2015 г. Однако представленный ИРИО новый индекс готовности регионов России к информа-



И. Пономарев: «Ни один из запланированных показателей по е- правительству на данный момент не достигнут, несмотря на активные поощрения со стороны и президента и премьер-министра»

ционному обществу за 2009–2010 гг. показывает, что разрыв между передовыми регионами (Москва, С.-Петербург, ХМАО, ЯНАО и Томская область) и аутсайдерами типа Дагестана и Ингушетии сохраняется, а по некоторым показателям даже увеличивается. Если по развитию ИКТ в образовании разрыв – благодаря проекту интернетизации школ – не так уж и велик (2,2 раза), то по развитию челове-

ческого капитала, определяемому и уровнем образования населения, и количеством ИКТ-специалистов, он достигает уже 11,2 раза, а по ИКТ в области культуры – почти 22 раз. По мнению Ю. Хохлова, изначально порочен сам нынешний принцип финансирования работ в области ИКТ, когда большая часть налогов идет в центр и уже оттуда по каплям раздается в субъекты РФ и муниципалитеты, которые должны решать основную массу задач взаимодействия с людьми и бизнесом. В госпрограмме «Информационное общество» сохраняется та же система финансирования региональной информатизации, а без решения проблемы информационного неравенства регионов Россия к 2015 г. не сможет ликвидировать отставание от стран-лидеров.

Использовать имеющееся

Проблема еще и в том, что даже имеющаяся у нас немалая ИКТ-инфраструктура используется далеко не самым эффективным образом. Как отметил Тимур Фарукшин (IDC), в сегменте расходов на ИТ-

оборудование Россия в 2010 г. входила в десятку ведущих стран, с показателем общей суммы расходов, на 12% превышающим среднемировое значение, и всего в 3–5 раз отставала от стран Западной Европы и США в расчете на душу населения. Однако по расходам на ПО мы занимали уже 16-е место, отставая от среднемирового значения на 55%, а от США и Западной Европы – соответственно в 20 и 10 раз. С ИТ-услугами ситуация еще хуже: 22 место, отставание соответственно на 66%, в 24 и 17 раз. Все это говорит о дремучести рынка, который сконцентрирован на закупках оборудования и построении базовой инфраструктуры и никак не ориентирован на внедрение инновационных технологий.

«Надо честно признать, что наша страна является потребителем ИТ, причем на самом низком уровне. Мы практически не производим новых ИТ-разработок, на которых могут базироваться любые проекты, дающие перспективу экономического развития», – заявил на форуме генеральный директор Российской венчурной компании Игорь Агамирзян. Одной из главных проблем он считает отсутствие среди российских компаний «глобальных чемпионов», которые, в отличие от «национальных чемпионов», не выращиваются за пару лет административными мерами. Это следствие уже упомянутых административных барьеров и неприспособленности законодательства, заточенного под законы индустриального общества и тормозящего экономическое развитие в постиндустриальном мире.

Ктому же с законодательством в нашем парламенте, где нет места дискуссиям, тоже проблемы. Как пояснил председатель подкомитета по технологическому развитию комитета Госдумы по информационной политике, ИТ и связи Илья Пономарев, работа над пакетом необходимых поправок в действующее законодательство выполнена примерно на 80% и немало дыр еще осталось. А без этого можно забыть и об электронном правительстве, и даже о сохранении нынешних мест в рейтингах программы «Информационное общество».

Евгения ВОЛЫНКИНА

Озеленение ИТ, почти серьезно

До недавнего времени «сдвинутость» США и Западной Европы на экологии и энергосбережении казалась нам причудами богатых. Но вот и у нас начали говорить об энергоэффективности. Правда, голоса эти раздаются главным образом сверху.

В конце 2009 г. был принят закон «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности» (№261-ФЗ от 23.11.2009 г.), затем появилась «Государственная программа энергосбережения и повышения энергетической эффективности на период до 2020 г.», предусматривающая снижение к указанному сроку энергоемкости ВВП страны на 40%, т.е. ежегодно не менее чем на 3%. Ну и совсем недавно, 7 июля 2011 г., последовал указ Президента РФ №899 «Об утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в РФ и перечня критических технологий РФ», в котором в списке тех самых приоритетных направлений фигурируют энергоэффективность и энергосбережение. О том, какой вклад в снижение общего энергопотребления могут и должны внести ИТ, шла речь на конференции «Green IT. Информационные технологии и планета Земля 2011», одном из первых российских мероприятий, посвященных этой теме.

Конечно, не стало сюрпризом то, что выступали на конференции только представители иностранных компаний, — ведь на Западе любая фирма стремится напомнить общественности о своих «зеленых» деяниях и о соответствии самым разным экологическим и энергоэффективным стандартам. Например, корпорация Intel за 40 лет, прошедшие с выпуска ее первого процессора Intel 4004, не только в 4000 раз увеличила производительность своих изделий, но и снизила их энергопотребление в 5000 раз. Кроме того, Intel считает, что потребители должны по возможности быстрее (как минимум раз в три года) переходить на более современные энергоэффективные процессоры. Правда, возникают немалые сомнения в экологичности такой политики, поскольку выброшенное старое оборудование вряд ли пойдет на пользу природе.

Производитель ПК и серверов компания Arbyte в своих «зеленых» разработках делает акцент не только на снижении энергопотребления, но и на увеличении срока жизни техники (все оборудование, за исключением самых мощных серверов, имеет гарантию 5 лет). Кроме того, Arbyte заботится о здоровье потребителей, применяя разные технические решения для снижения шума, издаваемого ее компьютерами. Определенным вкладом в экологию со стороны Arbyte является и чуть ли не уникальная для России программа бесплатной утилизации старой компьютерной техники клиентов. Причем, как уверяют в компании, это оборудование

будет правильным образом переработано, а часть материалов использована повторно.

У каждого компьютера есть монитор, и он тоже позволяет экономить. Например, многие мониторы компании NEC Display Solutions имеют специальную кнопку перевода в экорезжим с уменьшением яркости на 30%, что означает снижение потребляемой мощности у 19-дюймового монитора на 36 Вт, а у 24-дюймового — на 50 Вт. А одна из новых серий мониторов NEC имеет датчик присутствия человека, отключающий

монитор, когда пользователь отходит от рабочего стола, и включающий при его возвращении. Свои меры по повышению энергоэффективности принимают и производители системных плат, жестких дисков и оперативной памяти.

Как оказалось, свой вклад в общую энергоэффективность ИТ-отрасли могут внести не только производители «железа», но и разработчики ПО. Например, компания Verismic Software представила пакет PC Power Manager, который может динамически изменять энергопотребление оборудования при сохранении его полной доступности для работы. В нем также есть функция удаленного включения и выключения компьютера с помощью мобильного

телефона. Экономия как будто небольшая — около \$60 в год на один ПК, но для крупных компаний итоговые цифры могут оказаться вполне существенными.

Более радикально снизить энергопотребление компьютерного оборудования позволяет технология виртуализации. По словам менеджера компании Microsoft по продукции Windows Server Василия Маланина, проектов внедрения виртуализации в России сейчас очень много, ведутся они в компаниях самых разных размеров, и в некоторых случаях с помощью гипервизора Microsoft Hyper-V удастся добиться степени виртуализации вплоть до 1:50. Кроме того, определенным потенциалом в деле повышения энергоэффективности обладают новые версии операционных систем, использующие, например, технологию парковки ядер процессоров в отсутствие нагрузки: в итоге при переходе на ОС Windows Server 2008 экономия электроэнергии при той же нагрузке составит 10–15%.

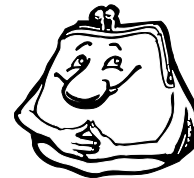
Как видим, снизить энергопотребление ИТ-систем на три процента в год и даже более совсем нетрудно, было бы желание. И вполне возможно, недалек тот день, когда «экологический PR» мы будем воспринимать всерьез, а не с иронической усмешкой.

Евгения ВОЛЫНКИНА



В. Маланин: «В клиентские программные продукты Microsoft встроен сбалансированный план электропитания, но пока 80% наших сотрудников его отключают»

Как будем платить за спектр?



С 1 января 2012 г. за использование радиочастотного спектра надо будет платить по-новому, в соответствии с разработанной в Минкомсвязи методикой расчета размеров разовой и ежегодной платы. По предварительным оценкам министерства, плата операторов за использование РЧС возрастет на 10–15%; по оценкам самих операторов – более чем на 40%.

Методика, как известно, разработана в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 16.03.2011 № 171 «Об установлении размеров разовой платы и ежегодной платы за использование в РФ радиочастотного спектра и взимания такой платы». Какие новые подходы к расчетам за спектр предусмотрены в этом документе, как они отразятся на кармане операторов? Игорь Гурьянов (Центр анализа ЭМС ФГУП НИИР) в своем выступлении на совещании «Нормативно-правовое обеспечение платности радиочастотного спектра в России» сообщил, что авторы методики стремились к соблюдению таких принципов, как стимулирование внедрения перспективных радиотехнологий, эффективность использования РЧС и освоения новых диапазонов, стимулирование развития услуг связи в удаленных и малонаселенных регионах России, компенсация затрат государства на управление использованием спектра, учет рыночной цены и потребительской ценности РЧС. Юрий Бородаенко (департамент госполитики в области связи Минкомсвязи) подчеркнул, что основная цель методики – создание условий, при которых РЧС будет использоваться с максимальным экономическим эффектом. Этому должны будут служить высвобождение спектра, используемого устаревшими радиотехнологиями, конверсия РЧС и его совместное использование и пр.

Общую потребность в РЧС Минкомсвязи оценивает в 18 ГГц: 220 МГц для систем 2G и 2,5G; 605 МГц для 3G (UMTS, IMT-MC-450/2100, LTE); более 2850 МГц для систем широкополосного беспроводного доступа; 294 МГц для систем транкинговой связи; 560 МГц для подвижной спутниковой связи; 9,87 ГГц для сетей подвижной и фиксированной связи с использованием высотных платформ (HAPS); 2 ГГц для сетей фиксированной и подвижной спутниковой связи (VSAT); более 940 МГц для систем цифрового телевидения стандарта DVB; 590 МГц для устройств малого радиуса действия (RTTT, RFID). Еще 15 ГГц потребуется в будущем для устройств сверхширокополосной радиосвязи (UWB). Размеры разовой и ежегодной платы устанавливаются дифференцированно в зависимости от используемых диапазонов частот и применяемых при этом технологий. Понижающий коэффициент дается радиотехнологиям гражданского назначения, отнесенным к категории пер-

спективных. Это мобильные широкополосные сети беспроводного доступа, системы сухопутной подвижной радиосвязи третьего и следующего поколений, цифровое ТРВ, фиксированная и подвижная спутниковая связь, системы с использованием высотных стратосферных платформ, устройства малого радиуса действия.

По словам Ю. Бородаенко, позиция Минкомсвязи состоит в том, что плата должна соответствовать экономической ценности спектра, стимулировать его использование, не тормозя при этом развитие новых технологий и не приводя к повышению тарифов на услуги связи. Павел Мамченков (департамент радиочастотных присвоений и лицензионного обеспечения компании «МегаФон») выразил надежду, что тарифы операторы действительно не повысят, несмотря на ощутимый рост затрат на использование спектра. По оценке «МегаФона», его затраты увеличатся на 41%, из которых 17% придется на разовые платежи. Для систем 2G рост составит 3%, для 3G – 171%, платы по договорам подскочат на 227%. При этом, как указал П. Мамченков, еще не решено, к какому виду затрат относить разовую и ежегодную платы при финансовом и бухгалтерском учете и пр.

П. Мамченков также обратил внимание на то, что нелогично для одной технологии UMTS применять два разных коэффициента в зависимости от категории использования (совместное использование, гражданское применение, правительственное применение), и предложил установить единый понижающий коэффициент 0,5 для технологии UMTS в диапазоне 2100 МГц, поскольку сети 3G у всех операторов находятся на стадии развертывания.

Наконец, сотовый оператор несколько смущен разбросом цен для разных субъектов рынка. «За один частотный канал системы стандарта GSM мы должны будем заплатить 11,2 тыс. руб., за канал системы 3G – 17,5 тыс. руб., а вещатель за стандартный передатчик дециметрового канала DVB-T в полосе частот 500 МГц заплатит 3,5 тыс. руб., – сказал П. Мамченков. – Дело не в жадности, но должна же быть логика». Вместе с тем он отметил правильный и логичный подход методики к экономическому состоянию регионов: платы увеличатся в СЗФО, ЦФО, ПФО и значительно снизятся для Урала, Сибири и Дальнего Востока.

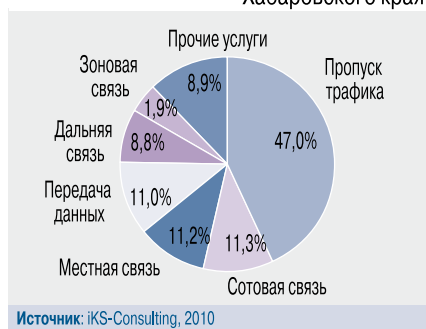
Лилия ПАВЛОВА

На амурских волнах

Среди регионов Дальневосточного федерального округа Хабаровский край второй (после Приморского края) как по численности населения, так и по объему доходов от услуг связи. В 2010 г. объем доходов телекоммуникационной отрасли в крае составил 14,8 млрд руб. – 24% совокупной выручки операторов связи в ДВФО.

Хабаровский край славен своими просторами. Ни одна из стран Европы не может сравниться по площади с приамурским регионом. В то же время, если во Франции, наиболее близкой по размеру территории к Хабаровскому краю из западноевропейских стран, проживает порядка 64 млн человек, то в Хабаровском крае численность населения достигает лишь 1,34 млн. Справедливости ради отметим, что низкая плотность населения характерна для всех регионов российского Дальнего Востока.

Структура рынка услуг связи Хабаровского края



80% населения края сосредоточено в городах. Высокая степень урбанизации нашла отражение в показателях регионального рынка **фиксированной связи**. Из 330 тыс. квартирных телефонных аппаратов (ОТА), установленных в крае, лишь 11% принадлежит сельским телефонным сетям. Как и в большинстве российских регионов, львиная доля задействованной номерной емкости находится в ведении объединенного традиционного оператора «Ростелеком». При этом стоит отметить, что на приамурском рынке местной проводной телефонии «Ростелеком» доминирует в меньшей степени, чем в других регионах ДВФО. Доля альтернативных операторов в частном сегменте рынка местной проводной

связи по количеству телефонов составляет 13%, а в целом по Дальневосточному федеральному округу этот показатель не превышает 7%.

Крупнейшие альтернативные операторы фиксированной связи, имеющие значимый задействованный номерной ресурс, – хабаровские операторы «ТК-Востоктелеком» и «Рэдком». Обе компании работают на телекоммуникационном рынке Хабаровска с начала 90-х годов и в настоящее время также являются серьезными игроками на городском рынке **широкополосного доступа в Интернет**. Кроме «Ростелекома», «ТК-Востоктелекома» и «Рэдкома» в пул значимых игроков хабаровского рынка высокоскоростного Интернета входят федеральные операторы «ВымпелКом» и «ТТК» (на базе регионального предприятия «ТТК-ДВ»), а также городской интернет-провайдер «Хабаровские домовые сети». Благодаря весьма острой конкуренции на рынке краевой столицы уровень проникновения Интернета по итогам I квартала 2011 г. составил 57%.

Говоря о рынке ШПД в масштабе края, дополнительно к уже перечисленным операторам нельзя не упомянуть крупных альтернативных интернет-провайдеров Ком-

Структура рынка ШПД Хабаровского края в сегменте частных лиц по количеству абонентов



сомольска-на-Амуре. Это компания МТС в лице купленного ею в 2010 г. оператора «Мультирегион» (в свою очередь, «Мультирегион» работал в Комсомольске-на-Амуре с 2007 г. через приобретенного городского оператора КТВ «Комтек») и локальные интернет-провайдеры «Технодизайн» (торговая марка TD-net) и «Инженерно-технический центр» («ИТЦ»). Во многом благодаря активной деятельности этих интернет-провайдеров Хабаровска и Комсомольска-на-Амуре уровень проникновения высокоскоростного Интернета в Хабаровском крае в I квартале 2011 г. достиг 36%, что равно среднероссийскому показателю за тот же период.



Происходящая в России консолидация телекоммуникационных активов уже отчетливо видна на региональном уровне. Если сложить доли крупных телекоммуникационных холдингов, работающих на рынке ШПД Приамурья, то на долю независимых операторов останется лишь треть. Очевидно, что со временем доля независимых игроков будет уменьшаться, а укрупненные федеральные операторы поделят рынок между собой. Сегодня подобное деление демонстрирует приамурский рынок **сотовой связи**, где операторы «большой тройки» практически имеют паритет.

Дежурная по рубрике
Юлия ФЕДОРОВА,
аналитик iKS-Consulting



12 октября в Москве (гостиница «Рэдиссон Славянская») состоится **VIII Международный форум по технологиям хранения и управления информацией – EMC Forum 2011**, проводимый ежегодно во всем мире. Это традиционное место встречи представителей организаций и предприятий, нацеленных на построение эффективной информационной инфраструктуры.

Участники форума узнают, как с помощью решений EMC воспользоваться потенциалом облачных вычислений за счет развертывания виртуализованной инфраструктуры хранения данных; обсудят новые роли и процессы, необходимые для внедрения инновационных бизнес-процессов; познакомятся с современными аппаратно-программными средствами и услугами для организаций любого масштаба, смогут пообщаться с экспертами в сфере облачных вычислений и технологий управления большими объемами данных.

Организатор – российское подразделение корпорации EMC.

<http://www.emc-forum.ru>

Выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
25–27.09. Подмосковье. Клуб 4CIO: www.4cio.ru	V CIO&CXO Конгресс «Подмосковные вечера»
28.09 Москва. AHConferences: www.ahconferences.com	7-й форум «Информационные технологии в страховании»
28–30.09. Москва. «Гротек»: www.infosecurityrussia.ru	Выставка InfoSecurity Russia. StorageExpo. Documation-11
30.09. Москва. «Аргументы и факты»: www.conferences.aif.ru	Круглый стол «Безопасный Интернет: правила игры. Взаимодействие «Родители и дети – Государство и бизнес»
03–04.10. Москва. TelCap Ltd: www.capacityconferences.com	CAPACITY RUSSIA 2011
04–06.10. Москва. ВО «Рестэк»: www.infobez-expo.ru	Международные специализированные выставки-конференции INFOBEZ-EXPO/ИнфоБезопасность, InfoServ, InfoDocum, BCR
05.10. Москва. Ассоциация менеджеров России, журналы «Итоги», Intelligent Enterprise, CIO, компания КРОК: www.itleader.ru	8-й деловой форум «ИТ-ЛИДЕР»
06–07.10. Москва. Infor-media Russia: www.pmr-conf.ru	4-й международный форум и выставка «Профессиональная мобильная радиосвязь»
06–08.10. Москва. Центр профессионального роста Careerlab: www.userexperience.ru	5-я юбилейная конференция User Experience Russia

Присылайте анонсы ваших мероприятий на www.iksprofi.ru

Еще больше на

4–6 октября в Москве (ЦВК «Экспоцентр», павильон 7) в рамках выставки-конференции **INFOBEZ-EXPO-2011** состоится «Ассамблея экспертов по информационной безопасности».

Ассамблея организуется впервые в истории выставки. На ней, в частности, будут подведены итоги Security Awards-2011 по номинациям, в числе которых: «Метеор» (фирма-открытие года), «Бастион» (за разработку защитных технологий), «Размер имеет значение» (за масштабируемость решений), «E=mc²» (за создание мощных приложений, технологий), «Секуритата» (женщине в ИБ).

Среди тем деловой программы INFOBEZ-EXPO-2011:

- ▶ Безопасность граждан в информационном обществе (правовые и технологические аспекты).
- ▶ Облачная экосистема бизнеса – как не обжечься? Облачные вычисления с позиций информационной безопасности.
- ▶ ДБО в свете последних изменений законодательства. Проблемы безопасности ДБО.
- ▶ Безопасность банковских приложений.
- ▶ Доступность сервисов современных ИТКС.
- ▶ Чистый Интернет (Clean Pipe) и другие услуги безопасности операторов связи.
- ▶ ИнфоБезопасность от А до Я. Предотвращение и расследование инцидентов.

Кроме того, в программу INFOBEZ-Expo/ИнфоБезопасность 2011 включены тематические конкурсы.

«Экспертная панель» – конкурс вопросов по самым горячим проблемам информационной безопасности. Эксперты-практики готовы проконсультировать каждого; вопросы можно прислать организаторам по e-mail или задать из зала во время «Экспертной панели».

В конкурсной программе и традиционное для INFOBEZ-EXPO мероприятие – «Львы и гладиаторы», объединяющее презентацию продуктов по информационной безопасности и блестящее шоу.

Тема брейн-ринга актуальна для любой организации: «ИТ против ИБ, или кто важнее в компании?». Наблюдая за спором лидеров ИТ-сообщества и ИБ-сообщества, участники по-новому увидят проблемы существования ИБ-подразделения в компании: кадровое обеспечение, взаимодействие с отделом ИТ, новые технологии (облака, планшеты, виртуализация).

Организатор – ВО «Рестэк».

Тел. +7 (812) 320-8098, 635-9504
Факс +7 (812) 320-8090
itcom@restec.ru
<http://www.infobez-expo>





ВЫСТАВКИ, СЕМИНАРЫ, КОНФЕРЕНЦИИ

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
12.10. Москва. Корпорация EMC: www.emc-forum.ru	8-й международный форум по технологиям хранения и управления информацией EMC Forum 2011
19.10. Москва. Выставочная компания «Мидэкспо»: www.midexpo.ru/idforum	7-й форум «Инвестиции в цифру. Правовые аспекты»
19.10 Москва. AHConferences: www.ahconferences.com	3-я конференция «ИТ в ТЭК»
19–21.10. Киев. Компания «Техэкспо»: expotel.ua	9-я международная выставка и конференция по технологиям и услугам в области ИТ и телекоммуникаций в регионе СНГ и Восточной Европе expoTEL 2011
19–21.10. Киев. Компания «Техэкспо»: www.eebc.com.ua	9-я восточноевропейская выставка и конференция по телерадиовещанию, цифровым технологиям и контенту EEBC 2011
19–21.10. Москва. Российская ассоциация электронных коммуникаций: www.riv11.com	4-я ежегодная Неделя российского Интернета (Russian Internet Week, RIW-2011)
25–26.10. Москва. Exposystems: www.customer-management.ru/2011	Customer Management Forum
25–28.10. Москва. «ИТ-Экспо»: www.softool.ru	22-я ежегодная выставка информационных и коммуникационных технологий SofTool-2011
31.10 – 03.11. Москва. www.secr.ru	7-я международная научно-практическая конференция «Разработка ПО/CEE-SECR 2011»

www.iksprofi.ru

Ищите все мероприятия на ИКС-Профи.
Планируйте свое время

С **19 по 21 октября** в Киеве (выставочный центр «КиевЭкспоПлаза») пройдут международные выставки и конференции **EEBC/expoTEL**. В них примут участие более 100 компаний, работающих на рынке теле- и радиовещания, телекоммуникаций, спутниковых систем, ИТ, интернет-технологий.

Участники EEBC/expoTEL 2011 продемонстрируют оборудование и решения для цифрового эфирного телерадиовещания, спутникового телевидения, цифрового кабельного телевидения, IPTV и Интернет-ТВ. Правообладатели и дистрибьюторы контента представят новые программы и каналы, в том числе в формате HD. Украинские и зарубежные разработчики и производители оборудования продемонстрируют на выставке свои новинки.

В деловой программе – конференции «Цифровые технологии телевидения и телекоммуникаций», «Технологии спутниковой связи и вещания», «Современные ИКТ-решения – основа для конкурентных преимуществ», а также форумы операторов связи, кабельного телевидения, форум «Состояние и перспективы развития отрасли беспроводной/мобильной связи в Украине и мире» и круглый стол Интернет-ассоциации Украины.

<http://www.eebc.net.ua>
<http://www.expotel.ua>



23–26 ноября в Баку («Баку Экспо Центр») состоится **BakuTel** – крупнейшая телекоммуникационная выставка в Каспийском и Кавказском регионах, проводимая уже в 17-й раз.

Основные разделы выставки:

- ▶ Телекоммуникации и сети
- ▶ ИТ и офисные технологии
- ▶ Кабели и беспроводная связь
- ▶ Спутниковая связь и технологии
- ▶ Оборудование и технологии телерадиовещания
- ▶ Банковские технологии и услуги
- ▶ Системы безопасности
- ▶ Широкополосная связь и технологии
- ▶ Программное обеспечение и системы автоматизации
- ▶ E-правительство и e-технологии.

В числе постоянных участников BakuTel – крупные отечественные и зарубежные производители и дистрибьюторы, операторы связи, сервисные компании. Традиционно в рамках мероприятия 24 ноября пройдет конференция «Телекоммуникации и информационные технологии» (при участии Министерства связи и информационных технологий Азербайджанской Республики).

Организаторы выставки – компании Iteca Caspian LLC и ITE Group PLC.

Тел. +994 12 4474774
Факс +994 12 4478558
telecoms@iteca.az



22–24 ноября в Москве

(Центр международной торговли) состоится **Cisco Expo-2011** – 12-я ежегодная конференция Cisco по инфокоммуникационным технологиям. Предстоящая конференция пройдет под лозунгом Innovate Together. Ее участников ждет разнообразная программа, включающая около 100 докладов и сессий в рамках 12 тематических направлений развития ИКТ:

- инфраструктура корпоративной сети;
- безопасность;
- беспроводные сети;
- системы управления;
- центры обработки данных;
- унифицированные коммуникации;
- центры обработки вызовов;
- TelePresence;
- DMS и видеонаблюдение;
- решения для операторов связи;
- оптические сети и системы;
- облачные вычисления.

На протяжении всей конференции будет работать выставка, на которой будут представлены новые технологии и решения Cisco и партнеров форума.

<http://www.ciscoexpo.ru>