

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

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

КОММЕРЧЕСКАЯ СЛУЖБА

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 – es@iks-media.ru
Д.Ю. Жаров, координатор – dim@iks-media.ru

СЛУЖБА РАСПРОСТРАНЕНИЯ

А.А. Милушов – подписка
podpiska@iks-media.ru
А.С. Баранова – выставки, конференции
expo@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

услугами
сети «МегаФон-Москва»

Тел.: (495) 502-5080
№ 7-8/2011 подписан в печать 15.07.11.
Тираж 15 000 экз. Свободная цена.
Формат 64x84/8

ISSN 0869-7973



Выход в свет номера, который вы держите в руках, пришелся на пик российской отпускной снесты. Если вы все же открыли журнал, значит, у вас все еще впереди и летняя свобода вот-вот достигнет вас. И глоток деловой жизни «на дорожку» будет освежающим и полезным.

Жизнь-то не останавливается даже летом – чуть притухает во внешних проявлениях, но вулкан жив!

Перед самым отпуском депутаты приняли многострадальный закон «О персональных данных», порядковый номер которого выучили даже те, кто под безопасностью понимает антивирусник в компе. Приняли опять не то и не так, о чем свидетельствует здравый смысл, подкрепленный оценками экспертов (*Актуальный комментарий, Проверочное слово и дело, блоги на IKS MEDIA.RU*).

Регулятор задумывается о негативных сторонах конкуренции, вырабатывает отношение к монополизации рынка и универсальным операторам, учится регулировать совместную операторскую деятельность (*Капитализация на балансе*). Интернет переходит на протокол IPv6 (*Права человека и IPv6*), российские компании пытаются не упустить рынок спутниковой навигации (*Грядет всенародная навигатизация*), рынок мобильного контента, на который некогда возлагались большие надежды, мечется в поисках новых моделей (*Мир мобильного контента меняет формат*).

Рынок ЦОДов, растущий в пять раз быстрее телекоммуникационного и набравший критическую массу количественных изменений, взбирается вверх по ступеням лестницы Tier'ов и международных сертификатов, а операторы не устают приглашать журналистов на закладку и открытие новых дата-центров (*Тема номера*). Надо спешить: еще немного, и ЦОД перестанет быть событием, перейдет из разряда громких проектов на уровень будней. Еще немного, и мы перестанем считать российские сертификаты Uptime, многозначительно загибая пальцы. А что потом? Если хотите узнать, приходите 6 сентября на очередную конференцию «ИКС» с названием кратким «ЦОД-2011».

Философы, болтологи, прагматики – на такие категории делит чиновников первый министр связи России Владимир Борисович Булгак, которого можно считать своего рода Ельциным во связи. Он считает, что сегодня происходит «снятие сливок» с созданной ранее системы, и предупреждает, что без развития инфраструктуры, без нового строительства компании начнут сами себя «проедать». На сколько неверных решений имеет право руководитель? Чем отличается команда профессионалов от команды преданности? На эти вопросы размером в жизнь вы найдете ответы в *Персоне номера*. Обязательно откройте эти страницы – есть опыт, несравнимый с образовательной скамьей самого высокого уровня.

До встречи.
Наталья Кий,
главный редактор

1 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

6 НОВОСТИ

6 АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ

М. ЕМЕЛЬЯННИКОВ. Многосерийный детектив под названием «ФЗ-152»

8 ЛИЦА

9 ПЕРСОНА НОМЕРА

В. БУЛГАК, прагматичный созидатель КОМПАНИИ

11 Новости от компаний

СОБЫТИЯ

15 Проверочное слово и дело

16 Грядет всеобщая навигатизация

18 Права человека и IPv6

20 Мир мобильного контента меняет формат

22 Как регулировать по-новому?

24 Капитализация на балансе

25 Рынок размером с погрешность

СУБЪЕКТ ФЕДЕРАЦИИ

27 К. АНКИЛОВ. В питерской коммуналке

28 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ



В. БУЛГАК,
прагматичный созидатель



16

Грядет всеобщая навигатизация



30 ТЕМА

акадо телеком
спонсор темы

ПЕРЕХОДИМ НА НОВЫЙ TIER

Фокус

32 Дотянуться до Uptime

33 С. АНДРОНОВ. Повторный старт рынка

34 Ю. САМОЙЛОВ. Важнее ЦОДа – отношение к людям

35 Л. ГУШТУРОВ. Берегите имидж!

Аналитик

36 М. БОДЯГИН. Дата-центр на качелях спроса и предложения

Сценарий

38 С. БЕЛИК. От ТЗ – к надежности дата-центра

Цена вопроса

40 А. ПАВЛОВ. На весах экономики проекта

56 ДЕЛО

Экономика и финансы

- 56 А. ЗАЙЦЕВА. Позитив возвращается



Право

- 58 Е. КОВАЛЬ. Земля по праву, или Как защитить имущество операторов связи



Управление

- 62 А. ГОЛЫШКО. Регулирование 2.0. С точки зрения здравого смысла



Человеческий фактор

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



На портале IKS MEDIA

- 94 Блог, еще раз блог!

69 «ИКС» pro ТЕХнологии

- 70 Н. ПРИВЕЗЕНЦЕВА. Виртуализация: курс на синергию технологий
- 77 П. РОНЖИН. Не только кондиционер. Основные компоненты систем охлаждения ЦОДов
- 82 Д. ЮФЕРОВ. Пусть ваша сеть не угрожает бизнесу
- 84 А. ПАВЛОВ. 5-10-15... Сколько киловатт на стойку нужно в ЦОДе?
- 88 А. СЕМЕНОВ, В. РАДЧЕНКО. Ждать ли 100 Гбит/с по меди?

91 Новые продукты

Позиция

- 42 А. МАРТЫНЮК. Уровень растет, но нужен тираж

Дискуссионный клуб

- 43 Вверх по лестнице Tier'ов

Подробности

- 48 В. ФИЛИППОВ. Главное – не характеристики, а удовлетворенность бизнеса
- 48 А. СИНЯЧЕНКО. ПО работает на эффективность ЦОДов
- 49 А. АНОСОВ. В ожидании кардинальных технологических изменений

Бизнес-партнер

- 50 FullFreeCooling – в коммерческой эксплуатации!
- 52 На повестке дня – комплексные решения

Концептуальный поворот

- 55 М. АМЗАРАКОВ. Адаптивность как новый уровень ЦОДов



1 EDITOR'S COLUMN

6 NEWS

6 COMMENT OF TODAY

M. EMELIANNIKOV. Serial mystery novel named «Ф3-152»

8 PROFILES

9 PERSON OF THE ISSUE

V. BULGAK, pragmatic creator
COMPANIES

11 Company news
EVENTS

15 Checking word and matter

16 Hail the comprehensive navigatization

18 Human rights and IPv6

20 Mobile content world changes the format

22 How to regulate in a new light?

24 Capitalization as an asset

25 Market with the size of an error

REGION OF FEDERATION

27 K. ANKILOV. In Petersburg's communal flat

28 CALENDAR OF EVENTS



PERSON OF THE ISSUE
V. BULGAK,
pragmatic creator



16

Hail the comprehensive navigatization

How can IKS help YOU succeed in the Russian market?



30 COVER STORY

Go up to new Tier



Focus

32 Growing up to The Uptime

33 S. ANDRONOV. Restart of the market

34 Y. SAMOYLOV. Attention to people is more important than data-center

35 L. GUSHTUROV. Take care of your image!

Analyst

36 M. BODYAGIN. Data-center on the offer and demand seesaw

Scenario

38 S. BELIK. From technical assignment to data-center reliability

Price of the issue

40 A. PAVLOV. On the scales of project economy

Position

42 A. MARTYNYUK. Level is growing up, but the multiplicity is needed

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!

«IKS» discussion club

- 43 Up the steps of the Tiers

Details

- 48 V. FILIPPOV. The key point is not in characteristics, but in business satisfaction
- 48 A. SINYACHENKO. Software is increasing the data-centers effectiveness
- 49 A. ANOSOV. Waiting for a pivotal technologic changes

Business partner

- 50 FullFreeCooling is in commercial operation!
- 52 Complex solutions – on the agenda

Conceptual turn

- 55 M. AMZARAKOV. Adaptivity as a new level of data-centers

56 BUSINESS

Economy and finances

- 56 A. ZAYTSEVA. Positive is coming back

Law

- 58 E. KOVAL'. Land by right, or How to protect operators' property

Management

- 62 A. GOLYSHKO. Regulation 2.0. From the viewpoint of the common sense

Human factor

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

On IKS MEDIA portal

- 94 Blog, and once again blog!

69 IKS proTECHnologies

- 70 N. PRIVEZENTSEVA. Virtualization: course toward the synergy of technologies
- 77 P. RONZHIN. Not only conditioner. Key components of data-center cooling systems
- 82 D. UFEROV. Let your network don't endanger your business
- 84 A. PAVLOV. 5-10-15. How many kilowatt is needed for one rack?
- 88 A. SEMENOV, V. RADCHENKO. Should we wait for 100G by copper?
- 91 New products

Многосерийный **ДЕТЕКТИВ** под названием **«ФЗ-152»**

актуальный
комментарий



Первая половина лета прошла под знаком персональных данных. Подогреваемая летней жарой, сакраментальным сроком 1 июля и распоряжением президента Госдумы, как известно, после нескольких переносов приняла в 3-м чтении поправки в ФЗ-152 «О персональных данных».

Второе чтение, третье, поправки Резника, Плигина – все обсуждалось с жаром и уходило в Рунет «с колес». Пик возмущения пришелся на 3-е, заключительное чтение 5 июля, когда выяснилось, что «необоснованные обременения для операторов персональных данных» не только не устранены, как велел президент в поручении от 2 июня 2011 г., но и ужесточены. Об этом пять экспертов-безопасников заявили в открытом письме Д. Медведеву, призвав отклонить законопроект.

Однако и без детально обсужденных обременений операторов новая редакция закона представляет интерес и повод для беспокойства 7 млн операторов персональных данных и их субъектам, т.е. каждому из нас. Комментарий – от независимого эксперта, специалиста по информационной безопасности с многолетней практикой **Михаила ЕМЕЛЬЯННИКОВА:**

– Существенно ближе к Европе, как было поручено президентом, мы не стали. Всяких там либеральных глупостей типа четко прописанного в законе баланса интересов субъекта и оператора, соразмерности мер защиты рискам и учета реальных возможностей оператора никто и не ждал. Требований при защите персональных данных не создавать помех

развитию рынка, внедрению новых технологий и функционированию оператора – тем более.

Но вот на устные согласия, конклюдентные действия и право оператора самому определять адекватные меры защиты в зависимости от особенностей бизнеса, процессов, вида и объемов персданных в виде соглашения между ним и субъектом – надежды были. Зря.

Где законопроект стал ближе к духу и принципам Конвенции Совета Европы «О защите физических лиц при автоматизированной обработке персональных данных»? Появился обработчик, нигде в законе не называемый, но незримо присутствующий. Подумавши, думцы назвали его «лицом, осуществляющим обработку персональных данных по поручению оператора». Появились ограничения на частоту и обоснованность запросов субъекта к оператору – раз в 30 дней с обоснованием оснований для запроса (номер договора или иные сведения, подтверждающие участие субъекта персональных данных в отношениях с оператором). Таким образом, тема DDoS-атак бабушек на банк за 50 руб. нашла если не умерла, то притихла. Увеличились сроки реакции оператора на инициативы субъекта – почти везде до 30 дней вместо 3 или 7 рабочих. Хотя Европе на эти сроки было как-то наплевать.

Краткое содержание предыдущих серий

12 ноября 2009 г. в Думе зарегистрирован законопроект «О внесении изменений в ФЗ «О персональных данных» за авторством В.М. Резника. В паспорте к законопроекту появляется странная запись о том, что заключения правительства РФ на законопроект не требуется.

8 апреля 2010 г., до рассмотрения проекта в 1-м чтении, тем не менее появляется не заключение, но официальный отзыв правительства. Поддержка законопроекта правительством обуславливается необходимостью учета при подготовке проекта ко 2-му чтению сформулированных в отзыве замечаний. Среди них – категорическое неприятие предложений по ограничению полномочий правительства в части установления требований к обеспечению безопасности персональных данных (ч. 2 ст. 19 ФЗ-152). Между тем – это одно из главных и принципиальных нововведений законопроекта.

5 мая 2010 г., после нескольких переносов, законопроект был принят в 1-м чтении. Как обычно, предлагалось в течение 30 дней представить поправки к законопроекту.

2 июня 2011 г. Президентом РФ был подписан перечень поручений по итогам встречи с представителями интернет-сообщества, среди которых – ускорение приведения законодательства России в соответствие с требованиями Конвенции Совета Европы и устранение необоснованных обременений для операторов персональных данных.

14 июня 2011 г., через 1 год, 1 месяц и 9 дней после 1-го чтения, вдруг появилось предложение профильного комитета 17 июня принять законопроект во 2-м чтении и одновременно в целом. Казалось, впереди – хеппи-энд.

17 июня 2011 г. 2-е чтение не состоялось, рассмотрение законопроекта не внесено в календарь Госдумы до 8 июля 2011 г.

1 июля 2011 г. законопроект принят во 2-м чтении. Но совсем не тот, что предлагал Резник. И совсем с другими концептуальными положениями.

5 июля 2011 г. законопроект принят в 3-м чтении, передан в Совет Федерации.

Источник: блог М. Емельяникова на www.iksmedia.ru

Что еще порадовало? Слова о допустимости принятия закрытых нормативных правовых актов (НПА) по персональным данным в новый проект не включены. В связи с этим весьма интересной становится судьба Постановления Правительства № 330 от 15.05.2010 и закрытой части документов ФСТЭК по ПЭМИНам. В проекте наконец-то появилось требование о соответствии сроков обработки персональных данных федеральным законам вообще, а не только ФЗ-152, и абсурдные требования, связанные с трехдневным сроком их уничтожения после достижения целей обработки, похоже, исчезают.

Кое-что позабавило. Уши лоббистов торчат как минимум в двух местах. Несколько раз в тексте появляется упоминание об обеспечении устойчивого и безопасного функционирования транспортного комплекса. Очень хотелось бы узнать про защиту прав личности (моей, в частности) в сфере транспортного комплекса от актов незаконного вмешательства, которая является основанием для обработки моих персональных данных без моего же согласия.

Наряду с субъектом в законе сплошь и рядом в обнимку идут выгодоприобретатель и поручитель. В соответствии с Гражданским кодексом договор поручительства заключается только в письменной форме. Зачем выделять эту категорию субъектов отдельно – совершенно не ясно. А уж если идти по этому пути, почему в стороне остались застрахованные лица, получатели по счетам и получатели денежных переводов, лица, имеющие право управления счетом клиента, плательщики и вносящие денежные средства на счет субъекта и т.д. и т.п.? Персональные данные огромного количества разных категорий субъектов попадают к оператору без их участия. Чем заслужили особые привилегии выгодоприобретатели и поручители – сказать трудно.

Предвижу весьма пикантную ситуацию в связи с определением адекватности защиты в иностранных государствах, в которые осуществляется трансграничная передача персональных данных. На сегодняшний день в соответствии с разъяснением Роскомнадзора в адекватные (т.е. обеспечивающие соответствующую защиту персональных данных) не попали такие не последние экономические партнеры России, как США, Китай, Украина и Казахстан (список длинный). Пока это мнение, размещенное на сайте службы, особо никого не волнует. Но теперь формирование списка адекватных – прямая обязанность уполномоченного органа по закону. Реакция не попавших в заветный перечень может быть весьма непредсказуемой.

Ну и наконец, что огорчило. Сильно. По-прежнему вне правового поля – вся электронная коммерция. С доказуемым согласием ничего не изменилось. Его нет и пока не будет. Значит – оператор всегда виноват. Не получила законного обоснования стандартная схема вызова врача по телефону или идентификация клиента в банке – нет не только подтверждаемого согласия, но и не снимается проблема получения его не от субъекта.

Самая главная проблема нового закона – обеспечение безопасности. Ст. 18 прим и 19 противоречивы, сумбурны и непоследовательны. Начинается все за здоровье. Оператор самостоятельно определяет состав и перечень мер,

необходимых и достаточных для обеспечения выполнения обязанностей, предусмотренных настоящим ФЗ и принятыми в соответствии с ним НПА. Затем идет замечательная формулировка «к таким мерам могут, в частности, относиться», в силу норм русского языка свидетельствующая об их необязательности (могут относиться, а могут и нет). А дальше – странное. Одной из этих вроде бы необязательных мер является определение политики в отношении обработки персональных данных. А вот ее публикация – уже обязательна.

То же самое – с назначением оператором лица, ответственного за организацию обработки персональных данных. Появляется целая ст. 22 прим про это лицо, а указание его персональных данных (если оно – физическое) становится обязательным в уведомлении об обработке, и согласия никто спрашивать не будет.

Наконец, для доказательства выполнения этих вроде бы необязательных мер оператор обязан по запросу Роскомнадзора представить документы и локальные акты, подтверждающие их принятие. Возможность самостоятельно определить меры защиты напрочь снимается правом правительства устанавливать требования для любых операторов «с учетом возможного вреда субъекту персональных данных, объема и содержания обрабатываемых персональных данных, вида деятельности, при осуществлении которого обрабатываются персональные данные, актуальности угроз безопасности персональных данных». Разрушена может быть не нравившаяся многим, но жесткая конструкция между ФЗ-152 и ФЗ-294: правительство устанавливает обязательные требования, которые являются предметом проверки при госконтроле и надзоре. Теперь понять, какие требования являются обязательными, решительно невозможно. Утешает только необходимость определения правительством организаций, подлежащих контролю и надзору и эксплуатирующих системы, не являющиеся государственными.

Еще о грустном. Значительно расширено содержание уведомления об обработке. Теперь оно автоматически транслируется из Роскомнадзора в ФСБ и ФСТЭК.



Все банально. Закон лучше не стал, а поле для коррупции стало шире в силу большей неопределенности норм. Поручение, данное президентом, откровенно проигнорировано. Обсуждение последствий принятия Думой законопроекта в Интернете еще раз продемонстрировало зависимость специализированных интеграторов от госрегуляторов, дарующих им лицензии, а также желание части из них подзаработать на чем угодно, лишь бы было основание. Наконец, и обсуждение и законопроект снова не ответили на главный вопрос его применения – откуда возьмут деньги для реализации требований государственных, муниципальных органов и бюджетные организации? О необходимости изменений бюджета так никто и не вспомнил.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ – в блогах на

www.iksmedia.ru



Вместе с переходом ЦОДов на новый уровень (см. тему номера → с. 30–55 ←) ступени профессионализма преодолевают и те, кто создает и эксплуатирует дата-центры. С каждым новым проектом новый Tier покоряют и гости нашей рубрики.



Владимир Александрович ФИЛИПОВ,
вице-президент по информационным технологиям, технический директор
ОАО «ВымпелКом»,
Россия

Родился 4 сентября 1960 г. в Свердловске. В 1984 г. окончил факультет кибернетики МИФИ по специальности «Автоматизированные системы управления». В 2004 г. получил диплом об окончании продвинутого курса менеджмента (Advanced Management Program) в Гарвардской школе бизнеса.

До 1996 г. работал в CMA Small Systems AB (Швеция) менеджером по региональному развитию торговых площадок MMB5.

С 1996 по 2000 г. – заместитель директора департамента ИТ в ЦБ РФ.

В 2000 г. пришел в «ВымпелКом» на должность заместителя руководителя проекта «Новый биллинг». В 2002 г. становится руководителем службы стратегических программ, которая осуществляла интеграцию приобретенных

«ВымпелКомом» компаний.

В 2005 г. занял пост вице-президента по информационным технологиям блока архитектуры и развития «ВымпелКома», а в январе 2010 г. назначен вице-президентом по информационным технологиям, техническим директором российского «ВымпелКома».

Хобби – путешествия.



Юрий Владимирович САМОЙЛОВ,
генеральный директор
компании
DataLine

Родился 22 апреля 1970 г. в Москве. Окончил МГТУ им. Н.Э. Баумана по специальности «Роботизированные подъемно-транспортные комплексы» и Высшую школу международного бизнеса при Академии народного хозяйства (МВА, программа «Управление крупным предприятием»). Имеет степень MBA от Cranfield School of Management (Кембридж, Великобритания).

Трудовую деятельность начал в 1992 г. как менеджер проектов по разработке программного обеспечения в компании «Юнион-интегрис». Позже работал начальником отдела автоматизации МРЦ МЖК «Центр-2000».

С 1995 по 2000 г. – вице-президент по информационным технологиям компании «Фроузен Фудс».

В 2000 г. в IBS под его руководством было создано отделение интернет-решений с уникальным на тот момент портфелем продуктовых решений, в 2003 г. возглавил департамент интеграционных решений IBS, а в 2005 г. стал генеральным директором компании IBS DataFort и заместителем генерального директора IBS.

С 2007 г. возглавляет компанию DataLine.

Родился 15 сентября 1979 г. В 2002 г. окончил МИЭМ по специальности «Вычислительные машины, комплексы, системы и сети».

Работал в компаниях «Телеком-Центр», «Русмедиацентр» менеджером проектов и в компаниях «Элтел», «АМТком», «Люкс-Телеком» начальником отдела проектов.

С ноября 2008 г. – коммерческий директор компании «Центр хранения данных», куда перешел с должности руководителя проекта строительства ЦОДа компании «АйЭсДжи».

С января 2011 г. – в нынешней своей должности.

В числе успехов и достижений – организация строительства трех ЦОДов суммарной площадью около 1500 кв. м.

Хобби – фотография и путешествия, а также футбол, баскетбол и настольный теннис.



Антон Алексеевич ПЛАТОНОВ,
генеральный директор
компании
StoreData
(«Научный инновационный центр»)

Родился 18 марта 1976 г. в Абакане. Выпускник Хакасского государственного университета (ХГУ) им. Н.Ф. Катанова.

В Stack Group был приглашен в 1999 г. после успешной реализации международного научного проекта, выполненного совместно коллективами компании Stack и ХГУ.

В рамках образовательной инициативы Stack Group читает курс лекций, знакомящих слушателей Высшей школы экономики со спецификой использования дата-центров при решении бизнес-задач (вопросы комплексной безопасности). Автор 20 научных работ.

Считает работу праздником, а сомнения – фактором смерти.

Воспитывает двоих детей. Увлекается фотографией и путешествиями на автомобиле и велосипеде.



Максим Борисович АМЗАРАКОВ,
главный конструктор
Stack Labs,
заместитель генерального
директора
Stack Group



Владимир БУГАК,

прагматичный создатель

Первый министр связи постсоветской эпохи, в 90-е годы он поставил отрасль двойного назначения на рыночные рельсы – и уже через год после того, как предприятиям связи была дана свобода зарабатывать самостоятельно, они начали приносить прибыль. А через пять лет ранее планово-дотационная отрасль стала давать до 2% в бюджет страны.

Запеленгован и наказан серебряной медалью

– Владимир Борисович, к биографической статье о вас в энциклопедии «Кто есть кто в современной России», кажется, трудно что-то добавить. Разве что просто побеседовать. О времени, об отрасли, о вашем отношении к тому и другому. Но некоторых повторов не избежать – начиная с даты и места рождения.

– Родился в Москве 9 мая 1941 г. Рядом с деревней Щукино (сейчас там станция метро Щукинская) был военный городок – жилой массив на 40 домов. Отец прошел всю гражданскую в Конной армии Буденного, а на фронт Великой Отечественной ушел в первый же день войны. После возвращения служил в центральном аппарате МО СССР. В 48-м умер от инфаркта.

– Я прочла, что тогда, первокурсником, вы тоже перенесли инфаркт.

– Что ж тут удивительного – потеря отца... А у мамы был инсульт – потеря мужа. Потом все десять лет, пока учился в школе, на летние каникулы я ни в какие пионерские лагеря не ездил, чтобы ей помогать. Но надо было чем-то заняться – и сначала я увлекся авиамоделированием. Потом переключился на радиолубительство, мы с ребятами со двора собирали магнитофоны, радиолы, миниатюрные приемники, даже телевизор. Это были уже старшие классы. Когда в День открытых дверей МЭИС прошел по лабораториям института, я понял: это моя стихия. Поступил на

факультет радиовещания и радиосвязи – именно то, что больше всего нравилось. Хотя до этого два года по вечерам посещал лекции мехмата МГУ, радио оказалось сильнее.

Школу окончил с серебряной медалью – нам с товарищем снизили оценки по поведению. Но мы никого не били и не грабили – просто собрали радиостанцию, но не успели ее настроить и вышли в эфир в диапазоне телевидения. Это создавало помехи для телезрителей, и инспекция радиосвязи (впоследствии Госсвязьнадзор), которая в те годы вела активную контрразведывательную работу, нас запеленговала. Школа заплатила большой штраф, оценки по поведению снизила, и в результате медаль я получил не золотую, а серебряную. Ну и еще до этого мы отремонтировали подаренный школе старый автомобиль – и решили его проверить в деле, покатались. Без прав, конечно, и без номеров...

– Как мама реагировала? Как вообще она с вами справлялась тогда?

– Конечно, переживала. Она была человеком твердых правил. Родом из Смоленска, как и отец, а по профессии бухгалтер. Наказывала, запрещала иногда гулять – все как положено.

Первый министр связи России

– Помнится, в 90-е СМИ называли вас долгожителем в правительстве. Чем сами объясняете эту стабильность?

– Очень просто. Есть люди с философским уклоном, есть с «болтологическим». Есть люди, которые не понимают, за что берутся, а пони-

мать начинают слишком поздно для дела; есть люди – прагматичные создатели. Я был прагматичным создателем. Каждый год в отрасли я делал что-то новое. Либо линию из Дании до Японии через Россию, либо линию от Москвы до Палермо через Турцию, либо конверсировал радиочастотный спектр (так удалось в диапазоне 800–900 МГц рядом с авиацией разместить сотовые сети, а в диапазоне 100–108 МГц – радиовещательные станции). Каждый год что-то нужно было привносить конкретное, тогда тебя знали, с тобой считались, тебя начинали понимать. В советское время отрасль была, по сути, убыточной – но уже через год после того, как ее предприятиям бы-



Почетный доктор МТУСИ, Гранд доктор философии, полный профессор Брюссельского ВД Университета...

ла дана свобода зарабатывать самостоятельно, связь стала приносить прибыль. А через пять лет она из своей прибыли обеспечивала 2% бюджета России. Это и называется «переход на рыночную экономику».

– У вас нет ностальгии по Советскому Союзу?

– Знаете, я благодарен всему, что дал Советский Союз, – тому, что получил бесплатное образование высокого класса; тому, что мне было где жить; тому, что имел возможность хорошо зарабатывать. Поэтому я не буду говорить, что в Союзе все было плохо. Ничего подобного. В Советском Союзе было достаточно разумно, и многие элементы Союза в части этой разумности сейчас возвращаются в нашу жизнь.

Но я понимал, что социализм в том виде, в каком он был к моменту развала СССР, исчерпал свой ресурс. Производственные и товарные отношения уже сковывали развитие экономики. Об этом свидетельствовали и пустые полки в магазинах, и нерегулярные выдачи зарплаты и многое, многое другое.

– И вы всегда знали, что и как следует делать?

– У нас вообще весь народ знает, что делать. Можно спросить у первого встречного – он все знает. Но если руководитель – системщик, то 10% его мозгов должны быть заняты вопросом «что?», а 90% – вопросом «как?».

А особенность переходного периода заставляла эксплуатировать свои мозги и мозги коллег для поиска решения, реализация которого заняла бы минимум времени. Как кратчайшим путем получить это «что?». У нас не было в запасе ста лет, чтобы сделать то, что уже сделано на Западе, нам требовалось уложиться в пять лет. Вот этому мастерству я тогда и старался



За штурвалом «Марии»

научиться, отвечая на вопрос «как?». И вся команда, работавшая со мной, отвечала на вопрос «как?», а когда мы знали уже всю палитру ответов, то выбирали из них тот, который выводил на самый короткий путь. Вот в этом и состоял выигрыш.

– Все ответы были «в десятку»?

– Если говорить об исходных задачах развития отрасли, а не о количестве правильно принятых решений, то они делятся на три этапа. Первый этап – перевод хозяйства с планового ведения на рыночное.

Второй – прививка органического чувства постоянной модернизации отрасли, только начинавшей становиться рыночной. Связь – это отрасль, которая не может стоять на месте, иначе мы будем все сильнее отставать. В начале 90-х по развитию связи мы отставали от Запада на 20 лет; когда я уходил – отставание было уже 16 лет, т.е. за семь лет сократили разрыв на четыре года. Модернизация должна быть – подчеркиваю – органической, естественной, не зависящей ни от какого начальника, ни от какого ведомства.

И третий этап – вхождение нашей системы электросвязи, которая 50 лет была за железным занавесом, во всемирное телекоммуникационное пространство в качестве составной части и жизнь по глобальным законам развития телекоммуникаций. Эти три этапа мы прошли параллельно.

Что касается вашего вопроса, то в международной практике руководителем высокого класса считается человек, который со своей командой семь из десяти решений принимает правильно. Это самый высший балл в мире. Нет руководителей, у которых 100% решений правильны, таких руководителей в принципе быть не может – по самой природе человека. Норма в мире – 50 на 50.

Окончание см. на с. 26



→ Близ в отсутствии свободного времени

– У Вас были учителя «по жизни»?

– Конечно. В МГРС – Иван Александрович Шамшин, в МЭИС – научный руководитель моей диссертации Владимир Аркадьевич Нюренберг, в Министерстве связи СССР – Василий Александрович Шамшин.

– Можно ли сказать, что десять лет работы в правительстве отняли у вас гораздо больше десяти лет жизни?

– Здоровья, наверное, не прибавилось. Отпусков не было, а если и были, то только успевали начаться – через три дня заканчивались.

– Как проводите свободное время?

– Свободного времени нет, поскольку есть три места работы. А увлекаюсь – водно-моторным спортом. У меня катер класса «река», один-два раза в неделю хожу на нем.

Катер называется «Мария» – у меня и теща Мария, и дочь Мария, и мама Мария.

– Вы сами его водите?

– Да, у меня есть два диплома, капитана и механика. К управлению такими судами допускают только с этими дипломами, где указывается и категория сложности. У меня сложность невысокая – баржи не толкаю, четырехпалубные теплоходы не вожу, но могу водить суда мощностью до 750 лошадиных сил, типа речного трамвайчика.

– В семье у вас есть еще связисты?

– Внучка Галина окончила два факультета МТУСИ – технический в прошлом году, а в нынешнем защитила диплом на экономическом факультете. Одновременно училась на двух факультетах.

– Не хочется спокойной жизни, устранившись от дел?

– Пока востребован – буду служить отрасли связи.

В канве инноваций

IBM открыла в России лабораторию телекоммуникационных технологий Telecom Solution Lab Russia (TSL Russia), которая станет частью масштабной сети из 10 таких центров, созданных в разных странах. Клиенты и партнеры лабораторий – телекоммуникационные компании, сервис-провайдеры, поставщики сетевого оборудования, независимые разработчики ПО. «Первое, что мы будем делать, – переносить в Россию всю наработанную экспертизу IBM в области телекоммуникаций», – сказал на открытии TSL Russia Кирилл Корнильев, гендиректор IBM в Восточной Европе и Азии. Основные направления работ – управление маркетинговыми кампаниями и сетью, облачные сервисы, платформы пре-

доставления услуг, конвергентные приложения, бизнес-аналитика, OSS/BSS-системы, инфраструктура и безопасность. Лаборатория будет предлагать своим клиентам программные решения на базе бизнес-архитектуры IBM Service Provider Delivery Environment 4.0 (SPDE), отраслевую и бизнес-экспертизу, активы аппаратного и программного обеспечения. По словам К. Корнильева, особое внимание будет уделено актуальным для российских заказчиков направлениям облачных вычислений и SPDE.

Открытие TSL Russia состоялось через два дня после подписания между IBM и фондом «Сколково» меморандума о взаимопонимании по созданию центра исследований и разрабо-



К. Корнильев: «Открытие

TSL Russia следует рассматривать в общей канве инновационных инициатив IBM на российском рынке»

ток корпорации в российском инновационном центре и через короткое время после подписания соглашения с «Ростелеком» об использовании облачных технологий IBM в создании электронного правительства в России. «Как видите, все замыкается в понятную и ясную канву», – резюмировал К. Корнильев.

www.ibm.ru

«Триколор ТВ» дома у 10 млн россиян

До конца 2011 г. компания «Триколор ТВ» планирует охватить услугами спутникового телевидения 10 млн российских домохозяйств, или 30 млн человек из своей 125-миллионной потенциальной аудитории.

За 2010 г. количество подключенных к оператору домохозяйств выросло с 5,8 млн до 7,3 млн, что обеспечило ему увеличе-

ние выручки на 1 млрд руб. – до 3,334 млрд руб. При этом «Триколор ТВ» сохранил долю пользователей, подписанных на платные пакеты, на уровне 85%, а показатель оттока абонентов – ниже 10%.

Планку в 10 млн домохозяйств оператор спутникового ТВ рассчитывает преодолеть за счет диверсификации каналов продаж, как физических (есть планы до конца года «прописать» продукт «Триколор ТВ» на 10 тыс. прилавков), так и электронных. На достижение этой цели будут направлены также рекламная и PR-активность. По словам Павла Басова, директора по коммерции и стратегическому развитию «Триколор ТВ», по сравнению с 2009 г. компания увеличит рекламный бюджет в 6 раз.

Свой пакет ТВ-каналов оператор намерен расширить до 100 и более, причем предлагаться они будут за те же 50 руб. в месяц. Готовится к запуску и «Радиопакет», составленный из 50 лучших радиостанций.

На жителей отдаленных населенных пунктов ориентирована программа «Геокод», которую оператор запустит в 65 регионах. Она предусматривает подъем региональных ТВ-каналов на спутник с целью обеспечения доступности его сигнала для максимального числа жителей в пределах лицензионной территории. А организованный для услуги «Триколор Интернет» обратный канал позволит абонентам услугу «видео по запросу».

www1.tricolor.tv

Кадровые назначения

«НИС ГЛОНАСС»

Евгений ПРИМАКОВ избран председателем совета директоров.

«ВымпелКом»

Виталий СТУДИСКИХ назначен региональным директором по Центральному региону.

Антон АНДРЕЕВ

назначен директором по маркетинговым коммуникациям и бренду.

«МегаФон»

Геворк ВЕРМИШАН назначен заместителем гендиректора по финансово-экономическим вопросам.

«Центральный телеграф»

Игорь ЗАБОЛОТНЫЙ назначен гендиректором.

ГК «Информзащита»

Павел КАРАУЛОВ назначен гендиректором.

«Русские Навигационные Технологии»

Иван НЕЧАЕВ назначен гендиректором.

«Скандинавский Дом»

Виталий ОРЖЕХОВСКИЙ назначен руководителем новосибирского филиала.

«Энвижн Груп»

Павел КАМИНСКИЙ назначен директором филиала в Новосибирске.

Дмитрий СОБОЛЕВ

назначен директором по информационной безопасности.

Microsoft

Дмитрий ИВАННИКОВ

назначен главой департамента по работе с госзаказчиками в России.

Eaton

Роман СУЧКОВ

назначен руководителем электротехнического сектора российского офиса.

Илья СОКОЛОВ

назначен руководителем отдела маркетинга в России.

Symantec

Андрей ВЫШЛОВ назначен главой представительства в России и СНГ.

Adobe Systems

Арсений ТАРАСОВ назначен гендиректором в России и СНГ.

Parallels Research

Павел ЕРШОВ назначен гендиректором.

«ХроноПэй»

Мартинш БЕРКИС-БЕРГС назначен гендиректором.

Veeam Software

Василий ВАГАНОВ назначен региональным директором в России и СНГ.



В. Мордачев («Триколор ТВ»):

«За год наш средний доход с абонента вырос с 394 до 441 руб.»



Бесплатно – 100 тыс. сайтов,

а также 100 тыс. корпоративных порталов и 1 млн почтовых ящиков будет предоставлено предприятиям SMB на первом этапе программы «На старт!» – SaaS-стартапа, совместного проекта компаний Infobox и Microsoft. Цель программы – популяризация возможностей Интернета как эффективного средства развития малого бизнеса.

По данным Росстата, в 2009 г. около 80% небольших компаний в России не имели даже собственного сайта. Как сообщили инициаторы программы, с ее помощью любой представитель бизнеса – от индивидуального частного предпринимателя до компании с десятками сотрудников, в любой точке России – от Калининграда до Владивостока – сможет без привлечения ИТ-специалистов за несколько минут бесплатно зарегистрировать доменное имя в зоне .RU, создать полноценный сайт с профессиональным дизайном (предлагается около 100 шаблонов) и системой управления контентом, электронную почту и корпоративный портал. При

этом первые 10 тыс. клиентов доменов в зоне .RU получат в подарок. По словам Алексея Бахтиярова, гендиректора Infobox, 6 млн руб., потраченных на покупку доменов, компания считает необходимыми инвестициями для привлечения целевой аудитории. Монетизация программы будет осуществляться за счет дополнительных тарифных планов с более широким функционалом. Предполагаемый срок окупаемости проекта – три-четыре года.

Технологически проект обеспечивает Infobox: сервисы будут функционировать на специально созданной для проекта облачной инфраструктуре ЦОДа компании (200 серверов с выделением при необходимости дополнительных мощностей). Для размещения сайтов используется платформа UMI.Cloud; сервис электронной почты будет работать на базе решения Microsoft Exchange Server 2010; корпоративный портал – на базе Microsoft SharePoint Foundation 2010.

www.NaStart.ru

Тонкий инструментарий для оценки эффективности ИТ

предложила руководителям ИТ-департаментов компания HP. Обновленный портфель программных решений HP IT Performance Suite опирается на концепцию жизненного цикла и отраслевые стандарты, в частности ITIL, и предназначен для измерения и повышения результативности использования предприятием информационных технологий. В IT Performance Suite задействованы около 150 стандартных ключевых индикаторов производительности (KPI), которые выделены специалистами HP Research на основе опроса более ста руководителей ИТ-подразделений компаний по всему миру и собираются в автоматическом режиме.

В состав портфеля войдут несколько программных решений заранее заданной конфигурации для руководителей разных уровней. Под ИТ-директора «заточе-

но» решение CIO Edition Standard, позволяющее анализировать текущее финансовое положение ИТ-департамента, контро-



А. Кутуков (HP): «В недалеком будущем мы представим подобные решения для директора по разработке и для директора по информационной безопасности»

лировать использование всех установленных в организации программных средств, а также управлять результативностью работы компании с точки зрения производственных капиталовложений. Новый компонент этого программного решения, HP Executive Scorecard, представляет собой преднастроенный и предынтегрированный информационный портал – готовое рабочее место для CIO. С его помощью ИТ-директор может

более чем по 50 KPI оценивать ход снижения ИТ-расходов, например, за счет экономии средств на обслуживание бизнеса и исполнение проектов, контролировать сроки вывода новых продуктов или услуг и эффективность работы персонала.

www.hp.ru

М & А

«ВымпелКом» приобрел 90% акций «Новой телефонной компании» (Приморский край).

«МегаФон» купил 100% акций ГК NetByNet.

«Коммуникации для инноваций» (ГК INOVENTICA) приобрела 60% уставного капитала поставщика облачных услуг «Гарант-Парк-Интернет» (бренд Parking.ru).

«Система-Галс» продала 50% доли в уставном капитале компании «Телеком-Девелопмент».

ФАС удовлетворила ходатайство компании «Система Телеком Активы» о приобретении 99% уставного капитала УК «Система-венчурный капитал».

«Неолант» объявила о слиянии с Real Geo Project, системным интегратором в области корпоративных ГИС.

Павел САЗОНОВ приобрел «ОКБ «Янтарь» (производство аппаратуры для проводной телефонной и телеграфной связи) у Федерального агентства по управлению госимуществом по минимальной цене предложения.

Ericsson подписала соглашение с Providence Equity Partners, LLC и Warburg Pincus о приобретении 100% акций Telcordia, разработчика ПО для мобильных, широкополосных и корпоративных коммуникаций и услуг.

Google достигла соглашения о покупке компании AdMeld, специализирующейся на онлайн-рекламе.

Lenovo намерена приобрести Medion, германского производителя персональных компьютеров, бытовой техники и электроники.

Polycom покупает у HP бизнес по выпуску решений для видеоконференцсвязи.



Кбайт фактов

Минкомсвязи России утвердило Правила применения абонентских терминалов сетей стандарта LTE, Правила применения оборудования систем базовых станций и ретрансляторов сетей LTE, а также Правила применения оборудования коммутации стандарта LTE.

В Курской области запущена в промышленную эксплуатацию сеть цифрового телерадиовещания. Сегодня цифровое телевидение смотрят около 75 тыс. домохозяйств области (20% населения).

IBM и фонд «Сколково» подписали меморандум о взаимопонимании в отношении потенциального создания центра исследований и разработок IBM и сотрудничества в сфере инновационных проектов в ИТ, биомедицине и «разумной энергетике».

МТС ввела в эксплуатацию реализованную совместно с компанией **Teradata** систему Social Network Analysis, которая позволит на основе сбора информации о контактах между абонентами анализировать клиентскую базу для повышения эффективности продвижения продуктов и услуг, увеличения лояльности и снижения уровня оттока клиентов.

ГК «ВымпелКом» внедрила программное решение IBM SPSS (предсказательная аналитика) для проведения маркетинговых кампаний, благодаря чему число привлеченных клиентов увеличилось с 3 до 12%, а доходность маркетинговых кампаний – в 3 раза.

Мировые продажи **Delta Electronics** (Тайвань), производителя источников питания, за первые пять месяцев 2011 г. составили \$2,39 млрд, превысив показатели аналогичного периода 2010 г. на 12%.

От персонального компьютера – к персональному облаку

предлагает двигаться пользователям компания Citrix Systems. Концепция персональных облаков, представленная Citrix, должна дополнить уже известные концепции частных и публичных облаков.

Марк Темплтон, президент и CEO Citrix Systems, подчеркнул, что «консьюмеризация» облаков, т.е. их ориентация на отдельного потребителя, будет самым сильным трендом в изменении процессов потребления ИТ-сервисов в течение ближайших 10 лет. В соответствии с этой тенденцией Citrix формирует свой портфель продуктов и дополняет их функциями, направленными на упрощение работы пользователя с приложениями в лю-

бое время с любого устройства и из любого места.

На персональные облака ориентированы усовершенствованная технология



М. Темплтон: «В облачную эру главным показателем окупаемости затрат на ИТ станет эффективность использования инфраструктуры»

Citrix HDX, позволяющая оптимизировать производительность пользовательского устройства и про-

пускную способность канала при работе с мультимедийными приложениями, и решение Citrix Receiver, которое предоставляет доступ к приложениям практически с любого имеющегося сейчас на рынке устройства, оснащенного доступом в сеть. Для частных облаков предназначена обновленная версия ПО XenDesktop 5, в которую включена функция IntelliCache, позволяющая сократить стоимость хранения данных на 50%, а с помощью решения Project Olympus компании смогут разворачивать масштабируемые публичные облака типа IaaS. Сейчас облачные продукты приносят Citrix только 17% доходов, но это самый быстрорастущий сегмент бизнеса компании.

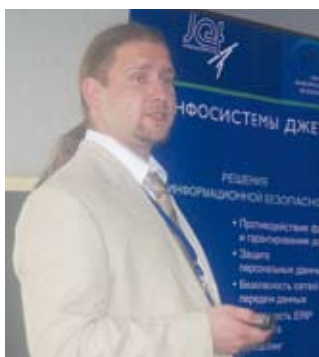
www.citrix.ru

Ритейл Безопасно созрел

Система управления информационной безопасностью (СУИБ), построенная компанией «Инфосистемы Джет» для сети магазинов «Эльдорадо», сертифицирована на соответствие требованиям стандарта ISO 27001.

Как сообщила Анна Костина, руководитель группы систем менеджмента ИБ компании «Инфосистемы Джет», проект был реализован в четыре этапа: обследование текущего состояния ИБ на соответствие требованиям стандарта и закона «О персональных данных», определение границ распространения бизнес-процессов, включенных в область действия СУИБ, подготовка отчета с рекомендациями по модернизации существующих средств ИБ и достижению соответствия тре-

бованиям международного стандарта; разработка обязательных с точки зрения сертификации процессов СУИБ, инвентаризация и категорирование активов, анализ и оценка



К. Коротнев: «В дальнейшем мы намерены расширить область действия СУИБ на ряд критичных бизнес-процессов»

рисков, разработка и внедрение требуемых стандартом политик и процедур; обучение сотрудников «Эльдорадо» новым требо-

ваниям по ИБ, запуск всех процессов СУИБ, формирование записей и отчетов о работе СУИБ, подготовка к сертификации; и наконец, сертификационный аудит СУИБ «Эльдорадо» на соответствие требованиям ISO/IEC 27001.

Сергей Романовский, директор по сертификации и партнерским программам Британского института стандартов, оценивает сертификацию СУИБ на соответствие требованиям ISO/IEC 27001 как показатель зрелости крупнейшей ритейловой сети. Константин Коротнев, менеджер «Эльдорадо» по информационной безопасности, заметил при этом, что для компании важно не просто получение сертификата, а обеспечение реальной безопасности бизнес-процессов.

www.jet.msk.ru

Хранить вечно и неизменно

Компания КРОК и Федеральный институт промышленной собственности федеральной службы по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам (ФГУ ФИПС) подвели итоги первого этапа внедрения электронного государственного реестра товарных знаков АС «ЭГР». Как рассказал заместитель директора ФГУ ФИПС Алексей Гвинепадзе, без правовых документов никаких исправлений в госреестре производить нельзя, поэтому необходимо было создать такую электронную цифровую библиотеку, в которой любое изменение данных можно было бы производить только на основании юридически значимых документов с использованием ЭЦП.

По словам руководителя проекта внедрения АС «ЭГР» компании КРОК Максима Домрачева, общая его стоимость составила 52 млн руб.



М. Домрачев: «Даже тот, кто знает все пароли, не сможет ни удалить, ни исказить данные госреестра»

(поставка оборудования и ПО, услуги по внедрению и сопровождению). Корневым элементом АС «ЭГР» является хранилище EMC Centera, работающее по

принципу WORM (однократная запись и многократное чтение). При разработке системы был сделан акцент на создание простого самоуправляемого архива, не требующего обслуживания и имеющего низкую стоимость владения.

Из 300 тыс. имеющихся в госреестре записей о товарных знаках в ЭГР уже внесено более 100 тыс. юридически проверенных записей (это все новые товарные знаки и знаки, к которым за прошедшие полтора года были обращения). Все остальные записи госреестра будут внесены в ЭГР в течение двух-трех лет.

Теперь у ФГУ ФИПС на очереди более грандиозный проект с госреестром изобретений, в котором 2 млн записей.

www.croc.ru

Антивирусы 1Г на потоке

Trend Micro сертифицировала свой пакет продуктов Enterprise Security 10.0 во ФСТЭК России по модели серийного производства. Экспертное заключение испытательной лаборатории НПП «Эшелон» подтверждает, что пакет продуктов Trend Micro может быть использован при построении автоматизированных систем класса защищенности до 1Г включительно и, что особенно важно для российских заказчиков, подходит для построения информационных систем персональных данных (ИСПДн) до 1-го класса включительно.

В составе Enterprise Security 10.0 средства защиты конечных точек, файловых серверов, электронной почты, интернет-шлюзов, физических и виртуализованных сред ЦОДов, централизованного управления. На все решения, входящие в пакет, установлен единый срок действия сертификата – по 19 мая 2014 г. включительно.

Вениамин Левцов, глава представительства корпорации в России и СНГ, считает, что сертификация пакета антивирусных программ по модели серийного производства открывает



В. Левцов: «Мы воспринимаем

затраты на сертификацию как необходимые инвестиции в развитие бизнеса в России»

партнерам Trend Micro широкие возможности для работы с госорганами и компаниями, имеющими ИСПДн вплоть до самого высокого 1-го класса.

www.trend-micro.ru

Кбайт фактов

Комплекс «Останкинская телевизионная башня» в IV квартале 2011 г. будет реконструирован. Предполагается модернизация систем электроснабжения, пожаробезопасности, водоснабжения, водоотведения, отопления, а также радиовещательного и телевизионного передающего оборудования. Цена контракта – 20 млн руб., исполнитель – «Премиум инжиниринг».

МГТС начала предоставлять услугу «Баланс лицевого счета», которая позволяет абонентам ежедневно и круглосуточно получать по телефону информацию о состоянии своего счета в режиме реального времени. Данные абонентского счета доступны только в отношении номера, с которого совершается вызов.

«Техносерв» назначен единственным исполнителем госзаказа на выполнение работ по поддержке, обслуживанию и развитию ведомственного сегмента ФМС России государственной системы изготовления, оформления и контроля паспортно-визовых документов нового поколения.

Главы АФК «Система» и ZTE Corporation в присутствии Президента РФ Дмитрия Медведева и Председателя КНР Ху Цзиньтао подписали соглашение о взаимопонимании, определяющее принципы и направления стратегического сотрудничества двух корпораций.

China Telecom и Huawei запустили первую в мире комплексную систему 100G WDM, которая устанавливает сверхширокополосный канал передачи данных между Нанкином и Уси в провинции Цзянсу (КНР) без промежуточной электрической регенерации. Расстояние между городами – около 150 км.

Уровень госфинансирования ИТ восстановился,

и сегмент крупных корпоративных поставок стабилизировался. К такому выводу пришла Landata, подводя итоги работы по направлению IBM в 2010 г. и зафиксировав наибольший рост у систем корпоративного класса. Хорошую динамику роста продемонстрировал также сегмент хранения данных. По объему продаж лидерство сохранила продуктовая линейка серверов стандартной архитектуры x86. Однако сохранилась и резкая географическая неравномерность: большая часть продаж (73%) по-прежнему приходится на Москву.

www.landata.ru



Проверочное СЛОВО и ДЕЛО

В 2010 г. за нарушения законодательства о персональных данных их операторы оштрафованы на общую сумму 4,48 млн руб. – почти в 60 раз больше, чем в 2009 г.; по требованию Роскомнадзора в судебном порядке прекращена деятельность 16 интернет-ресурсов, незаконно распространявших персональные данные граждан РФ.

Тему проверок не могли обойти стороной участники 4-го межотраслевого форума директоров по информационной безопасности.

Контролеры быстрого реагирования

Как сообщила Татьяна Коротаева (PricewaterhouseCoopers Россия), из трех контролирующих органов самый частый визитер к операторам персональных данных – Роскомнадзор. По количеству плановых проверок, информация о которых открыта на сайте Генпрокуратуры, он на порядок опережает ФСТЭК и ФСБ, с их более «узкой специализацией» в этой области – контроль и надзор за выполнением технических требований по обеспечению безопасности персональных данных. Так, ФСТЭК в 2010 г. провела 230 плановых проверок (внеплановые не проводились). «Важно, что Роскомнадзор очень оперативно реагирует на жалобы, организуя внеплановые проверки», – подчеркнула юрист PricewaterhouseCoopers. Характерно, что из проведенных в 2010 г. 1253 проверок (втрое больше, чем в 2009 г.) 449 (36%) – внеплановые.

Растет и активность субъектов персональных данных: от граждан поступило 1829 обращений (против 465 в 2009 г.). Анализируя цифры Роскомнадзора, Олег Кузьмин («Ай-Теко»), отметил, что 596 жалоб признаны необоснованными и факты нарушений не установлены, что свидетельствует о недостаточной правовой грамотности населения. С другой стороны, по 500 жалобам, направленным в прокуратуру, виновные в нарушениях операторы персональных данных были привлечены к административной ответственности. А еще по 157 жалобам операторы добровольно устранили нарушения прав субъектов, чем был достигнут разумный компромисс. Самые частые нарека-

ния вызвали операторы связи (12% жалоб) и организации ЖКХ (11%).

Контролеры – тоже люди

Признавая в целом адекватность действий Роскомнадзора, О. Кузьмин напомнил операторам персональных данных, что контролеры тоже не застрахованы от ошибок. Соответственно, операторы должны суметь доказать недействительность результатов проверки, если она проведена с грубым нарушением ст. 20 закона «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля».

К грубым нарушениям относятся: отсутствие оснований для плановой проверки или нарушение сроков уведомления о ее проведении; отсутствие оснований для внеплановой проверки и согласования с прокуратурой в необходимых случаях; проведение проверки без распоряжения или приказа руководителя органа государственного или муниципального контроля; требование документов, не относящихся к предмету проверки, превышение установленных сроков проведения проверок; непредставление акта проверки. В этом случае оператор должен обжаловать результаты проверки в вышестоящем контрольном (надзорном) органе или в суде. Ну а если проверка действительно нашла нарушения, оператор должен своевременно разработать и выполнить план их устранения.

Ужас со счастливым концом

Знание своих прав и обязанностей при общении с контролирующими органами – несомненное украшение операторов персональных данных. Но лучшие друзья – отраслевые стандарты. По словам Светланы Касиной («Национальный НПФ»), в Национальной ассоциации негосударственных пенсионных фондов с 2007 г.



На практикуме была смоделирована проверка регулятора

действует отлаженная система стандартизации, однако 2009 г., когда пошли первые нарекания контролеров, стал для фондов «годом ужаса». «Тогда вдруг выяснилось, что у нас с надзорными органами по многим пунктам диаметрально противоположные позиции, – пояснила С. Касина. – И главной из проблем выполнения закона «О персональных данных» я бы назвала правовой нигилизм, отсутствие единой точки зрения в трактовке многих спорных вопросов».

Выход из «ужаса» дает отраслевой стандарт защиты персональных данных для негосударственных пенсионных фондов, разработанный в этом году компанией LETA в сотрудничестве с Национальной ассоциацией негосударственных пенсионных фондов. С завершением процедуры согласования с регуляторами он станет основой проектов по созданию систем защиты персональных данных в НПФ. При этом, как заметил Александр Бондаренко (компания LETA), идеи, заложенные при разработке стандарта (доступное изложение текста для людей, не владеющих специальной терминологией; детализация мероприятий и наличие готовых шаблонов, развернутые рекомендации, оригинальная методика составления модели угроз и др.), могут быть полезны для любой отрасли или отдельных операторов персональных данных.

Лилия ПАВЛОВА

Грядет всенародная навигатизация

Вслед за всеобщей мобилизацией и интернетизацией населения планеты тотальное распространение услуг назревает и на рынке спутниковой навигации.

При этом в дележе конъюнктурного навигационного рынка у отечественных компаний есть шанс с успехом поучаствовать уже «по праву рождения».

Когда рынок – дело государственное

По оценке Еврокомиссии, объем мирового навигационного рынка (оборудование и услуги) вырастет с 58 млрд евро в 2010 г. до 125 млрд в 2016-м. Как было отмечено на 5-м Международном форуме по спутниковой навигации, российские компании не должны упускать возможности побороться за этот рынок, опирающийся сегодня всего на две глобальные навигационные системы – нашу ГЛОНАСС и американскую GPS.

В нынешнем году завершится формирование орбитальной группировки системы ГЛОНАСС; сейчас на орбите находится 27 КА, 23 из которых используются по целевому назначению. Финишный рывок в космическом сегменте запланирован на вторую половину этого года: в июле-августе должен состояться запуск одного спутника «ГЛОНАСС-М», еще трех – в сентябре-октябре, одного – в ноябре и, наконец, в декабре – КА «ГЛОНАСС-К». Таким образом будет закрыта действующая ФЦП развития ГЛОНАСС, рассчитанная до 2012 г. Ей на смену придет ФЦП на период до 2020 г., которая должна быть принята в этом году и вступит в силу с 1 января 2012 г. В отличие от действующей программы, она будет нацелена не на космический, а на наземный сегмент – развитие производства наземной аппаратуры потребителей (НАП) и создание электронных карт, массовое внедрение отечественных навигационных технологий и гарантированное предоставление навигационных услуг потребителям. По сути, в программе должен быть расписан сценарий развития российского навигационного рынка почти на десяток лет вперед, что весьма непросто, учитывая ежегодное появление тысяч новых навигационных решений, продуктов и услуг. Даже нынешняя сравнительно консервативная программа на 2001–2011 гг., по признанию Анатолия Шилова, заместителя руководителя Федерального космического агентства, корректировалась три раза – «исходя из состояния экономики и тех задач, которые на эту программу возлагались»...

Следует отметить, что потребительская аппаратура для профессионального применения уже широко используется в России. В настоящее время, по словам А. Шилова, разработаны и серийно выпускаются 46 образцов навигационной аппаратуры и систем на их основе для гражданского потребления и 43 образца и системы на их основе – для специального. По данным Роскосмоса, в настоящее время оборудованием



Остановки с информационными сервисами на базе решений ГЛОНАСС/GPS уже есть в Тамбове и в Рязани

ГЛОНАСС оснащены 23% судов гражданской авиации, 87% судов морского и речного транспорта и 85% государственных и муниципальных автотранспортных средств. Как заметил А. Шилов, еще несколько лет назад оборудование и услуги спутниковой навигации применялись в основном в интересах военных ведомств – а в 2010 г., по данным зарубежных аналитиков, на военные приложения приходилось лишь 16% мирового рынка. Почти столько же – 15% – «держат» персональные мобильные приложения, 7% – геодезия, картография, высокоточное оборудование; 1% – службы времени и синхронизации. И львиная доля рынка приходится на транспорт – 61% (из них 51% – автотранспортные телематические и навигационные системы, 9% – морская навигация, 1% – авиация).

При этом сегодня, как отметил Александр Гурко, генеральный директор ОАО «НИС ГЛОНАСС», во всем мире рост национальных навигационных рынков обусловлен реализацией крупных государственных проектов. В первую очередь это проекты, связанные с использованием навигационных технологий в интересах обеспечения безопасности на автотранспорте: в Евросоюзе – проект eCall, в США – NG911, в Бразилии – SIMRAV, в России – проект создания системы экстренного реагирования при авариях «ЭРА-ГЛОНАСС». Это также крупные проекты модернизации транспортной инфраструктуры – интеллектуальные транспортные системы мегаполисов и магистралей (в Москве проект ИТС реализуется с 2011 г.), системы платности дорог для большегрузного транспорта и др. К слову, в 2012 г. Минтранс планирует дать старт масштабному проекту «12-тонники», когда с полутора миллионов единиц большегрузного транспорта (более 12 т), колесящего по дорогам России, будет взиматься плата (с помощью

технологий ГЛОНАСС) за пользование федеральными трассами.

Все эти проекты, при всей их государственной важности, подспудно подготавливают «девятый вал» массового спроса на услуги навигации и, соответственно, на консьюмерское НАП – установленное на автомобилях, встроенное в телефоны, смартфоны и планшеты. При этом, как отмечалось на форуме, в 2011 г. ярко обозначился новый мировой тренд в этой области – выход на массовый рынок двухсистемного оборудования ГЛОНАСС/GPS.

Обоюдоострая двухсистемность

С одной стороны, это дает основание рассчитывать на экспорт отечественного двухсистемного навигационного оборудования. По мнению А. Гурко, коммерциализация ГЛОНАСС должна опираться на подкрепленную государственными ресурсами долгосрочную программу поддержки российских компаний, ориентированных именно на глобальную конкуренцию и глобальную экспансию. В первую очередь это должно касаться дизайн-центров навигационных чипсетов ГЛОНАСС/GPS. По оценке НИС, экспортный потенциал зарубежных рынков на 2015 г. составит около \$10 млрд. Приоритетными с точки зрения коммерциализации ГЛОНАСС федеральный сетевой оператор называет Индию, страны Латинской Америки, Ближнего Востока и СНГ.

Но и «родной» потенциальный рынок огромен: в России сейчас около 40 млн единиц автотранспорта. Первыми этот рынок начали осваивать GPS-приемники: в 2009 г. им принадлежало 95% российского навигационного рынка, а потребность в навигационном оборудовании на основе ГЛОНАСС исчислялась 30 тыс. штук. По оценке НИС, в 2011 г. в России будет продано 500 тыс. приемников ГЛОНАСС для транспорта (GPS-приемников, по оценке GPS-Club, – более миллиона). Динамика спроса впечатляет, однако продажи массовыми пока не назовешь. Между тем, по словам Валерия Бабакова, главного конструктора навигационной аппаратуры потребителей ПВО «Алмаз Антей», чтобы окупить затраты на производство НАП, продажи должны исчисляться миллионами штук – и без государственной поддержки отечественным производителям с этой задачей не справиться. Большие надежды в этом отношении связаны с проектом «ЭРА ГЛОНАСС», полноценный запуск которого запланирован на 2013 г. Тогда же в обязательном порядке все новые автомобили должны будут оснащаться навигаторами ГЛОНАСС. К слову, как сообщил Евгений Шмелев, вице-президент по техническому развитию «АвтоВАЗа», в апреле этого года завод уже начал серийное производство автомобилей «Лада-Калина» и «Лада-Приора» со встроенными ГЛОНАСС-навигаторами. По прогнозу НИС, объемы продаж потребительской навигационной аппаратуры в 2013 г. достигнут 2 млн, а к 2015 г. – 8 млн штук. Но чьего производства будут эти миллионы – российского ли?

Вопрос стоит крайне остро – ведь есть и другая сторона медали. Практически все зарубежные дизайн-

центры уже заявили о том, что ведут разработки навигационных чипсетов ГЛОНАСС/GPS. Так, в III кв. этого года чипсет для автомобильных навигаторов выпустит STMicroelectronics; аналогичные анонсы на 2012 г. сделали Broadcom Corporation, SiRF Technology, u-box Holding AG...

Примечательно, что набирающий обороты и еще не устоявшийся рынок привлек, как это бывает, и любителей «снять пенки». Появились недобросовестные товарищи, которые под видом оборудования ГЛОНАСС/GPS поставляют GPS-навигаторы в разных вариантах. Чаще всего это массовая «зарубежная» продукция, предлагаемая по демпинговым ценам, но не соответствующая заявленным характеристикам и не поддерживающая ГЛОНАСС. Самый экзотический вариант – «скотчевые технологии», когда чипсет ГЛОНАСС в наличии, но никуда не подключен, а просто прикреплен двухсторонним скотчем к плате серийно выпускаемого модема (как показало вскрытие модема). Единственный действенный способ борьбы с такого рода мошенничеством – сертификация оборудования ГЛОНАСС/GPS и включение в конкурсную документацию требований о подтверждении характеристик оборудования (сертификации).

Российские разработчики чипсетов ГЛОНАСС/GPS для автомобильной телематики – КБ «ГеоСтар навигация» и КБ «Навис» – планируют начать их серийное производство в IV кв. этого года. Кстати, на проходившей в рамках форума выставке «Навитех-Экспо-2011» был представлен прототип нового чипсета «Геос-3» – самого, как было сказано, компактного и доступного (15–20 долл.) двухсистемного чипсета на мировом рынке, при разработке которого КБ «ГеоСтар навигация» особое внимание уделило снижению энергопотребления и повышению точности позиционирования. «Разработка такого чипсета занимает примерно два года, довольно дорого обходится, и риски в начале разработки были достаточно велики, – заметил А. Гурко. – Поэтому мы благодарны корпорации «Российские космические системы», которая рискнула и проинвестировала разработку чипсета. В целом мы приветствуем всех, кто вкладывает деньги в разработку чипсетов ГЛОНАСС/GPS различного назначения, но, конечно, мы бы хотели, чтобы российские компании более активно инвестировали в эту разработку, иначе есть риск потерять рынок, который мы сами же и создаем». Государство может этот риск минимизировать поддержкой отечественных дизайн-центров – обеспечив их гарантированными госзаказами, предоставив налоговые льготы и помощь в таможенном и тарифном регулировании, а также ключевые преференции.

Жаль, конечно, что наши дизайн-центры не планируют разработку двухсистемных чипсетов для телефонов, смартфонов и планшетов. Такой чип в I кв. этого года выпустила на рынок компания Qualcomm – в потенциале для всех владельцев мобильных терминалов, которых в России больше, чем народонаселения...

Лилия ПАВЛОВА

Права человека и IPv6

Недавно ООН в своем докладе назвала Интернет незаменимым инструментом реализации ряда основных прав человека. Однако, чтобы право человека на доступ во Всемирную сеть соблюдалось на деле, мало деклараций (пусть даже на уровне ООН) и доброй воли государств и правительств.

Нужна еще и каждодневная работа тех, кто обеспечивает функционирование инфраструктуры Интернета, от трансконтинентальных магистралей до домашних сетей. Проблемам, которые стоят сейчас перед операторами связи, администраторами корпоративных сетей, интернет- и контент-провайдерами в связи с резким разрастанием масштабов и роли Глобальной сети, была посвящена первая совместная конференция Евроазиатской группы сетевых операторов (ENOG) и европейской региональной интернет-регистратуры RIPE NCC, состоявшаяся в Москве.

Адреса в дефиците

Человечество по своей численности уже переросло возможности протокола IPv4, который допускает присвоение сетевым устройствам лишь около 4 млрд IP-адресов. Поэтому на повестке дня у специалистов – внедрение нового практически бесконечного в смысле количества поддерживаемых IP-адресов протокола передачи данных IPv6, который позволит реализовать право каждого жителя Земли на доступ во Всемирную сеть и даст возможность построить не только «Интернет людей», но и так называемый Интернет вещей.

О грядущем исчерпании адресов IPv4 начали говорить года два-три назад (см. «ИКС» № 2–3'2009, с. 68). В Интернете появились сайты со счетчиками, демонстрировавшими убывающее количество оставшихся IP-адресов. Несмотря на довольно быстро «щелкающие» цифры, эта перспектива казалась тогда какой-то призрачной. Однако время IPv4 пролетело еще быстрее, чем прогнозировалось.

В феврале 2011 г. организация IANA, управляющая пространствами IP-адресов, выдала последние пять крупных блоков адресов IPv4 (примерно по 17 млн в каждом), по-честному разделив их между пятью региональными регистратурами – AfriNIC (Африка), ARIN (США, Канада), APNIC (Азия и Океания), LACNIC (Латинская Америка) и RIPE NCC (Европа, страны Ближнего Востока и Центральная Азия), которые теперь «нарезают» полученные IPv4-адреса более мелкими блоками региональным операторам и интернет-провайдерам. Самыми большими запасами IPv4-адресов владеет сейчас североамериканская регистратура ARIN (как и положено родине Интернета), меньше всего адресов – у азиатско-тихоокеанской APNIC, что объясняется широким распространением мобильного

Интернета в странах этого региона. Но в любом случае максимум в 2012 г. IPv4-адреса закончатся у всех.

Традиционный IPv4-Интернет будет нормально работать и после того, как все «свои» адреса будут заняты, но для развития онлайн-сервисов и серьезного наращивания абонентской базы (надо же обеспечивать базовое право любого человека на доступ в Интернет) нужно уходить в другое измерение, т.е. в сети IPv6. Однако при этом надо обеспечить всеобщую доступность всех ресурсов Интернета, независимо от того, в какой части – IPv4 или IPv6 – находятся эти ресурсы и их потребители.



К. Кауфманн: «Клиентов интересует сейчас не протокол, IPv4 или IPv6, а скорость обработки их запросов»

Каждый выбирает по себе

К сожалению или к счастью, ни один оператор или интернет-провайдер не может за один день перевести свою сеть с IPv4 на IPv6. Это длительный процесс, причем единого для всех рецепта нет.

На сегодняшний день разработано несколько технологий постепенного перехода:

- туннелирование (передача IPv6-трафика через IPv4-сеть с использованием инкапсуляции IPv6-пакетов в пакеты IPv4);
- трансляция сетевых адресов по технологии NAT64 для организации связи между узлами сети с IPv6- и IPv4-адресами;
- двойной стек (на каждом узле сети с IPv6-адресом устанавливается стек протокола IPv4 и выделяется IPv4-адрес).

Все они имеют свои достоинства, недостатки и ограничения применимости. В первую очередь следует ожидать проблем с производительностью сети, но есть и специфические побочные эффекты, характерные для тех или иных приложений операторов и провайдеров. Например, как рассказал Кристиан Кауфманн, директор по сетевой архитектуре компании Akamai Technologies, при использовании IPv6 сейчас не работают приложения на основе технологии VoIP, а также сервисы геолокации, которые позволяют доставлять адресную рекламу и контент по запросам пользователей в конкретную страну на соответствующем языке и с соблюдением всех правил лицензирования, действующих в данном регионе. Кроме того, возникают сложности с организацией пиринговых соединений. Поэтому компания Akamai, которая является одним из крупнейших мировых провайдеров платформ доставки контента и приложений, исполь-

зует в своей территориально распределенной сети серверов двойной стек протоколов IPv6 и IPv4, хотя и признает, что эта технология не избавляет от проблем с транзитом трафика, а производительность сети при работе через IPv6 заметно ниже, чем для IPv4. Соответственно, отличаются скорость доставки и задержки при передаче данных, что может оказаться критично для приложений, чувствительных к таким характеристикам.

У операторов сетей ШПД с переходом на IPv6 связаны свои сложности. Объясняется это прежде всего тем, что сети доступа технологически гораздо сложнее магистральных сетей. В такой сети должно выполняться множество функций, отсутствующих в магистральной: аутентификация и авторизация абонентов, управление сервисами абонентов, интеграция с порталами, биллингом и СОРМом. Кроме того, сети ШПД часто построены на базе оборудования разных вендоров, имеющего разные функциональные возможности, поддерживающего и не поддерживающего IPv6.

В деле внедрения IPv6 стратегия того или иного оператора в немалой степени определяется количеством имеющихся у него IPv4-адресов. Как отметил системный инженер-консультант Cisco Андрей Идлис, тем операторам, которые уже сегодня столкнулись с нехваткой IPv4-адресов, нужно предпринимать экстренные меры, а именно – применять технологии трансляции адресов NAT44 в действующей сети IPv4. Однако останавливаться на этом нельзя, надо думать о будущем внедрении IPv6 для доступа к новым ресурсам. А для этого необходимо использовать технологии, упрощающие дальнейшее разворачивание IPv6 в операторской сети. Одна из таких технологий – технология туннелирования 6rd, которая не требует серьезных изменений в сети оператора, модификации биллинга, маршрутизаторов широкополосного удаленного доступа, СОРМ и т.д. Она обеспечивает доставку IPv6-сервисов абоненту, а вместе с технологией трансляции позволяет решать проблемы нехватки адресов IPv4. Но есть у нее и крупный минус: технология 6rd должна поддерживаться на абонентском устройстве, а это означает, что оператор будет вынужден проводить либо программный апгрейд абонентского оборудования, либо его замену. Но в любом случае 6rd – временное решение на пути к IPv6, и оператору все равно не избежать полноценного разворачивания IPv6 в своей сети, а это потребует таких затратных операций, как апгрейд оборудования, модификация системы биллинга и СОРМ.

Однако этот путь все равно придется пройти, несмотря на то что никаких прямых выгод и даже будущего увеличения доходов от клиентов это оператору не несет.

Проблематичный прогресс

В принципе IPv6-сети существуют уже больше 10 лет, но до недавнего времени IPv6-сегмент Интернета был фактически пустым, т.е. контента, интересного массовому пользователю, в нем было очень мало. А в отсутствие пользователей в этот сегмент не шли и поставщики контента. Правда, сейчас ситуация меняется. Некоторый импульс процессу дал Всемирный день IPv6, состоявшийся 8 июня 2011 г., в последний день конференции ENOG-1. В этот день ведущие интернет- и контент-провайдеры в течение 24 часов предоставляли своим клиентам доступ в Сеть по обоим протоколам. В числе участников были интернет-компании самой разной специализации, в том числе Google, Facebook, Yahoo, «Яндекс», «Рамблер» и многие другие.

Некоторые из них, как уже упомянутая компания Akamai, не стали ограничиваться одним «IPv6-днем» и объявили о включении постоянного IPv6-доступа к своим ресурсам, который теперь будет работать параллельно с сетью IPv4.

Точка невозврата пройдена, и в течение ближайших двух-трех лет мы станем свидетелями массового внедрения IPv6. Правда, трудностей на этом пути будет много, список уже зафиксированных проблем с IPv6-сетями довольно длинный. Это и сниженная надежность работы, и ошибки типа «отказ в обслуживании» (DoS), и сложности с масштабируемостью. Часть из них обусловлена именно состоянием перехода между двумя мирами, когда одновременно должны работать два типа сетей, т.е. при полной победе IPv6 они

обязаны исчезнуть. Но от другой части проблем таким путем избавиться не удастся. В частности, по заявлению специалистов, масса вопросов возникает при функционировании устройств безопасности в сетях с поддержкой IPv6. Уже зафиксированы случаи DDoS-атак на IPv6-инфраструктуру и, наверное, не за горами атаки на уязвимости сетей, а существующие для традиционных IPv4-сетей брандмауэры, системы обнаружения и предотвращения вторжений в IPv6-сетях пока работают некорректно или не работают вовсе. Возможно, это не очень критично для домашних пользователей, но серьезный бизнес в такой ситуации в IPv6-Интернет не пойдет.



Как бы то ни было, но каждый отправляющийся в IPv6-пространство должен взвесить все «за» и «против» и выбрать ту технологию перехода, которая в его конкретной сети будет лучше остальных с технической и экономической точек зрения. Надо выбрать и правильную скорость этого перехода, так как специалисты предсказывают IPv4 еще лет десять нормальной жизни.

Евгения ВОЛЫНКИНА



А. Идлис: «Внедрение IPv6 не увеличивает ARPU и выручку оператора, это технологическая задача, поэтому каждый оператор старается ограничиться минимальными вложениями»

Мир мобильного контента меняет формат

Изменение модели потребления допслуг абонентами сотовой связи и цепочки добавленной стоимости, в которой участвуют игроки, эти услуги оказывающие, выход на авансцену исполнителей новых бизнес-ролей – все это признаки трансформации мира мобильного контента.

Частным ее случаем можно считать и обновление формата летнего форума «Мир мобильного контента. MoCo 2011», ставшего более интерактивным.

Рынок скорее жив...

Судите сами. По результатам исследования этого рынка, выполненного компанией J'son & Partners, в 2010 г. темпы его роста в России (26%) оказались выше, чем в развитых странах Запада и Востока (в Германии – 19%, в США – 14%, в Японии – 9%).

Оксана Панкратова (AC&M Consulting) привела похожую оценку – 21%, отметив при этом, что рост рынка мобильного контента немного замедлился. Однако в том, что динамика остается положи-

тельной, убеждены и участники проведенного на форуме интерактивного опроса. На заданный аналитиком залу вопрос: «Как изменились объемы вашего бизнеса в 2010 г. по сравнению с 2009-м?» 24% из них ответили: «значительно выросли», 53% выбрали ответ «продemonстрировали уверенный рост», 7% – «не изменились», 15% – «немного упали», и только 2% признали, что «бизнес практически умер».

Основными драйверами роста в 2010 г. стали мобильный Интернет, на долю которого по итогам прошлого года пришлось треть доходов всего российского рынка ШПД для частных пользователей (оценка AC&M Consulting), растущее число пользователей смарт-

фонов и аккаунтов в социальных сетях.

Вместе с тем О. Панкратова признала, что первый драйвер одно- временно является и «гробовщиком» традиционной модели дистрибуции мобильного контента, поскольку доступ во Всемирную паутину с карманного устройства открывает его владельцу несметные

богатства «большого Веба». В этих условиях посещение площадок контент-провайдеров постепенно теряет для пользователей всякий смысл. Другое дело – операторские порталы, уже «защитые» либо в абонентские устройства, либо в браузеры.

Так что если в 2010 г. доли операторских порталов и каналов продаж провайдеров в общем

объеме российского рынка мобильного контента, по данным AC&M Consulting, сравнялись, то уже в ближайшем будущем доля последних начнет снижаться.

Самой продаваемой контент-услугой операторов по-прежнему остается RBT. Долю этой услуги в структуре выручки О. Панкратова оценила в 51%. За ней с большим отрывом следуют игры, приложения (19%) и лотереи (14%).

От прогнозов на будущее аналитик воздержалась, а у участников интерактивного опроса видение перспектив развития рынка в 2011 г. оказалось вполне оптимистичным: 11% проголосовавших ожидают по его итогам значительный рост, а 55% – рост умеренный.

Впрочем, процесс трансформации рынка, запущенный ростом аудитории мобильного Интернета, не останавливать. А значит, контент- и сервис-провайдеров ждет обострение конкуренции с веб-компаниями, заинтересованными в том, чтобы добавить своим ресурсам мобильности, а также с магазинами приложений вендоров абонентских устройств.

Так что у склонных к анализу ситуации представителей сообщества контент-провайдеров возникает вполне закономерный вопрос: не пора ли сменить амплуа?

Старые игроки примеряют новые бизнес-роли

В большинстве своем контент-провайдеры сегодня зарабатывают, продавая на своих площадках игры, которые обеспечивают им около трети доходов. Другие статьи – контент, B2B-проекты, интерактив – Кирилл Петров (i-Free Innovations) называл еще осенью прошлого года на форуме в Санкт-Петербурге. Полгода спустя он отметил тревожный симптом: контент-провайдеры нацелены скорее на быстрое получение прибыли, чем на выстраивание долгосрочных отношений с пользователями их услуг. Понятно, что такая практика может быть только кратковременной.

Действительно, например, проведение ими лотерей на порталах сотовых операторов может перестать быть весомым источником доходов, если последние отметят негативное влияние подобных сервисов на лояльность абонентов.

Какие же новые возможности для диверсификации бизнеса можно предложить контент- и сервис-провайдерам? Тем из них, у кого есть силы и знания, необходимые для придумывания и конструирования



Д. Гумен (IMMO) считает, что одной роли, которая подойдет всем контент-провайдерам, не существует

ния контент-услуг и сервисов, К. Петров посоветовал попробовать себя в роли разработчиков мобильных приложений. Игрокам, зарабатывающим на SMS-платежах, логичней двигаться в сторону мобильной коммерции, развивая эти сервисы в платежную систему. Компании, которые имеют опыт взаимодействия с правообладателями, могут примерить на себя роль издателя, сотрудничающего, скажем, с разработчиками игр.

Вполне привлекательным для контент-провайдеров «широкого профиля» остается B2B-рынок, во многих секторах которого есть спрос на услуги интеграторов, например, мобильных приложений для геотаргетированной рекламы. Возможно, что часть игроков продолжит придерживаться решения «остаться с оператором навсегда», сохраняя статус-кво и сложившееся на сегодня разделение рисков.

Как показал интерактивный опрос, доля контент-провайдеров, для которых наиболее правильным является последний сценарий, весьма существенная – более 40%. В числе тех бизнес-ролей, которые получили максимальную поддержку зала, оказались «разработчик мобильных приложений» (29%) и «интегратор» (21%).

Действительно, мобильные приложения и сервисы требуются людям в самых разных областях. По данным исследования, проведенного поставщиком одной из самых распространенных систем бронирования авиабилетов компанией Amadeus совместно с JD Powers, почти 40% путешественников уже сегодня пользовались бы в режиме онлайн такими мобильными сервисами, как получение обновленной информации о рейсе или сообщений о выдаче багажа, если бы они были доступны. Для того чтобы авиакомпания могла оказывать подобные услуги пассажирам, и необходимы интеграторы, которые адаптируют сервисы в ее бизнес-процессы.

Павел Ройтберг (МТС) порекомендовал контент-провайдерам роль разработчиков мобильных приложений. «Понимание рынка

мобильной связи, опыт разработки собственных сервисов помогут вам с ней справиться», – убеждал он участников форума. По его мнению, мобильная коммерция, как, впрочем, и мобильная реклама, по-прежнему находятся на начальном этапе развития, и потому делать ставку на них преждевременно. Хотя компания МТС верит, что время, когда именно эти два направления выделятся в драйверы роста, все-таки придет.

Требуются!

Продажи смартфонов ширятся во всем мире. По оценке Microsoft, по сравнению с I кварталом 2010 г. в I квартале 2011-го они выросли почти на 80% – с 55,4 млн шт. до 99,6 млн шт.

Важной тенденцией Сергей Езык (Microsoft) назвал интеллектуализацию абонентских устройств и появление «суперфонов». От «обычных» смартфонов они отличаются количеством доступных и установленных приложений (первых – десятки и сотни тысяч, вторых – опять-таки на порядок больше, чем у смартфонов), поддержкой Wi-Fi, сотовой связи 3G и 4G, веб-браузингом, не уступающим стандартному ПК, обязательным наличием средств привязки к местоположению.

Тенденция обуславливает спрос на мобильные приложения и магазины, через которые они продаются. По данным Microsoft, сегодня в мире 1 млн приложений для разных платформ. Что касается магазинов приложений (AppStore), то успешных среди них не так уж и много. «Для того чтобы сделать магазин приложений, нужно объединить целый ряд ключевых компетенций, которые редко встречаются в рамках одной компании: умение вести дела с разработчиками, организовать биллинг приложений, сделать магазин доступным для пользователей множества устройств, управлять жизненным циклом продукта, а также его размещением на полках магазина», – объяснил С. Езык.

Несмотря на понимание, что по объему продаж магазин приложе-

ний оператора связи никогда не догонит AppStore вендора, предустановленный на всех мобильных устройствах его производства, компания МТС запустила свой магазин на платформе Vodafone для устройств с ОС Android и Symbian. Его продвижение начнется во втором полугодии 2011 г. Дмитрий Мартемьянов (МТС) активно приглашал к сотрудничеству разработчиков. «Мы готовы продвигать партнерские приложения, которые покажутся нам интересными. А благодаря тому, что в проекте участвует Vodafone, в потенциальную аудиторию их потребителей попадают все европейские пользователи услуг этого оператора», – заявил он.

Хотя вендоры признают, что загрузка приложений – это одна история, а их покупка – совершенно другая, на форуме представители Microsoft, Nokia и Samsung словно соревновались между собой в том, кто предложит лучшие условия сотрудничества с разработчиками.

С. Езык сделал акцент на короткий срок сертификации (проверки приложения) – около двух дней. Елена Соловьева (Samsung) – на поддержку разработчиков продуктов на мобильной платформе Bada (к концу 2011 г. в России будет представлено 10 моделей смартфонов с этой ОС, всего около 1 млн штук) на всех этапах, начиная с тестирования идеи приложения и заканчивая организацией его продаж. А Сергей Руденко, представлявший Nokia (количество загрузок из Ovi в нашей стране в апреле 2011 г. превысило 1 млн в неделю), – на готовность вендора компенсировать разработчикам затраты на создание бесплатных приложений.

Словом, создание приложений, имеющих ценность для пользователей, креативный подход к этому процессу, привлечение партнеров-смежников, например из числа интернет-компаний, для ищущих свой особый путь контент-провайдеров выглядит многообещающим.

Александра КРЫЛОВА

Как регулировать по-новому?

Мир пребывает в поисках новых механизмов регулирования рынка инфокоммуникаций – в рамках «интернет-экономической» модели. В России, где цифровое неравенство остается главной проблемой, важно найти свою сбалансированную модель.

Что она должна собой представлять? Ответ на этот вопрос искали участники международного форума операторов фиксированной и сотовой связи «Телеком-2011», организованного газетой «Ведомости».

Большие перемены

Рынок, на котором появились интегрированные операторы, способные предоставлять полный спектр услуг («большая тройка» и «Ростелеком»), уже невозможно регулировать как раньше, признал Наум Мардер, замминистра массовых коммуникаций и связи. Вероятно, со временем появится новое законодательство для регулирования конвергентного рынка, а сейчас министерство идет по пути внесения изменений в существующие нормативно-правовые акты. Рабочая группа Минкомсвязи при участии операторов уже подготовила новую редакцию правил оказания услуг подвижной связи, которые должны быть утверждены правительством до конца года; на очереди – правила оказания услуг передачи данных и телематики. «В достаточно близкой перспективе мы должны прийти к единым правилам оказания услуг электросвязи», – уверен Н. Мардер.

Тему регулирования телекоммуникаций в России уже не вырвать из мирового контекста. Как заметил Валерий Ермаков, первый заместитель гендиректора по операционной деятельности компании «МегаФон», сегодня позиция страны в мире определяется в первую очередь развитием информационной инфраструктуры – так что регулирование должно быть направлено на поддержку российских игроков с точки зрения глобальной конкуренции, чтобы государство сохранило контроль над телекоммуникационной отраслью. Страна должна быть заинтересована в крупных национальных игроках с высоким инвестиционным потенциалом, и суть регулирования, по мнению В. Ерма-

кова, должна состоять в том, чтобы стимулировать таких игроков инвестировать в развитие инфраструктуры. В этом отношении главным ресурсом роста он назвал частоты – их прозрачное распределение и равный доступ с пропорциональной оплатой частотного ресурса.

На конверсию РЧС во многом нацелено принятое в марте этого года постановление правительства, которое обязывает силовые структуры с 1 января 2012 г. платить за использование РЧС в диапазонах радиочастот, предназначенных для совместного использования (а это около 80% всего РЧС) или для гражданских нужд (5% РЧС). Как показали расчеты Минкомсвязи, для расчистки полосы «цифрового дивиденда» (790–860 МГц) потребуется не менее \$2 млрд, и одним из основных сегодняшних направлений работы ведомства Н. Мардер назвал создание механизма привлечения инвестиций и обеспечения гарантий инвесторам, участвующим в конверсии РЧС. С этой целью, по его словам, разрабатывается специальный нормативно-правовой акт, который будет выпущен в форме указа президента РФ.

По сообщению Валентины Угрюмовой, начальника управления разрешительной работы в сфере связи Роскомнадзора, Минкомсвязи совместно с ФАС России разработало ряд предложений по совершенствованию законодательной базы отрасли. Так, предлагается закрепить в законе «О связи» право оператора оказывать в уведомительном порядке (без лицензии) отдельные услуги, деятельность по предоставлению которых не связана с использованием радиочастот, с телевидением и радиовещанием, с почтовой связью и с использованием ресурса нумерации. Это услуги передачи данных, «передача данных с голосом», услуги телематических служб. «Видимо, будут вноситься изменения и в Постановление Правительства №87, устанавливаю-

щее перечень лицензируемых услуг, – заметила В. Угрюмова. – Возможно, эти услуги будут объединены как «услуги передачи данных с предоставлением услуг телематических служб». Еще одно предстоящее изменение в законе связано с отменой существующего порядка проведения торгов на получение лицензии: вместо них признано целесообразным проводить торги на право использования радиочастот. Это позволит оператору самостоятельно решать, какие услуги связи он будет предоставлять с использованием полученных частот.

Технологическая нейтральность: все – «за»?

Принципы технологической нейтральности при распределении радиочастотного спектра и ввозе радиоэлектронных средств и высокочастотных устройств исповедует и Федеральная антимонопольная служба России. По словам Дмитрия Рутенберга, начальника управления контроля транспорта и связи ФАС, основой эффективного регулирования отрасли должны стать именно эти принципы: выделение полос радиочастот с возможностью оказания услуг связи по различным технологиям; регулирование построения и взаимодействия сетей электросвязи, исходя из потребительских характеристик услуг, а не «видовых» различий сетей; применение технологически нейтральных решений ко всем участникам рынка в равной степени. С другой стороны, технологическая нейтральность регулятора может привести к тому, что сети связи общего пользования в стране будут подобны лоскутному одеялу, считает Н. Мардер. В качестве примера он напомнил, что некоторые операторы по сей день отстаивают право на жизнь аналоговых технологий сотовой связи AMPS/DAMPS.

Впрочем, вытеснению с рынка устаревших технологий будет способствовать разработанная Минкомсвязи

Телекомы на перекрестке

Четыре возможных сценария развития национальных телеком-рынков представил на конференции «Телеком-2011» Тим Грейзингер, вице-президент, сектор телекоммуникаций IBM.

– Господин Грейзингер, как IBM видит перспективы рынков разных стран?

– Исследование, проведенное в 150 странах, показывает, что все сервис-провайдеры ищут ответ на один и тот же вопрос – куда идти дальше. Стартовая линия одна, но сценарии разные, поскольку каждый рынок уникален. Мы видим четыре сценария, по которым может развиваться индустрия. Если коротко, речь идет о двух измерениях – концентрированной/вертикальной и фрагментированной/горизонтальной бизнес-моделях. В первой бизнес-модели оптимистичный сценарий мы назвали «схваткой гигантов»: это результат объединений и альянсов операторов, прокладывающих путь к глобальной консолидации в ответ на растущую конкуренцию со стороны альтернативных провайдеров. Другой сценарий этой бизнес-модели – «консолидация выживших», когда рост доходов операторов замедляется или останавливается. Вторая бизнес-модель – это сценарии «инновационный рынок» (повсеместные, доступные, открытые сетевые подключения обеспечиваются каждому пользователю, устройству или объекту, что открывает возможности для значительных инноваций) и «рыночная встряска» (вероятный результат горизонтального расширения поставщиков коммуникационных услуг, стремящихся к дальнейшему росту через предоставление услуг премиального класса поставщикам приложений и контента, а также производителям устройств).

– Какие примеры реализации самого удачного сценария уже можно привести?

– Простых ответов, к сожалению, нет, поскольку компании находятся только в начале перехода на новые модели. Но есть интересные примеры компаний, идущих по пути сценария «инновационный рынок». Один из них – индийский телеком. Оператор заключил договор с новостными компаниями, которые будут предоставлять персонализированный контент в разные участки индийских провинций, это очень интересная модель VAS на одном из самых конкурентных рынков.



Тим ГРЕЙЗИНГЕР

зи в соответствии с постановлением правительства о платности РЧС методика расчета разовой и ежегодной платы за использование в РФ радиочастотного спектра (проект опубликован на сайте министерства). Коэффициенты в этой методике учитывают в числе прочего и технологию, для которой используется РЧС. Так, для перспективных гражданских радиотехнологий применяется понижающий коэффициент 0,5; для гражданских аналоговых технологий – повышающий в полтора раза; для гражданских технологий, в отношении которых принято официальное решение о прекращении их дальнейшего использования, – повышающий в два раза. В итоге, как сообщил Н. Мардер, предварительные расчеты показали, что в среднем плата для операторов за использование радиочастотного спектра возрастет на 10–15%, а больше всех должен будет платить «Ростелеком», использующий на сети устаревшие технологии. В целом же главными плательщиками станут силовые структуры, использующие частоты (а нередко и не использующие, а просто владеющие ими) в гражданском и совместном диапазонах – за приверженность технологиям, от которых давно отказался весь мир, они должны будут платить в два раза боль-

ше, чем операторы. Либо отказаться от частот. Либо перепродать?..

Частоты на перепродажу?

Введение перепродажи радиочастот другим операторам как один из способов повышения эффективности использования спектра предложил Дмитрий Страшнов, президент «Теле2 Россия». По его мнению, это позволит выстроить рыночные механизмы управления частотным спектром и будет способствовать формированию вторичного рынка частот, а также, по приблизительным расчетам оператора, увеличит ежегодные поступления в бюджет на 10 млрд руб. В качестве «доказательной базы» Д. Страшнов привел опыт продажи частот в Англии (24 сделки в 2004–2008 гг.), Франции (11 сделок в 2006–2008 г.) и Австралии (397 сделок в 1998–2007 гг.), однако Н. Мардер выразил большие сомнения в возможности положительного решения этого вопроса в России, поскольку для введения частот в хозяйственный оборот у нас нет соответствующей правовой базы.

Тем не менее этот вопрос, судя по всему, «витают в воздухе». Елена Шматова, генеральный директор «ВымпелКома», высказала уверенность, что операторам нужно дать возможность

обмениваться частотами, создавать общие пулы для совместного использования. Ее поддержал Александр Поповский, директор «МТС Россия», констатирующий, что сегодня интегрированные операторы исчерпали все возможности получения частот через покупку компаний, владеющих частотами, но в то же время в отдельных регионах у некоторых операторов частотный ресурс избыточен – поэтому сейчас необходим механизм обмена ими между операторами.

Нельзя сказать, что в этом вопросе государство находится по отношению к операторам в абсолютной оппозиции. Так, Д. Рутенберг считает, что «возможность передачи права на использование радиочастот следует обсуждать – в том случае, если субъект не может предоставлять услугу с использованием радиочастоты по договору в пределах времени, отведенного ему разрешением». Да и В. Угрюмова подтвердила, что в настоящее время возможность сдачи частот в аренду прорабатывается Роскомнадзором. Со своей стороны, Н. Мардер призвал операторское сообщество сформулировать все свои предложения в рамках созданного в декабре прошлого года консорциума 4G, нынешнюю активность которого он оценил как нулевую.

Лилия ПАВЛОВА

Капитализация НА БАЛАНСЕ

Капитализация накопленного и беспрерывно продуцируемого – такая глобальная задача не первый год стоит перед телекомом в мире и в России. Обсуждениям несть числа. Принятые однозначные решения и реальные практики – редкость. Ждем перехода количества в качество.

Ключевые стратегии монетизации – генеральная тема июньского международного форума Business Models Media & Telecom 2.0. Здесь пошли от «печки» – от регулятора, справедливо считая, что грамотный регулятор должен придумать сценарии, создать условия и построить рынок.

Регулятор – за баланс

«Регулирование – тяжелая тема по всей Европе», – философски заметил Зорен Грабовски, представитель A.T. Kearney, консалтинговой компании с 85-летней историей. Наш регулятор в ипостаси замминистра Наума Мардера сомнений в компетентности не вызывает. «Эпоха параллельного развития телекоммуникаций и ИТ закончилась. Пришли в одну точку, сливаясь в одно целое. В центре – потребитель контента», – так оценивает момент Н. Мардер и выделяет несколько задач регулятора в развитии «управляемой конкурентной среды в отрасли телекоммуникаций».

Главное и очевидное – создание рынка доступа, поскольку не все его сегменты «сладки и прибыльны»: десятой части населения страны, примерно 14 млн человек, недоступна сотовая связь. А значит, надо найти побудительные механизмы работы там, где это невыгодно. Это формы прямой господдержки в виде механизма универсальной услуги; частно-государственное партнерство; перекрестное субсидирование, идеальное в неприбыльных зонах (этот критикуемый подход Н. Мардер считает справедливым: «пойдешь на неприбыльные территории – получишь прибыльные куски»).

Как и у рынка, в «задачнике» регулятора есть переменные, значение ко-

торых пока не найдено: «конкуренция ведет не только к снижению цен, но и к нехватке средств для развития. Снижение цен для одних – выгодно. Для других – трагедия. Задача регулятора – найти баланс».

Среди новых задач в портфеле регулятора – выработать отношение к объединению операторов в крупные структуры, иными словами, к монополизации рынка; научиться регулировать совместную операторскую дея-

тельность вроде консорциума 4G или трассы Чита-Хабаровск.

Смартфон против контента

Пока регулятор ищет баланс и выработывает подходы, рынок пытается экспериментировать. Тот же З. Грабовски из A.T. Kearney выделяет два экстремальных сценария развития событий, кои «ИКС» отмечал не раз и не один год: первый – «все берем из Интернета, оператор становится просто трубой»; второй – «оператор как центр предлагаемой информации» (именно таким путем намерен идти объединенный «Ростелеком», делая ставку на создание универсальной модели контента, см. «ИКС», № 6'2011, с. 30).

В интерпретации Павла Ройтберга (МТС) два сценария выглядят как создание собственного магазина приложений – раз и работа с текущим рынком, т.е. использование приложений Apple, Google, Amazon, Facebook – два. МТС идет обоими путями: сотрудничает с WAC (Wholesale Applications Community), созданной в целях разработки глобального онлайн-магазина универсальных мобильных приложений, и вместе с тем создает собственные приложения.

По П. Ройтбергу, Telco 2.0 – это рынок мобильной рекламы и мобильной коммерции. А вот операторский мобильный контент, по его наблюдениям, оптимизма не внушает: этот рынок растет, но год от года все медленнее – если в начале нулевых темпы роста измерялись трехзначными цифрами, то теперь стремятся к 10% и ниже. И тренд вряд ли поменяется. Одна из причин – переход абонентов на смартфоны, сопровождаемый перераспределением доходов от контентных услуг в направлении передачи данных (в последние несколько лет рост доходов от передачи данных составляет около 50% в год). Если до приобретения iPhone соотношение затрат пользователя на передачу данных и контент соотносилось как 1:2,5, то через три месяца после приобретения знакового гаджета ситуация меняется с точностью до наоборот. При этом, как отмечает П. Ройтберг, уровень потребления контента все же «остается высоким, поскольку смартфоны покупают экономически активные абоненты», которые начинают пользоваться магазинами приложений. При этом ситуация, скорее всего, будет усугубляться, так как проникновение смартфонов продолжает расти – от 6% в 2009 г. до 20% в 2011-м и 30% в 2012-м.



Разговоры вокруг бизнес-моделей Telco 2.0 будут продолжаться в разных форматах. На рынке не бывает всем хорошо: кто-то взлетает, а кто-то идет на посадку. Найти синергическое решение для трансграничного пространства в виде телекома, Интернета, медиа, ТВ и ИТ – высший пилотаж. Его элементы кое-где демонстрируют в мире, в ходе «тренировочных полетов» найдут и у нас. Было бы что делить!

Наталья КИЙ



Н. Мардер: «Все будет хорошо. Важно найти взаимоприемлемое для участников рынка распределение доходов»

Рынок размером с погрешность

Если рынок ИТ в России составляет почти \$20 млрд, то с учетом импорта информационных технологий (\$8–9 млрд) на производство собственно российских ИТ приходится \$10–11 млрд.

«Эта цифра находится в зоне погрешности оценки валового национального продукта», – заявил гендиректор Fujitsu Technology Solutions в России и СНГ Виталий Фридлянд на недавней конференции «Fujitsu IT Future 2011».

Расценивая размер отечественного ИТ-продукта как очень малый, хоть и составляющий более половины российского рынка ИТ по итогам 2010 г., В. Фридлянд задался закономерным вопросом: есть ли тенденция революционного роста ИТ как движущей силы экономики России? Если судить по статистике Минкомсвязи, есть: плюс 14% за 2010 г., плюс 19,5% за 2008 г. (кризисный 2009-й, ушедший в минус, обойдем стороной). Только проценты растут с величин невеликих. А вот управляющий партнер московского офиса McKinsey Ермолай Солженицын в ответе на этот вопрос был осторожен: «Есть большой потенциал повышения производительности и уровня управления экономикой».

Насколько велик сей потенциал, свидетельствуют простые цифры, прозвучавшие на той же конференции: производительность труда в нашей стране составляет 30% производительности труда в США. Иными словами, российский рабочий за три дня делает то, что американский – за день. В ту же корзину можно положить и несколько фактов: рынок малого и среднего биз-



Айтишники спорят: выгодна ли ИТ-службам эффективность ИТ?

51% в США и даже 47% в Польше. И оценки, озвученные В. Фридляндом: «Себестоимость российского дата-центра без учета коррупционной составляющей на 17–20% выше себестоимости такого же дата-центра в... Японии, стране далеко не из дешевых».

Так что простор для разворачивания ИТ немереный, тем более что макроэкономисты связывают наше отставание в производительности труда и вытекающих из нее показателях не с технологиями, а с бизнес-процессами и качеством управления.



**СЕДЬМОЙ ФОРУМ
ИНВЕСТИЦИИ В ЦИФРУ. ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ**

19 ОКТЯБРЯ 2011

Гостиница «Президент-Отель» Управление делами Президента РФ,
г. Москва, ул. Б. Якиманка, 24

- Форум «**Инвестиции в цифру**» рассмотрит актуальные правовые аспекты в области многоканального цифрового телевидения.
- Ведущие юристы отрасли, законодатели в области телерадиовещания, главы лидирующих компаний на рынке телекоммуникаций вступят в дискуссии на юридические темы.
- В программе Форума круглый стол, посвященный важнейшим вопросам регулирования рынка телерадиовещания в условиях перехода на «цифру».

За дополнительной информацией обращайтесь: тел.: +7 (495) 737-74-79

www.midexpo.ru/idforum/

Организаторы форума:



MIDexpo
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ И ФОРУМЫ

Генеральный
информационный партнер:



Генеральный
интернет-партнер:



Отраслевой
медиа-партнер:



Окончание. Начало см. на с. 9

Владимир БУЛГАК, прагматичный создатель

Поэтому, отвечая на ваш вопрос, скажу: были и неправильные решения. Если мы их «отлавливали» через полгода-год, я собственными приказами отменял эти решения. Но жизнь показала, что соотношение 70 на 30 мы выдержали. Я думаю, что даже больше, судя по «суммарному остатку».

Мастер-класс

– В каком соотношении, по вашей оценке, решения принимаются сейчас?

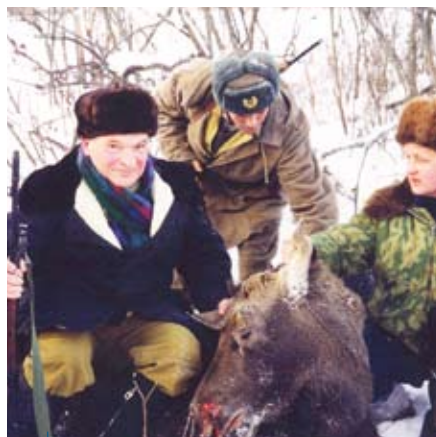
– Затрудняюсь ответить. Сейчас идет процесс эксплуатации того, что было построено раньше, и «снятие сливок» с этой ранее построенной системы. Но сливки уже заканчиваются, поэтому нужно строить дальше. А в России поле для строительства огромно. И всегда нужно задавать себе вопрос: что остается после работы твоей команды? Что получил потребитель, что получило народное хозяйство, какое место мы заняли в мировой системе телекоммуникаций?

Каждая вновь приходящая команда должна хорошо представлять, что ей делать. Но для этого, во-первых, нужно детально знать историю своей отрасли. Историю объекта своего руководства должен знать любой управленец, будь то директор предприятия или руководитель отрасли. Без этого даже самая светлая голова пользы не принесет, потому что нарушится логика развития этого объекта. Если есть история – нельзя начинать с чистого листа! У нас же все чаще происходит так: приходит руководитель, говорит, что раньше все было неправильно, – и полностью меняет команду, разгоняя квалифицированных специалистов; запускает новые проекты, не реализовав начатые. Это сразу отбрасывает развитие на несколько лет назад, руководство «перетекает» из команды профессионалов в команду преданности.

– Что скажете о современном векторе развития телекоммуникаций в России?

– В целом он совпадает с вектором развития телекоммуникаций по всему миру. Иначе и быть не может, по-

тому что наши телекоммуникации – часть мировой телекоммуникационной системы (что является достижением как раз 90-х годов). Другое дело, что сейчас очевидна подмена приоритетов развития отрасли. Как в железнодорожном транспорте первичны рельсы, так в отрасли связи первичны технологии доставки сигнала. Контент и финансовые потоки – вторичны. Если у вас нет соответствующих сетей, систем, оборудования, кабелей, спутников – о каком контенте и о каких финансах может идти



С добычей

речь? Какой контент давать, в каком режиме, с какой скоростью и в каких объемах, насколько он полезен и прочее – это уже второй вопрос. И третий вопрос – финансы (что в результате получает предприятие – владелец этой системы). В последнее время все увлеклись регулировкой финансовых потоков и вопросами контента. Соответственно технологии стали отходить на второй-третий, даже на четвертый план. В результате исчерпываются возможности того, что было построено. Но я подчеркиваю: технологии – основа отрасли, и если эта основа не развивается, то компании связи в конечном счете начинают сами себя «проедать».

Есть понятие «пропорциональное развитие системы»: на каждую новую услугу нужно пропорционально развивать сеть. Я думаю, у нас сейчас упущена пропорциональность развития сетей, потому что инвестиций в связь маловато. Причина – желание как можно больше заработать

на существующей системе, не вкладывая заработанные деньги в требуемое ее расширение.

Но в целом услуги связи мы развиваем. Набор услуг, которые человек получает в России, аналогичен набору услуг, которые предоставляются в Европе. Только в Европе их может получить каждый человек, а у нас – нет. Можно каждого человека обеспечить сотовым телефоном, но это не базовая система связи. Базовая система – это когда к каждому дому, к каждой квартире подведен волоконно-оптический кабель. О каком контенте и о каких финансах можно говорить, если у нас в 15–20 км от Москвы таких кабелей, подведенных к домам, единицы? Да, это удовольствие дорогое. Да, нужно искать инвестиции. Да, кабельное хозяйство окупается не за год и не за три, оно окупается в течение одного-двух десятилетий. Но именно оно является основой сети. На последней миле – от АТС до дома, до квартиры – должно быть оптоволоконно, другой основы быть не может. В этом мы серьезно отстаем от Европы и от стран за океаном.

– Какими качествами должен обладать руководитель в отрасли связи и какова роль его личности?

– В первую очередь это должен быть системщик. Если сравнивать со здравоохранением – ошибка в диагнозе может плохо кончиться, ошибка при операции может кончиться трагически или потребовать баснословных усилий на исправление, исправить ошибку в лечении иногда невозможно. Так и в системе связи лучше не ошибаться с диагнозом, лечением и развитием. Поэтому руководитель связи должен быть «доктором» высокой квалификации. Вокруг него можно собрать команду, которой он будет руководить, но решение-то должен принимать он – и поэтому должен быть в этой системе «профессором».

Беседовала **Лилия ПАВЛОВА**

ПОЛНЫЙ ТЕКСТ
интервью см. на

www.iksmedia.ru



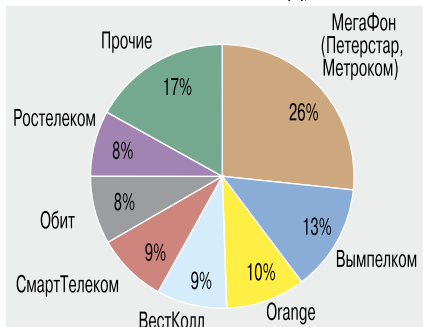
В питерской коммуналке

Третий по числу жителей город Европы ожидаемо формирует второй по масштабу локальный телеком-рынок в России.

102 млрд руб. в год – это 8% дохода отрасли связи страны, столько же зарабатывают операторы всего Урала или Юга России. Неудивительно, что претендуют на этот рынок десятки игроков. И если в **сотовой связи** здесь все достаточно обычно – «большая тройка» и «Теле2», то на рынке связи фиксированной есть свои особенности.

Начать с того, что традиционный оператор, ныне «Ростелеком» (который, кстати, имеет питерскую прописку) получает лишь немногим более трети доходов сегмента **фиксированной связи**. Остальное досталось альтернативным операторам, каждому по кусочку, причем без абсолютных лидеров: крупнейший в одном сегменте – почти не заметен в соседнем.

Структура рынка корпоративных пользователей ШПД, I кв. 2011 г.



Источник: iKS-Consulting

Взять такую звезду питерского рынка, как «Петерстар» (который ныне по известным причинам просит именовать его «МегаФоном»). Компания – исторический лидер корпоративного сегмента, хотя сейчас ей вместе с родственником «Метроком» принадлежит лишь четверть рынка. С частными пользователями у оператора тоже сложилось своеобразно: попытки строительства Ethernet-сетей впечатляющих результатов не принесли. Правда, за «Петерстаром» был закреплён Васильевский остров с его телефонными и DSL-абонентами, и как справедливо указывал один из бывших руководителей компании, сам отставной военный, окружен-

ность водой со всех сторон дает оператору важное тактическое преимущество в обороне этого небольшого кусочка рынка.

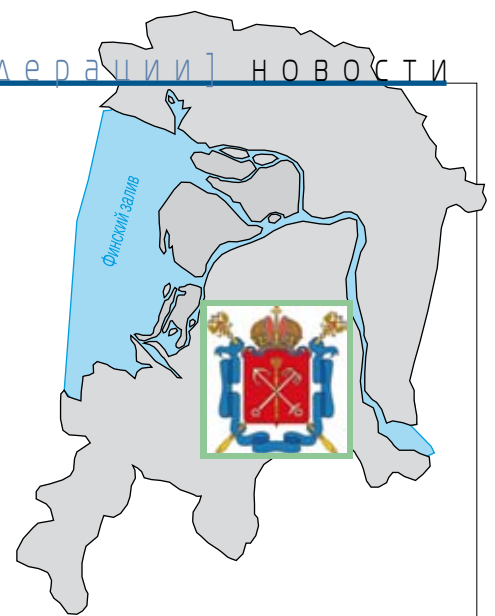
Но если не быть пророком, или провайдером, в своем отечестве, то вполне можно в чужом, соседнем – и «МегаФон»/«Петерстар» путем покупки операторов и строительства собственных сетей стал одним из заметных игроков не только корпоративного, но и частного сегментов в ряде регионов Северо-Запада.

В **корпоративном сегменте** за «МегаФоном», без сильного отрыва друг от друга, следует целая группа операторов – местных и гостей. Северная столица не сдавалась московским игрокам долго: крупнейшие московские операторы фиксированной связи, придя на этот рынок десять лет назад, прорвались в лидеры лишь в последние годы.

В отсутствие абсолютных чемпионов тем почетнее быть «одним из крупнейших». Вот имена героев: московский «Вымпелком», слегка француз Orange, традиционно живущий на две столицы «ВестКолл», совершенно питерские «Обит» и «Смарт Телеком» и снова московский «Комстар»/МТС. Заметим, что «Смарт Телеком» своим положением на рынке обязан еще и укрупнению за счет объединения нескольких небольших игроков. Пожалуй, нигде операторы не любят так объединяться, как здесь – возможно, дает о себе знать коммунальное прошлое Санкт-Петербурга.

Интеграционные процессы идут и в сегменте **ШПД для частных пользователей**. Несколько среднего масштаба домовых сетей, объединившись, превратились в одного из крупных местных провайдеров «ПиН Телеком» с рыночной долей 12% (больше, чем занимает в Москве его аналог NetByNet). Из домовых сетей крупнее здесь лишь тоже чисто местный Interzet, а вот хорошо стартовавший в свое время «Вымпелком» сейчас лишь замыкает первую пятерку.

Лидер рынка – «Ростелеком»: при близком к тотальному покрытии на



базе DSL даже поздний выход на рынок не помешал ему очаровать треть петербуржцев. А вместе с ТКТ, который будет интегрирован в «Ростелеком» в скором времени, лидерство традиционного оператора станет абсолютным.

Структура рынка частных пользователей ШПД, I кв. 2011 г.



Источник: iKS-Consulting

Тот же «Ростелеком»/ТКТ – безусловный лидер петербургского рынка **платного ТВ** с рыночной долей 83%. Но это говорит скорее о слабом развитии платного телевидения в городе: абонбазы других операторов КТВ не превышают 50 тыс., а IPTV, хотя и предоставляется полудюжиной операторов, только начинает развиваться.



Несмотря на консолидационные процессы, рынок Санкт-Петербурга остается сильно фрагментированным. Хотя «большая четверка» уже присутствует так или иначе во всех его ключевых сегментах, передел рынка еще предстоит.

Дежурный по рубрике аналитик iKS Consulting
Константин АНКИЛОВ



11–14 сентября в США в Орландо (шт. Флорида) состоится конференция **Data Center World**. В рамках мероприятия с 12 по 13 сентября также пройдет выставка Data Center World Expo.

Data Center World – крупнейшее событие в области центров обработки данных в мире, признанное одним из 50 самых быстрорастущих выставочных мероприятий в США и ведущей образовательной конференцией для специалистов. Помимо образовательной площадки форум представляет собой место формирования новых знаний, трендов и обмена опытом среди профессионалов отрасли.

Конференция Data Center World проводится AFCOM, ведущей ассоциацией в области ЦОДов, представляющей 4500 крупнейших дата-центров по всему миру.

www.afcom.com
www.datacenterworld.com

выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
06.09. Москва. Журнал «ИКС»: www.iksmedia.ru/dpc_2011/dpc_conference_2011.html	6-я ежегодная международная конференция «ЦОД-2011»
06–07.09. Москва. Ассоциация документальной электросвязи: www.rans.ru/forum2011	12-я международная конференция «Состояние и перспективы развития IP-коммуникаций и IP-сервисов в России»
06–08.09. Москва. Министерство энергетики РФ, НП «ИНВЭЛ», ОАО «Выставочный павильон «Электрификация»: www.itenergy2010.ru	2-я международная выставка и конференция по ИТ в ТЭК «Информационные технологии в энергетике-2011»
06–10.09. Сочи. НОУ «Академия информационных систем»: www.vipforum.ru	10-я юбилейная конференция «Информационная безопасность. Региональные аспекты. ИнфоБЕРЕГ-2011»
11–14.09. Орландо, Флорида, США. AFCOM: www.datacenterworld.com	Конференция Data Center World
20–22.09. Новосибирск. ИТЕ СИБИРСКАЯ ЯРМАКА: www.sibcomputer.sibfair.ru	19-я специализированная выставка информационных технологий, средств связи, коммуникационного оборудования, компьютерной техники, Интернет-сервисов, технологий телерадиовещания и широкополосных телекоммуникаций «ИТ-СИБИРЬ. СИБТЕЛЕКОМ»
21.09. Москва. Корпорация Microsoft, Центр профессионального роста Careerlab: www.microsoft.com/ru/ru/events/prpsummit/default.aspx	Patterns & Practices Summit Russia
25–27.09. Подмосковье. Клуб 4CIO: www.4cio.ru	V CIO&CXO Конгресс «Подмосковные вечера»
28–30.09. Москва. «Гротек»: www.infosecurityrussia.ru	Выставка InfoSecurity Russia. StorageExpo. Documentation-11

Присылайте анонсы ваших мероприятий на www.iksprofi.ru

Еще больше на



С 6 по 10 сентября в Сочи (отель «Рэдиссон-Лазурная») пройдет X юбилейная конференция «**Информационная безопасность. Региональные аспекты. ИнфоБЕРЕГ-2011**». На ней будут обсуждаться вопросы государственного регулирования, регионального развития, отраслевые проблемы, развитие систем управления и технологий в области защиты информации, передовой опыт реализованных проектов, решений и внедрений.

Деловая программа конференции охватит наиболее актуальные вопросы в области обеспечения информационной безопасности – законодательное регулирование, стандартизацию, защиту конфиденциальной информации и персональных данных, управление проектами в сфере ИБ, внедрение эффективных технологий защиты информации в организациях, обеспечение непрерывности бизнеса, комплексную безопасность крупных спортивных и культурно-массовых мероприятий.

Конференция проводится при поддержке и участии Совета Федерации и Государственной Думы РФ, Минкомсвязи, МВД, Минобороны, Минэкономразвития, ФСТЭК, ФСБ, Роскомнадзора и других государственных ведомств и организаций, а также при участии Ассоциации защиты информации, ассоциации «РусКрипто», Союза машиностроителей России.

Организатор – Академия информационных систем.

Тел. (495) 231-3049
conf@infosystem.ru
<http://vipforum.ru>



6–7 сентября в Подмосковье (пансионат «Ватутино») пройдет 12-я международная конференция «**Состояние и перспективы развития IP-коммуникаций и IP-сервисов в России**».

Основные темы конференции:

- Облачные вычисления: прогнозы и реальность
- Мобильный широкополосный доступ на пути к LTE
- Тенденции развития интернет-сервисов
- Обеспечение совместимости решений при реализации госуслуг в электронном виде
- Управление идентификацией: технологии и инфраструктура
- Повышение качества инфокоммуникационных услуг
- Развитие сервисной ИКТ-инфраструктуры общего пользования в регионах России
- Развитие российской космической связи
- Медиа контент в бизнесе операторов связи
- Защита персональных данных в ИС операторов связи
- Отечественные системы мониторинга ИКТ-инфраструктуры
- Использование шифровальных средств и обеспечение СОРМ в IP-сетях
- Взаимодействие и распределение доходов между операторами связи и сервис-провайдерами
- Построение сетей LTE и 4G
- Стандартизация информационной безопасности.

Организатор – АДЭ при поддержке Минкомсвязи РФ.

Тел. (495) 673-3428, 673-3246, 673-4883; www.rans.ru



выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
29–30.09. Москва. Infor-media Russia: www.cloudconference.ru	1-я ежегодная конференция «Облачные вычисления. Практика и развитие»
29.09–02.10. Ижевск. Выставочный центр «Удмуртия»: www.it.vcudm.ru	Всероссийская выставка информационных технологий «ИнфоТех-2011»
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
06–07.10. Москва. Infor-media Russia: www.pmr-conf.ru	4-й международный форум и выставка «Профессиональная мобильная радиосвязь»
19.10. Москва. Выставочная компания «МИДЭКСПО»: www.midexpo.ru/idforum	7-й форум «Инвестиции в цифру. Правовые аспекты»
19–21.10. Киев. Компания «ТЕХЭКСПО»: expotel.ua	9-я международная выставка и конференция по технологиям и услугам в области IT и телекоммуникаций в регионе СНГ и Восточной Европы exproTEL 2011
19–21.10. Киев. Компания «ТЕХЭКСПО»: www.eebc.com.ua	9-я восточноевропейская выставка и конференция по телерадиовещанию, цифровым технологиям и контенту EEBС 2011

www.iksprofi.ru

Ищите все мероприятия на ИКС-Профи.
Планируйте свое время



4–6 октября в Москве (ЦВК «Экспоцентр») пройдет «INFOBEZ-EXPO/ИнфоБезопасность 2011», ежегодная международная специализированная выставка-конференция по информационной безопасности для профессионалов.

В рамках конференции пройдут круглые столы по ключевым темам отрасли:

- ▶ Безопасность граждан в информационном обществе (правовые и технологические аспекты). Ведущий: А.П. Гермогенов, Минкомсвязи России.
- ▶ Практика правоприменения закона о персональных данных. Ведущий: М.Ю. Емельяников, консалтинговое агентство «Емельяников, Попова и партнеры», председатель VIP-клуба «INFOBEZ-EXPO/ИнфоБезопасность».
- ▶ Облачная экосистема бизнеса – как не обжечься? Облачные вычисления с позиций информационной безопасности. Ведущие: О.Б. Зюзин, ИнтерПрогрессБанк; Е.В. Климов, RISSPA.
- ▶ ДБО в свете последних изменений законодательства. Проблемы безопасности ДБО. Ведущие: А.А. Гриценко, банк «Возрождение»; С.Л. Груздев, Aladdin Software Security R.D.
- ▶ Безопасность банковских приложений. Ведущий: А.М. Сычев, Россельхозбанк.
- ▶ Доступность сервисов современных ИТКС. Ведущий: А.С. Кузьмин, ФСБ России.

www.infobez-expo.ru



С 25 по 28 октября в Москве (ВВЦ, павильон 69) состоится 22-я ежегодная выставка информационных и коммуникационных технологий **Softtool-2011**. Выставка играет ведущую роль в демонстрации и популяризации отечественных разработок в области ИКТ.

В составе Softtool будут представлены расширенные экспозиции «Технологии информационного общества», «САПР'экспо», «Защита информации», «Свободное ПО», «Технологии управления».

В выставке примут участие более 200 российских и зарубежных компаний, представители федеральных и региональных органов государственного управления, вузов, научного и экспертного сообщества.

Одним из главных событий выставки станет совместный проект Минкомсвязи России, РАН и Softtool – Национальный форум «Информационное общество. Электронное правительство. Электронное государство», включающий:

- всероссийскую конференцию «Электронное государство XXI века»;
- заседание Совета главных конструкторов информатизации регионов РФ;
- второй Московский суперкомпьютерный форум и др.

Для посетителей открыта бесплатная онлайн-регистрация специалистов на сайте выставки.

Организатор – «ИТ-экспо».

Тел. +7 (495) 624-7072
www.softtool.ru