

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

СЛУЖБА РАСПРОСТРАНЕНИЯ

А.А. Милушов – подписка
rodписка@iks-media.ru
А.С. Баранова – выставки, конференции
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
№ 3/2012 подписан в печать 01.03.12.
Тираж 15 000 экз. Свободная цена.
Формат 64x84/8
ISSN 0869-7973



Странная была зима. Сначала долго морочила голову температурным плюсом и реформенной теменью, потом задала жару морозами и снова затянула сыскотную песню. Чур ее, чур! (без политических ассоциаций ☺).

Первые подснежники телекоммуникационной весны уже готовы пробить мерзлую почву и громко объявили о своих грядущих всходах: первая коммерческая LTE-сеть заработает в столице в середине апреля, символично отпраздновав в прошлое WiMAX. Пришло время не только запредельных мобильных скоростей, но и, похоже, виртуальных операторов, коими суждено стать прежним противникам MVNO – большой тройке. Нас ждет полная событий дружная весна.

«Телесмотрение не знает, что такое кризис» – писали мы не без удовольствия год назад, когда рынок платного ТВ в несколько раз обогнал по темпам роста операторов связи и ИТ. Ныне динамика не ухудшилась, но угроза рынку телевидения все очевиднее, и исходит она из Сети (Неладно что-то в телевизионном королевстве).

Наш обозреватель, изучивший российский рынок облачных вычислений и его зарубежных предшественников, полагает, что «облака» суть народное творчество. А американский NIST первым идентификационным признаком облачных вычислений называет наличие сервиса самообслуживания. Прямо большой народный супермаркет получается. Однако создатели облачных систем начинают не с признака номер один, а... Впрочем, читайте сами. Облака пока только сосредотачиваются, и мнений, сценариев, моделей и заявлений – хоть отбавляй (Тема номера).

Замечать вроде бы не замечаемое (нарочно или по недоразумению) – одна из задач журналистики и науки. Наш постоянный автор совмещает в себе эти две не самые «совместные вещи» и завершает первый круг дискуссии о стандарте радиовещания DRM, который, увы, принят для массовой цифровизации российского радиоэфира. Не навязывать природе, от которой в деле РВ много чего зависит, очередную кукурузу и не подкладывать рынку еще один кусочек сыра, а определить потребную нишу технологии DRM – таков пафос статьи **Всеми свое место. DRM`у тоже.**

Наш постоянный блогер задался детским вопросом: **А что нам будет за то, что мы ничего по защите персональных данных делать не будем?** Ответы ищем в КоАП, Трудовом кодексе и законопроектах Госдумы.

До встречи.
Наталья Кий,
главный редактор

1 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

6 НОВОСТИ

6 АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ

М. ЕМЕЛЬЯННИКОВ. А что нам будет за то, что мы ничего по защите персональных данных делать не будем?

8 ЛИЦА

9 ПЕРСОНА НОМЕРА

С. АПОЛЛОНОВА. Дум высокое стремление и внутренняя вредность
КОМПАНИИ

12 Новости от компаний

КАДРОВЫЕ НАЗНАЧЕНИЯ

16 С. РАССКАЗОВ. Глобальный игрок просчитывает сценарий роста **СОБЫТИЯ**

18 Неладно что-то в телевизионном королевстве

24 Киберзащите требуется консолидация

25 Бизнес-болезни ВРМ

26 Электронный документооборот: две стороны одного рынка

СУБЪЕКТ ФЕДЕРАЦИИ

27 Ю. ФЕДОРОВА. Иркутские самородки по сходной цене

28 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ



9

С. АПОЛЛОНОВА.

Дум высокое стремление
и внутренняя вредность



18

Неладно что-то
в телевизионном королевстве



30 ТЕМА

ОБЛАКА СОСРЕДОТАЧИВАЮТСЯ

Фокус

32 В облака с открытыми глазами

34 А. НАШЕКИН. Россия может задавать мировые стандарты по облачным вычислениям

Аналитик

36 М. БОДЯГИН. SaaS в России, или Почему мы переезжаем в облака

Модель

38 В. МАЛАНИН. Интеллект облака для мускулов виртуализации

39 К. ФРИДРИХ. Кабельная инфраструктура для облака

Ракурс

40 Е. АКИМОВ. Защита в облаках – дело тонкое

42 А. РАЗУМОВ. Заметки реалиста



Сценарий

- 42** А. КУТУКОВ. В облако рука об руку с заказчиком
- 43** Р. ВОЛКОВ. Облака утоляют кадровый голод
- 44** К. АНИСИМОВ. Российским облакам не хватает конкуренции
- 45** Д. ИНШАКОВ. Облака – следующий виток развития ИТ?
- 45** В. ТКАЧЕВ. Российским облакам не хватает виртуализации

Дискуссионный клуб «ИКС»

- 46** Три проекции облака
- Концептуальный поворот**
- 51** В. КОРНИЕНКО. Требуется фигурная формовка кирпичей
- 52** Ю. ЗЕЛЕНКОВ. Куда могут завести SaaS-облака

Бизнес-партнер

- 53** Л. ШИШЛОВ. Как стать законодателем «облачной моды»

54 ДЕЛО

Экономика и финансы

- 54** А. ЗАЙЦЕВА. Выпавший из обоймы



Проблема

- 56** Ю. ЧЕРНОВ. Всею свое место. DRM'у тоже



Право

- 60** В. ЛЕВЧИК. Закон «О персональных данных»: поправки приняты, концепция не изменилась



Рубежи обороны

- 64** И. ЕХРИЕЛЬ, Э. БАЖЕНОВ, В. КОЛЕСНИК. Безопасность и фрод-контроль в сетях NGN/IMS. Окончание



Опыт

- 67** Л. КАН. Интегрируем оптимальную маршрутизацию трафика и взаиморасчеты



Доля рынка

- 70** И. СУНЧЕЛЕЙ. Медь и оптика: за мирное сосуществование



На портале IKS MEDIA

- 94** Блог, еще раз блог!

71 «ИКС» pro ТЕХнологии

- 72** Н. ПРИВЕЗЕНЦЕВА. Старая новая виртуализация в мире СХД
- 77** Дж. НИМАНН, Дж. БИН-мл., В. АВЕЛАР. Экономичные режимы работы систем охлаждения ЦОДов. Ч. 3
- 82** Е. ВИШНЕВСКИЙ, Т. ТОЛОКОННИКОВ. Климат региона и микроклимат ЦОДа. Учет климатических зон при анализе эффективности системы холодоснабжения
- 85** Е. КУРГАШЕВА. Бессменный часовой. Организация системы физической безопасности в здании ЦОДа
- 88** Д. МОРГУНОВ. Оптические разъемы LC при высокой плотности монтажа

Новые продукты



1 EDITOR'S COLUMN

6 NEWS

6 COMMENT OF TODAY

M. EMELIANNIKOV. What do we get if we do nothing to protect the personal data?

8 PROFILES

9 PERSON OF THE ISSUE

S. APOLLONOVA. Thoughts' high aspiration and internal bitchiness

COMPANIES

12 Company news

PERSONNEL APPOINTMENTS

16 S. RASSKAZOV. Global player thinks of the growth scenario

EVENTS

18 Something is rotten in the state of TV

24 Cyber defense demands consolidation

25 Business illness of BPM

26 Electronic document flow: two sides of a single market

REGION OF FEDERATION

27 Y. FEDOROVA. Fairly priced Irkutsk nuggets

28 CALENDAR OF EVENTS



9 S. APOLLONOVA.
Thoughts' high aspiration
and internal bitchiness

How can IKS help YOU succeed in the Russian market?



30 COVER STORY

Clouds are concentrating

Focus

32 Into clouds with open eyes

34 A. NASCHEKIN. Russia can define international standards on cloud computing

Analyst

36 M. BODIAGIN. SaaS in Russia, or Why do we move to clouds

Model

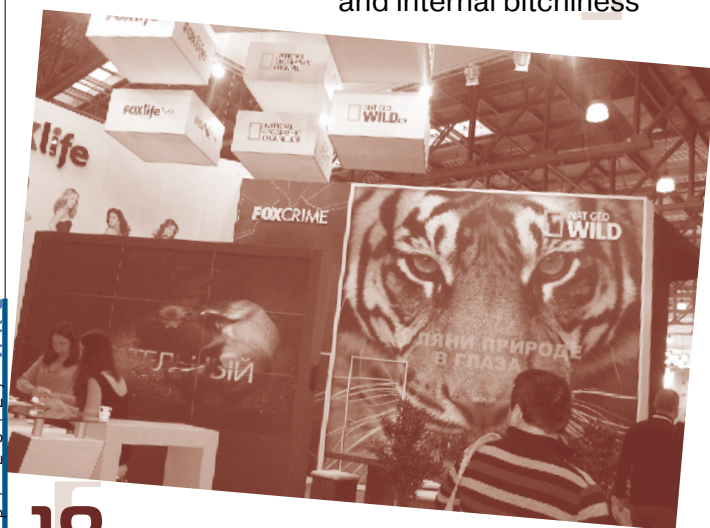
38 V. MALANIN. Intellect of cloud for muscles of virtualization

39 K. FRIEDRICH. Cable infrastructure for the cloud

Angle

40 E. AKIMOV. Defense in clouds is a delicate matter

42 A. RAZUMOV. Realist' notes



18

Something is rotten in the state of TV

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



YOUR SUCCESS IS OUR GOAL!

Contact us for 2012 editorial calendar!

Scenario

- 42 A. KUTUKOV. Into cloud hand in hand with a client
- 43 R. VOLKOV. Clouds can still the personnel hunger
- 44 K. ANISIMOV. Russian clouds lack competition
- 45 D. INSHAKOV. Are clouds the next cycle in IT development?
- 45 V. TKACHEV. Russian clouds lack virtualization

"IKS" discussion club

- 46 Three projections of the cloud

Conceptual turn

- 51 V. KORNIENKO. The figured bricks shaping is required
- 52 Y. ZELENKOV. Where SaaS clouds could misle

Business partner

- 53 L. SHISHLOV. How to became "the cloud fashion" setter

54 BUSINESS

Economy and finances

- 54 A. ZAYTSEVA. Fallen out from the magazine

Problem

- 56 Y. CHERNOV. There is a place for everything. And for DRM also

Law

- 60 V. LEVCHIK. The law "About personal data": amendments are adopted, concept isn't changed

Defense lines

- 64 I. EHRIEL, E. BAZHENOV, V. KOLESNIK. Security and fraud control in NGN/IMS networks. The end

Experience

- 67 L. KAN. Integrate optimal traffic routing and reciprocal payments

Market share

- 70 I. SUNCHELEY. Copper and optics: for peaceful coexistence

On IKSMEDIA portal

- 94 Blog, and once again blog!

71 IKS proTECHnologies

- 72 N. PRIVEZENTSEVA. Old new virtualization in the storage systems world

- 77 J. NIEMANN, J. BEAN, V. AVELAR. Safe modes of data center cooling systems. Part 3

- 82 E. VISHNEVSKIY, T. TOLOKONNIKOV. Climate of region and micro-climate of a data center. Consideration of climatic zones in cold supply system efficiency analysis

- 85 E. KURGASHEVA. Irreplaceable guard. Organization of physical security system in a data center building

- 88 D. MORGUNOV. LC optical connectors in high density wiring

New products

А что нам будет за то,

что мы ничего по защите персональных данных делать не будем?

актуальный
комментарий

Подготовил
Михаил ЕМЕЛЬЯНИКОВ,
консалтинговое агентство
«Емельяников, Попова и партнеры»



В заголовок вынесен самый популярный в последнее время вопрос, касающийся Закона «О персональных данных».

Этим вопросом все чаще задаются ответственные люди, прикинувшие на себя объем выполнения закона: наедине с собой, внутри своих компаний – операторов персональных данных, на публичных мероприятиях, форумах, вебинарах. Просто эпидемия.

Похоже, в обществе сложилось стойкое представление, что штрафы за неисполнение закона мизерны по сравнению со стоимостью проектирования и технической реализации защитных мер, что проверяющие не в состоянии хоть как-то повлиять на деятельность оператора персональных данных и что всегда на выручку придет привычное российское «заплатим – и отстанут».

Это нередко действительно так, но не совсем.

Если мы полистаем разделы публичных докладов Роскомнадзора о деятельности в области персональных данных за последние пару лет, то увидим, что для привлечения операторов к ответственности применяются фактически всего две статьи Кодекса РФ об административных правонарушениях: ст. 13.11 «Нарушение установленного законом порядка сбора, хранения, использования или распространения информации о гражданах (персональных данных)» и ст. 19.7 «Непредставление сведений (информации)». Максимальные наказания по ним действительно небольшие: для должностных лиц по ст. 13.11 – 1 тыс. руб., для юридических лиц – 10 тыс., по ст. 19.7 – и вовсе до 500 руб. для должностных лиц и до 5 тыс. руб. для юрлиц. Самый скромный проект по ФЗ-152, даже без технических мер защиты, обойдется на порядок дороже. Да и постановление по делу об адми-

нистративном правонарушении должно быть вынесено в течение не более чем двух месяцев с момента выявления нарушения.

Но это взгляд поверхностный. А если копнуть глубже, риски оператора уже не выглядят такими незначительными. И вытекают они из самой системы государственного контроля и надзора, установленной другим законом, ФЗ-294 от 26 декабря 2008 г. «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля». Статья 17 данного закона предусматривает, что при выявлении проверяющими-надзирающими нарушений обязательных требований они обязаны выдать предписание об их устранении с указанием сроков и принять меры по контролю за устранением выявленных нарушений, их предупреждению, а также меры по привлечению виновных лиц к ответственности. Обязаны!

И если оператор требования предписания не выполнил, вступают в действие другие статьи КоАП: 19.5 «Невыполнение в срок законного предписания органа, осуществляющего государственный надзор» (штраф уже до 20 тыс.), 19.6 «Непринятие мер по устранению причин и условий, способствовавших совершению административного правонарушения»,

СВЯЗЬ-ЭКСПОКОММ-2012

http://www.sviaz-expocomm.ru

Продукция более 620 компаний из 25 стран мира на стендах «Связь-Экспокомм-2012»
Крупнейшее телекоммуникационное событие года – 24-я международная выставка телекоммуникационного оборудования, систем управления, информационных технологий и услуг связи

14-17 мая 2012
Москва, ЦВК «Экспоцентр» на Красной Пресне
www.sviaz-expocomm.ru

19.4 «Неповиновение законному распоряжению должностного лица органа, осуществляющего государственный надзор». Выполнить же предписание иногда не просто сложно, а фактически невозможно, тем более что для его реализации предоставляется не большой срок, как правило, не более месяца.

Реальная ситуация Оператор связи (несколько миллионов абонентов) передал работу по выставлению счетов за услуги клиентам и сбору платежей в дочерние организации – самостоятельные юрлица. Прокуратура совместно с Роскомнадзором выявили нарушение – предоставление персональных данных субъектов третьим лицам без их согласия – и потребовали в месячный срок нарушение устранить. А теперь прикиньте, что это значит – либо свернуть сеть сервисных центров и вернуть бизнес в головную компанию (с ликвидацией юрлиц и передачей дел-прав), либо получить подтверждаемое согласие у миллионов людей на огромной территории. За месяц. Не удастся выполнить – оператора не можно, а нужно снова штрафовать!

Для руководящего состава операторов-юрлиц предусмотрено и такое наказание, как дисквалификация, т.е. лишение права занимать должности в исполнительном органе управления юридического лица, входить в совет директоров (наблюдательный совет). Дисквалификация устанавливается на срок от 6 мес. до 3 лет и может быть применена к лицам, осуществляющим организационно-распорядительные или административно-хозяйственные функции в органе юридического лица, к членам совета директоров (наблюдательного совета).

Реальная ситуация На предприятии не выполнено требование п.8 ст.86 Трудового кодекса: «работ-

ники и их представители должны быть ознакомлены под роспись с документами работодателя, устанавливающими порядок обработки персональных данных работников, а также об их правах и обязанностях в этой области» – пожалуйста, штраф до 5 тыс. руб. на руководителя (можно и всего тысячу, чтобы не сильно пугались) и предписание устранить нарушение в месячный срок. А за месяц и разработать, и довести документ до большого трудового коллектива ой как сложно. Кто-то в отпуске, кто-то учится, кто-то болен. Внеплановая проверка через месяц в рамках надзора за устранением выявленных нарушений, и как итог – дисквалификация первого лица, ранее оштрафованного за аналогичное нарушение, иными словами, ранее подвергнутого административному наказанию за аналогичное административное правонарушение, по ст.5.27 «Нарушение законодательства о труде и об охране труда».

Наконец. Никакой возможности административной приостановки деятельности оператора за нарушения, связанные с персональными данными, кодекс не предусматривает, за исключением случаев (внимание!), когда оператор является лицензиатом ФСТЭК или ФСБ и при этом грубо нарушает лицензионные условия (ч.5 ст.13.12 «Нарушение правил защиты информации»). А вот за нарушение трудового законодательства (помним о главе 14 Трудового кодекса!) притормозить работу оператора вполне можно, по упоминавшейся выше ч.1 ст.5.27 КоАП, на срок до 90 суток.

На сегодня мой рецепт простой: просчитайте риски – для своей организации, для себя лично с учетом занимаемой позиции и степени ответственности – и принимайте решение: ждать или действовать. **ИКС**

P.S.

Ждем перемен?

В Госдуму внесен очередной законопроект об изменениях Кодекса об административных правонарушениях. Предлагается внести весьма занятную ст. 13.11.1 «Предоставление недостоверной информации о гражданах (персональных данных) оператору персональных данных», предусматривающая ответственность уполномоченного лица, заключающего договор от имени оператора персональных данных. Как явствует из текста пояснительной записки, в первую очередь статья направлена против агентов компаний сотовой связи, продающих сим-карты без паспортов или по их копиям, сделанным вопреки воле владельца. Инициаторы законопроекта с

тревогой отмечают, что такие злоупотребления создают препятствия при проведении оперативно-розыскных действий, так как затрудняют идентификацию абонента. При этом установлено, что более 70% всех ложных сообщений о готовящихся терактах поступает с мобильных телефонов. Вот такая беда.

Поэтому таких «коммерческих представителей, оказывающих посреднические услуги в заключении договоров оказания услуг подвижной связи», надо прижать к ногтю штрафами до 300 тыс. руб. Вот так. На оператора, допускающего какие угодно нарушения, – не более 10 тысяч, а на его агента – аж 300?

Недоумение было недолгим.

Сайт Роскомнадзора со ссылкой на интернет-источники сообщил, что «Правительство России подготовило законопроект об изменении статьи 13.11 Кодекса об административных правонарушениях (КоАП) РФ». В этой статье говорится о нарушении установленного законом порядка обработки персональных данных. Наказание за данное нарушение планируется увеличить в десятки раз. Т.е. ситуацию предлагается выровнять, и по ст.13.11 КоАП карать операторов персданных штрафами от 200 тыс. до 500 тыс. руб.

Вот и правильно. А то как-то несправедливо: агенту – 300 тыс. штрафа за нарушения, а оператору – только 10.

Герои нашей рубрики не дожидаются, пока облачные технологии достигнут стадии зрелости. Они внедряют их сами, используя чужой опыт и набивая свои шишки, и тем самым активно двигают облачный рынок (см. ТЕМУ НОМЕРА ➔ с. 30–53 ⬅).



**Юрий
ЗЕЛЕНКОВ,**
директор
по
информационным
технологиям
НПО «Сатурн»

Родился в 1962 г. в Рыбинске. В 1986 г. закончил Рыбинский авиационный технологический институт по специальности «авиационные двигатели». Кандидат физико-математических наук.

В области ИТ работает с 1990 г.: участвовал в проектах по разработке заказного ПО, системной интеграции, внедрению ERP. В дирекции по информационным технологиям ОАО НПО «Сатурн» – с момента ее создания в 2001 г., с 2009 г. – директор по ИТ.

Автор 30 научных работ и трех учебных пособий. Основные научные интересы: разработка ИТ-стратегии при отсутствии формальной бизнес-стратегии, информационная поддержка процессов создания новых продуктов в открытой инновационной среде.

Хобби – горные лыжи, теоретическое осмысление и обоснование практической деятельности ИТ-директора.



**Василий
МАЛАНИН,**
менеджер
Microsoft
по продуктам
для дата-центров

Родился в 1985 г. в Москве. В 2006 г. окончил с отличием Московский энергетический институт по специальности «прикладная математика».

Карьеру начал в 2006 г. в компании Intel в качестве инженера по ПО. В 2007 г. пришел в Microsoft на должность менеджера по развитию продуктов для виртуализации и высокопроизводительных вычислений. Позднее координировал бизнес ОС Windows Server в России. В настоящее время занимается развитием бизнеса продуктов для построения серверной инфраструктуры предприятия, в том числе частных облаков.

Хобби – работа со студентами и исследования в области параллельных и распределенных вычислений, системы автоматизации «умный дом».

Родился в 1974 г. в Ленинграде. В 1996 г. с отличием закончил СПбГЭТУ «ЛЭТИ». В 2000 г. защитил кандидатскую диссертацию на тему параллельных вычислений.

В 1993–2001 гг. – администратор баз данных на радиостанции «Балтика». В 2001 г. пришел в ИТ-департамент компании Unilever, где внедрял SAP R/3 и систему штрихкодирования продукции. С 2006 г. – ИТ-директор компании GroupM по России и Украине.

В 2007 г. перешел в PwC. С 2008 г. – не только ИТ-директор по России, но и заместитель CIO для региона Центральная и Восточная Европа. Член правления Союза ИТ-директоров (СоДИТ), член совета клуба 4CIO.

Хобби – игра на гитаре и исполнение песен, путешествия по разным странам, игра Starcraft II.



**Дмитрий
ИНШАКОВ,**
ИТ-директор
компании
PwC

Родился в 1976 г. в Москве. Закончил Академию ФСБ – Институт криптографии связи и информатики (ИКСИ).

В 1998 г. начал свою карьеру в компании Incomtel, одном из первых операторов IP-телефонии. Затем работал в компаниях Orange BS, РТКОММ, «Сумма Телеком» и СТИ, где специализировался на разработке услуг, маркетинге и развитии бизнеса. В 2007 г. перешел на работу в компанию Cisco Systems, где занимался развитием бизнеса Unified Communications в России и СНГ, а с 2009 г. развивал направления управляемых услуг и облачных сервисов.

С 2011 г. – заместитель коммерческого директора «РТКомм.РУ».

С 2003 г. является одним из идеологов внедрения протокола ENUM в России.

Женат, воспитывает двух дочерей.



**Илья
ФЕДОРУШКИН,**
заместитель
коммерческого
директора
компании
«РТКомм.РУ»

Родился в 1973 г. в Невинномысске Ставропольского края. В 1995 г. окончил Владимирский государственный университет по специальности «автоматизация технологических процессов и производств».

В области ИТ работает с 1997 г., начав карьеру во Владимирском филиале Уникомбанка. С августа 1998 г. – в компании ТНК (позднее в группе компаний ТНК-ВР), специализируется на создании, развитии и оптимизации ИТ-процессов, разработке ИТ-стратегий и внедрении ИТ-решений. Основное направление деятельности в настоящий момент – развитие и управление внешними услугами по предоставлению ИТ-мощностей.

Хобби: горные лыжи, трекинг, самостоятельные путешествия по городам России и зарубежья.



**Алексей
ШУМИЛИН,**
менеджер
департамента
инфраструктуры
и сервисов ИТ
компании «ТНК-ВР
Менеджмент»



Светлана АПОЛЛОНОВА

Дум высокое стремление и внутренняя вредность

А также искренность и независимость, женственность и упорство, идеализм и прагматизм – черты нашей героини, чья гражданская позиция сыграла свою роль в двухлетней истории определения критериев статуса отечественного производителя. Светлана АПОЛЛОНОВА, председатель совета Ассоциации производителей электронной аппаратуры и приборов, признает, что «понесло» ее в эту борьбу не от хорошей жизни.

Благодаря и вопреки

– **Вы производите впечатление прирожденного лидера, кто со школы и в совете дружины, и в комитете комсомола...**

– Нет, у меня никогда не было призвания кого-то за собой вести. В школе нас с подружкой пытались избрать в комитет комсомола, но мы упорно не посещали этих заседаний. А вообще, о школе вспоминаю с чувством глубокой благодарности. Это была школа в особенном районе города Миасса Челябинской области – Машгородке. В основном там были «закрытые» институты, куда в 60-х приехало работать первое поколение молодых специалистов из Москвы и Ленинграда, в том числе и мои родители, окончившие МЭИ. Можно сказать, я потомственный радиофизик, и уже в школе точно знала, что буду поступать в тот же вуз, где учились родители.

Приехав в Москву, я быстро почувствовала, что уровень образования у нас был выше, чем в среднем в столичных школах. Учителя были потрясающие, и, что очень важно, у нас культивировались ясные морально-этические нормы, что сейчас, к сожалению, редкость. Но я не была примерной девочкой-отличницей. Я вообще никогда не считала достоинством перфекционизм: нельзя быть первым во всем – это и невозможно, и неправильно. Конечно, троек не было, были в основном пятерки, и все олимпиады по физике были мои, но, например, по географии была четверка, потому что дерзила учительнице.

В институте меня пытались сделать старостой группы – главным образом для того, чтобы сама ходила на лекции (я их прогуливала, как и все собрания). Но мне всегда претила любая общественная деятельность, было очень тяжело подчиняться кому бы то ни было. Как в «Альгисте Данилове» – от «внутренней вредности». Кстати, это, наверное, стало одной из причин создания собственного бизнеса практически сразу после аспирантуры, куда поступила по окончании института.

– **Вашему бизнесу сколько лет?**

– В этом году будет 20. После института я пошла в аспирантуру и там познакомилась с Василием, моим мужем. Мы затеяли собственное дело. У нас сначала был кооператив при Бюро судмедэкспертизы. Когда в середине 90-х кооперативам было разрешено открепляться от госучреждений, ушли в свободное плавание. А когда грянул кризис 98-го, наша компания выжила за счет того, что к тому времени мы разработали свои усилители и ряд других систем и начали их поставлять в Америку через нашего партнера. Это был переломный момент – кризис подтолкнул нас к собственным работам, мы стали отечественным

производителем. А сейчас оказалась «на броневике» скорее от безысходности, но я верю: не пропадет наш скорбный труд.

Блондинка на броневике

– **Насколько комфортно женщине-руководителю вести бизнес в мужской среде?**

– В 90-х случались забавные эпизоды, когда меня принимали за секретаршу моего же сотрудника, с которым мы приходили на встречу. А по большому счету, очень даже комфортно. Нужно пользоваться тем арсеналом, которым располагаешь. Как с радиочастотами – какие есть, теми и нужно пользоваться. Да, в нашей сфере женщин мало, но именно поэтому мы хорошо запоминаемся. Нам труднее отказать и на нас не обижаются, если мы решим поругаться. Но здесь, как у Андре Моруа, надо придерживаться четкой режиссуры: «подайте мой старый берет!», а потом срывать его, топтать и т.д. Не надо только делать это часто и обязательно нужно держаться поставленной цели. Чтобы это было не искусство для искусства, а метод достижения цели, когда другие дипломатические меры не работают. А когда женщина пытается вести себя по-мужски – она получает обратный



А жизнь-то прекрасна!

эффект. Надо оставаться женщиной во всем – в одежде, в манере поведения, в маленьких хитростях и большой мудрости.

– Чем, на ваш взгляд, мужской подход в бизнесе и политике отличается от женского?

– В целом, как ни крути, женщина думает больше о семье. Есть хорошие отцы, но мужчины ставят во главу угла карьеру. А женщина всегда будет думать о детях, всегда! В редких случаях женщина ставит карьеру на первое место, но это, я считаю, извращение. И сейчас не хватает именно женского подхода – подумать на несколько шагов вперед, о том, что дети и внуки будут жить здесь, и задать себе вопрос: что нужно сделать для того, чтобы им здесь было хорошо. Моему сыну 15 лет – и он, часто и подолгу бывая в Америке и Европе, совершенно сознательно выбрал жить в России, поскольку ощущает себя частью ее культуры. А мне очень небезразлично, как будут жить наши дети и внуки в нашей стране.

Больше всего меня угнетает смещение ценностей в сторону потребления. Деньги как высшая и единственная ценность. К сожалению, этот крен делается все сильнее. У руля в основном бухгалтеры в худшем смысле этого слова, которые мыслят масштабами года, а то и

квартала. На это наслаивается, на мой взгляд, абсолютное отсутствие национального самоуважения. Как бы ни ругали Советский Союз, но я хорошо помню, как в младших классах мы искренне считали, что нам здорово повезло родиться именно в этой стране. А что у наших детей?.. Пока мы не начнем уважать свою страну и себя самих – ничего к лучшему не изменится.

Честно говоря, во многом и поэтому я ввязалась во всю эту борьбу с определением критериев российского производителя. Наверное, самый правильный глагол – меня «понесло» в эту общественную деятельность, потому что стало жутко обидно за себя, за сына, за все происходящее. «Внутренняя вредность» не дает смириться. Но что отрадно – многие мысли, высказанные нами год назад с разных трибун, сейчас я слышу слово в слово от «вышестоящих». Это как с Карнеги: он ведь не придумал ничего оригинального, а напомнил людям очевидные, но подзабытые истины.

Урок родной речи

– Вы часто ссылаетесь на литературных героев, это не случайно?

– Учительница литературы в школе была замечательная. Это благода-



Я не капитан, я только учусь

ря ей сейчас со швейцарскими коллегами могу поговорить о Максе Фрише, с немецкими – о Гессе... Вообще, в детстве я много читала. У бабушки была большая библиотека, и когда на каникулах меня к ней засылали – с книгами не расставалась. До сих пор помню, как страшно было начинать «Вечера на хуторе близ Диканьки»... Грустно, но сейчас это утрачивается. Сын учится в матклассе, там хороший уклон в историю и политологию, но с литературой – просто катастрофа. Хотя учительница великодушная, но не читают – и все тут.

– А самое сильное ваше впечатление детства?

– Наверное, это был первый класс, урок родной речи, март. На Урале в это время года очень-очень солнечно и белый-белый снег. Я смотрю в окно: снег и солнце. И такое в душе отчаянное ощущение радости – чистой-чистой! Такое счастье! Не почему-то и не отчего-то, а просто так. Это не повторялось больше никогда. Наверное, правда: углубляя познания, ты углубляешь скорбь. А тогда был маленький человечек, ничего не понимающий в этой жизни, не обремененный знаниями о ней, но с полным к ней доверием. Недавно мне приснился сон: иду по местам своего детства – и мне хочется плакать, потому что не могу поймать это ощущение чистой радости... А вообще, спасибо огромное за этот вопрос. Так важно забыть о суете, обо всей этой борьбе с сопровождающим ее чувством стойкого омерзения и вспомнить: Боже мой! жизнь-то прекрасна!

Беседовала **Лилия ПАВЛОВА**

→ Частный экспресс

– Как снимаете стресс?

– Каждое утро пробегаю 5 км по беговой дорожке дома перед телевизором. Одно время ходила в фитнес-клубы, но сама эта процедура «одеться-доехать-переодеться-приехать», эта трата времени раздражает. Поэтому занимаюсь дома. Обожаю большой теннис, но времени тоже не хватает, а дома корт не сделаешь.

– Как отдыхаете?

– Люблю путешествовать с семьей – горные лыжи, парусные яхты.

– А шопинг?

– Люблю, но не дольше часа. А еще я шить очень хорошо умею. Как-то сшила себе пальто – никто не верил, что сама. Вяжу не просто хорошо, а со сложными орнаментами. Когда было время, это было для меня вдохновением. Видишь результат своего труда – и получаешь огромное удовлетворение. Кстати, это мне кажется важным во всем – видеть результат. Не надо ставить невозможное количество целей, их должно быть счетное количество. Но их обязательно надо достичь. Самое главное – это результат. Вот почему у нас народ так пассивен и апатичен социально и политически – от отсутствия видимых результатов.

– Независимость и свободолюбие не входят в конфликт с семейными заботами?

– Семья – это дар Божий и великое счастье. Мне важна свобода не от близких, на них я завязана на 1000%, и здесь свобода в том, что всем хорошо вместе.

ATC

Panasonic
ideas for life

Новые сотрудники? Добро пожаловать!

Владимир Демёхин
Начальник IT-отдела

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

IP-ATC Panasonic

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

IP-ATC растет вместе с Вашим бизнесом.



IP-ATC серии KX-NCP

**Системный IP-телефон
KX-NT400**

**Решения
для офиса**

www.panasonic.ru

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

Доверенный автоматизации

Новым трендом глобального рынка ИТ аналитики называют интеграцию систем управления корпоративным контентом предприятия (ECM) и автоматизации бизнес-процессов (BPM).

«Бизнес-процессы предприятий не покрываются полностью учетными системами. К тому же последние не приспособлены для управления неструктурированной информацией», – в этом несовпадении Тагир Яппаров, председатель совета директоров ГК «АйТи», видит причины того, что предприятиям не удается осуществить комплексную автоматизацию своей деятельности.

Интеграция инструментов управления корпоративным контентом (Enterprise Content Management) и управления бизнес-процессами (Business Process Management) станет главным направлением деятельности консалтинговой компании «Логика бизнеса 2.0». Она объединила компетенции и структуру компаний «АйТи. Информационный менеджмент», «БОСС-Референт» и первой версии фирмы «Логика бизнеса» (с 2005 г. – российское подразделение IDS Scheer, затем Software AG). «Мы разрабатываем специальную методологию процессно ориен-



М. Каменнова и Т. Яппаров знакомы давно, с 90-х.

тированного внедрения ECM-решений, результатом которой становится повышение эффективности бизнес-процессов, особенно связанных с документооборотом», – комментирует гендиректор «Логика бизнеса 2.0» Мария Каменнова, ранее занимавшая позицию гендиректора в объединенной компании Software AG & IDS Sheer в России и СНГ и завкафедрой моделирования и оптимизации бизнес-процессов в ГУ-ВШЭ.

«Логика бизнеса 2.0» позиционирует себя на рынке ИТ-консалтинга как доверенного советника (trusted advisor) в вопросах внедрения и эксплуатации ECM–BPM.

www.it.ru

www.i-love-bpm.ru

От NFC-устройств – к сервисам

Технологию Near Field Communications все шире берут на вооружение производители мобильных устройств. По данным компании NXP Semiconductors, одного из разработчиков стандарта, доля смартфонов с поддержкой технологии NFC в общем объеме отгруженных в 2011 г. выросла по сравнению с 2010 г. на 70%. Она реализована в 40 млн из 445 млн интеллектуальных абонентских устройств, поставленных на рынок.

Помимо производителей смартфонов, в NFC-экосистему вошли разработчики операционных систем (Microsoft, Google, RIM), банки, операторы мобильной связи и разработчики сервисов.

В 2012 г. в нашей стране, как ожидает Виктор Сестриватовский (NXP Semiconductors) будет около 300 тыс. NFC-устройств. Разработкой платежных сервисов

для их владельцев занимается российский партнер производителя полупроводниковых компонентов – компания i-Free Innovations.



К. Горыня: «У кого NFC-сервис будет лучше, тот и останется на рынке»

На платформе NXP семейства SmartMX ее специалистами реализовано около 10 NFC-решений платежных сервисов для контрольно-пропускных систем, розничных сетей, вендинговых автоматов, а также для парковок. Пропускной системой «Школа онлайн» на основе технологии NFC оборудована 41 школа в Санкт-Петербурге.

По убеждению Кирилла Горыни, гендиректора i-Free, NFC-инфраструктура будет постепенно разворачиваться розничными сетями, банками, различными культурными и спортивными заведениями, после чего начнется конкуренция между поставщиками сервисов.

www.i-free.com, www.nxp.com

Кадровые назначения

«Ростелеком»

Андрей КУЛАЖЕНКОВ назначен вице-президентом – директором макрорегионального филиала «Северо-Запад».

«МегаФон»

Иван ТАВРИН назначен первым заместителем гендиректора.

Sky Mobile (бренд Beeline)

Олег КЛОЧКО назначен гендиректором.

ФГУП «Космическая связь»

Михаил ЗАЦЕПИН назначен заместителем гендиректора по связям с органами законодательной и исполнительной власти.

«Триколор ТВ»

Павел БАСОВ, занимавший должность гендиректора, покинул компанию.

Александр МАКАРОВ назначен гендиректором.

СМАРТС

Александр КУРОЧКИН назначен гендиректором.

«Бегун»

Станислав МУШКАТ назначен гендиректором.

«Информзащита»

Константин ФИЛЬЧАГИН назначен заместителем департамента проектирования и сервисных услуг.

«Логика бизнеса 2.0»

Мария КАМЕННОВА назначена гендиректором.

Георгий ПОДБУЦКИЙ назначен руководителем ECM-практики.

Андрей КОПТЕЛОВ назначен руководителем BPM-практики.

«Астерос»

Андрей ЧЕРЕМНЫХ назначен президентом компании.

Siemens Enterprise Communications

Андрей ОСОКИН назначен директором по продажам в России и СНГ.

Software AG

Сергей КОМЯГИН назначен гендиректором и вице-президентом в России и странах СНГ.

Intel

Мули ИДЕН назначен старшим вице-президентом.

Ричард ТЕЙЛОР назначен старшим вице-президентом.

EMC

Филипп ФОССЕ назначен вице-президентом по работе с партнерами в регионе EMEA.



М & А

Teleset Networks LTD, дочерняя компания «Ростелекома», приобрела контроль над 75% минус 1 акция компании **GNC-Alfa**, оператора волоконно-оптической сети в Армении.

«Мобител», дочерняя компания «Ростелекома», приобрела 3,86% обыкновенных акций своей материнской компании и тем увеличила долю владения обыкновенными акциями «Ростелекома» до 6,55%.

Компания **ТТК** купила 100% уставного капитала оператора «**Электроком**» (торговая марка «Спарк»), работающего в Центральном и Южном регионах России.

В соответствии с рамочным соглашением **РТИ** (входит в **АФК «Система»**) приобретет у акционеров «**Энвижн Групп**» 50% акций компании. Акционеры «**Энвижн Групп**» обменяют оставшиеся 50% акций компании на акции РТИ дополнительного выпуска.

Mail.Ru Group купила сервис микроблогов **RuTwit.ru**.

«**Казахтелеком**» продал холдингу TeliaSonera A.B. 49% доли участия в **ТОО «GSM Казахстан ОАО «Казахтелеком»** (торговые марки Kcell, Activ, Vegaline).

IBM достигла окончательного соглашения о приобретении компании **Worklight** (Израиль), которая специализируется на мобильном ПО для смартфонов и планшетов, а также завершила приобретение **Emptoris**, поставщика облачных аналитических решений в области управления поставками и снабжения, и **DemandTec**, разработчика аналитического ПО для изучения покупательских сценариев.

Juniper Networks купила **Mykonos Software**, разработчика системы перехвата вторжений, обеспечивающей защиту веб-сайтов и интернет-приложений.

Нанометров все меньше

Производство микросхем на основе технологии 90 нм запустили на заводе «НИИМЭ и Микрон» компания «Ситроникс» и госкорпорация РОСНАНО. В создание производства вложено 16,5 млрд руб., в том числе 6,5 млрд руб. – софинансирование РОСНАНО.

С вводом новой технологической линии, дополняющей действующую по технологии 180 нм, производственные мощности завода (головного предприятия бизнес-направления «Ситроникс Микроэлектроника»), увеличиваются в 2 раза до 36 тыс. пластин диаметром 200 мм в год.

В ходе проекта, в котором приняли участие более 50 компаний из 12 стран мира, на заводе «НИИМЭ и Микрон» было дополнительно построено 700 м² чистых зон и расширена инфраструктура предприятия. Микросхемы с топологическим размером 90 нм будут использоваться в вычислительных комплексах, в системах автоматизации производства, в загранпаспортах, а также в многофункциональных SIM-картах.

В настоящее время в «НИИМЭ и Микрон» разрабатываются SIM-карты с электрон-



Чипы для универсальных электронных карт выпускаются на «НИИМЭ и Микрон» по технологии 180 нм

ной цифровой подписью, а также SIM-карты с ID-приложением, востребованные при реализации «электронного правительства». А переход на топологический размер 90 нм, по словам Геннадия Красникова, руководителя «Ситроникс Микроэлектроника», позволит расширить функциональность стандартных SIM-карт и увеличить их быстродействие, уменьшив при этом энергопотребление на единицу функций. Как заявил Г. Красников, выпуска первой микросхемы нового топологического размера можно ожидать в апреле-мае 2012 г.

www.mikron.sitronics.ru

Попасть в пятерку

ведущих производителей ИБП на российском рынке намерена компания AEG Power Solutions. Добиваться этой цели она будет, активно сотрудничая со своим официальным дистрибьютором в России компаний БТК и поддерживая его работу с системными интеграторами и розничными партнерами. По оценке Надежды Харитоновой, директора по маркетингу ГК БТК, в 2012 г. объем продаж продукции AEG PS должен вырасти в несколько раз.

www.btk.ru

Новозеландское качество и надежность даже в тяжелых сейсмических зонах

КПД 94%

enatel LPM Light Protection of Masts

реклама

ПО ЦЕНАМ НИЖЕ КИЛМЕРСКИХ

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

ЗАО «ПОЗИТИВ»
Группа компаний «ЛПМ»
+7 495 979 99 01
www.lpm.su

Из столиц – в регионы

намерена с помощью дистрибьютора OCS продвигать свою продукцию компания Panduit. Компании подписали соглашение, согласно которому OCS будет продавать через свой канал весь спектр решений Panduit в области физической инфраструктуры.

Дистрибьютор и вендор заинтересованы в друг друге. Компания OCS рассчитывает с помощью продукции Panduit укрепить свое положение в таких новых для себя сегментах, как электротехническая продукция, оборудование для ЦОДов и решения для видеонаблюдения и охранной сигнализации. Высокотехнологичная продукция Panduit, ориентированная на все фокусные для OCS сегменты, должна помочь ей добиться наме-

ченных целей, тем более что партнеры дистрибьютора заинтересованы предоставлять в своих регионах комплексные решения от одного вендора со 100%-ной совместимостью.

Сама компания Panduit, работающая в России с 2003 г., нуждалась в партнере, способном продвигать весь спектр выпускаемого ею пассивного оборудования, во-первых, в российские регионы, а во-вторых – на отечественный рынок электротехнической продукции. До сих пор, по словам Александра Брюзгина, главы представительства и регионального менеджера Panduit в России, СНГ и странах Восточной Европы, 90% ее продаж приходилось на Москву и Санкт-Петербург.



А. Брюзгин: «С OCS мы улучшим наши позиции в сегментах электротехнической продукции и ЦОДов»

Сотрудничество с OCS, имеющей широкую партнерскую сеть (почти 9 тыс. компаний), считают в компании Panduit, позволит за два-три года увеличить долю региональных продаж до 30%, а в пятилетней перспективе – до 40%.

www.ocs.ru,
www.panduit.com

Новая архитектура для СЭД

Какой должна быть архитектура современной системы электронного документооборота? Вопрос далеко не праздный, так как реализация множества разнородных требований к СЭД в сочетании с большим количеством запросов пользователей к огромным массивам данных приводит к экспоненциальному росту нагрузки на систему и, как следствие, падению ее производительности.

Поэтому сегодня, по мнению Владимира Панова, главного архитектора компании «ИнтерТраст» (производителя СЭД CompanyMedia, в числе пользователей которой ФК «Урал-Сиб», «Аэрофлот», «ВымпелКом»), от разработчиков перспективных версий

систем электронного документооборота ожидают, что их продукты будут обладать архитектурой, способной адаптироваться к



В. Панов: «Архитектура новой версии будет веб-ориентированной»

технологическим изменениям, сохраняя при этом все дополнения, внесенные в нее компаниями-заказчиками. Именно от этого напрямую зависит

эффективность работы системы.

Понимая это, компания «ИнтерТраст» начала проект создания новой версии своего продукта. Его цель – глубокая трансформация архитектуры системы путем применения современных программных платформ, открытых стандартов и спецификаций: BPM 2.0, ACM (Adaptive Case Management), CMIS, HTML5, XMPP (Jabber), REST, JPA (Java Persistence API). По словам В. Панова, усилия разработчиков направлены на придание архитектуре CompanyMedia 4 расширяемости, интероперабельности, адаптивности, технологичности и экономичности на всех этапах ее жизненного цикла.

www.intertrust.ru

Кбайт фактов

МТС, «ВымпелКом» и «МегаФон» подписали соглашение о развитии мобильной коммерции в России, в соответствии с которым каждый из операторов откроет свою базу поставщиков услуг и товаров для оплаты со стороны абонентов других участников большой тройки.

МТС получила лицензию на оказание услуг LTE на территории Москвы и Московской области. Срок действия лицензии – до 29 декабря 2016 г., начало предоставления услуг – не позднее 29 декабря 2013 г.

Tele2 заключила контракт с **Nokia Siemens Networks** на поставку сетевой инфраструктуры для строительства опытной зоны для испытания технологии LTE в диапазоне 1800 МГц.

«**Киевстар**» при содействии компании «**Инфосистемы Джет**» внедрил систему управления доступом в Интернет на базе программно-аппаратного комплекса **Blue Coat**, который осуществляет управление трафиком, включая его фильтрацию, аутентификацию пользователей, предотвращение утечек информации, блокирование вредоносных сайтов и пр.

В **Российском экономическом университете им. Г.В. Плеханова** открылся центр компетенции **IBM** «Разумная коммерция», оснащенный программными средствами для разработки и управления системами электронной коммерции нового поколения.

«**Открытые Технологии**» получили архитектурную специализацию **Cisco** Advanced Borderless Network Architecture Specialization, которая позволяет предлагать услуги по построению масштабируемых, отказоустойчивых, защищенных коммутируемых и маршрутизируемых сетей передачи данных с организацией мобильного доступа к ним.



Кбайт фактов

Intel представила коммуникационную платформу нового поколения Crystal Forest на базе многоядерных процессоров, с помощью которой станет возможным передавать до 160 млн пакетов данных в секунду.

Lenovo и Polycom заключили стратегическое соглашение об оснащении продукции Lenovo (ноутбуков, планшетов и настольных компьютеров) ПО для видеосвязи Polycom RealPresence.

В сети «**ВымпелКома**» в Воронежской области количество базовых станций 3G за 2011 г. увеличилось более чем вдвое. Общий трафик мобильного Интернета вырос в 3,5 раза.

Yota заключила с компанией **Linxdcenter** 10-летний контракт на пользование услугами ЦОДа последней в Санкт-Петербурге.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА
www.iksmedia.ru

«Малина» будет расти на новой платформе

«Лоялти Партнерс Восток», управляющая компания крупнейшей в России программы лояльности «Малина» (объединяет более 20 партнеров – известных брендов, почти 6 млн держателей бонусных карт; 900 точек продаж, более 700 тыс. транзакций ежедневно), встала перед необходимостью замены действующей CRM-системы на более высокопроизводительное решение – Oracle Siebel CRM. Росту потребности компании «Лоялти Партнерс Восток» в вычислительных мощностях способствовали амбициозные планы продвижения программы в регионы России, увеличения количества держателей ее карт и расширения круга компаний-партнеров.

В качестве платформы для внедрения новой CRM был выбран оптимизированный программно-аппаратный комплекс Oracle Exadata Database Machine, а в ка-

честве системного интегратора – компания «Инфосистемы Джет».

Так как для компании «Лоялти Партнерс Восток» было принципиально важно минимизировать простой бизнеса, специалисты системного интегратора провели большую подготовительную работу, включая тестовый апгрейд БД заказчика до Oracle 11g и тестовую миграцию БД на Oracle Exadata.

По итогам первого этапа проекта скорость проведения операций по оплате баллами программы лояльности «Малина» в точках продаж выросла в 10 раз, процесс передачи данных из транзакционной базы данных в аналитическую ускорился в 3 раза, а производительность аналитических систем при построении отчетности – в 7 раз.

Второй этап проекта – внедрение Oracle Siebel CRM завершится этим летом.



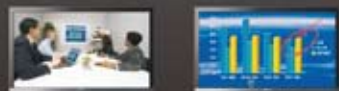
А. Приязев («Лоялти Партнерс Восток»): «Примерно 70% держателей карт «Малина» – активные пользователи»

www.jet.msk.su

СТАНЬТЕ БЛИЖЕ ДРУГ К ДРУГУ СИСТЕМЫ ВИДЕОКОНФЕРЕНЦСВЯЗИ



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



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



PCS-XA80
Универсальная персональная система видеоразрешения Full HD



PCS-XA55
Универсальная персональная система видеоразрешения HD



PCS-XG80
Групповая система видеоразрешения Full HD

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



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



PCS-XG55
Групповая система видеоразрешения HD



PCS-G50P
Групповая системы стандартного видеоразрешения



PCS-G70P
Групповая системы стандартного видеоразрешения



PCS-XG55
Групповая система видеоразрешения HD



PCS-XG55
Групповая система видеоразрешения HD



PCS-XG55
Групповая система видеоразрешения HD

SONY

PELA

INTEGRATED VISUAL COMMUNICATION

www.pro.sony.eu

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

Глобальный игрок просчитывает сценарий роста



↑
Сергей РАСКАЗОВ

Компания Siemens Enterprise Communications, чей бизнес несколько лет подряд растет быстрее рынка, всерьез занимается поиском ресурсов для поддержания высокого темпа развития. О выбранном сценарии мы расспросили Сергея РАСКАЗОВА, недавно ставшего главой представительства компании в России и СНГ.

Свой по духу

– Сергей, как вы считаете, чем объясняется ваше назначение на

пост главы представительства Siemens Enterprise Communications в России и СНГ?

– Я думаю, что решающую роль сыграл опыт, приобретенный мной в большой и структурированной ИТ-компании: 15 лет я проработал в представительстве HP, где прошел путь от инженера до директора департамента HP Technology Services. За эти годы у меня сложилось понимание того, как устроен бизнес и с точки зрения формирования продаж через партнеров, и с точки зрения прохождения длительного цикла продаж в крупных ИТ-проектах, и с точки зрения управления такими проектами.

Кроме того, возглавляя российские представительства не очень больших компаний (Diebold и Delta Electronics), я смог оценить все преимущества положения, требующего быстрого принятия решений, их выполнения и понимания эффекта, от них полученного.

К тому же ценности, культура и дух Siemens Enterprise Communications оказались очень близки для меня. Мне понятны принципы работы компании, ее идеология, поэтому мое вхождение было достаточно органичным. Так что я не жалею о принятом решении.

– Какие первоочередные задачи были поставлены перед вами как перед новым главой представительства?

– Задача любого локального подразделения международной компании – понимать текущую динамику рынка в своей стране и адаптировать глобальную стратегию к его реалиям. Российское представительство Siemens Enterprise Communications не первый год перевыполняет поставленные планы, и на меня возлагается задача оценить максимальный потенциал компании, исходя из сегодняшней рыночной ситуации. Сейчас мы с командой топ-менеджеров оцениваем емкость рынка, чтобы сформировать собственное видение перспектив развития, определить цели, которые можем перед собой поставить.

Возможно, проще было бы пойти по накатанному пути, но мы хотим максимально использовать все возможности, которые нам сегодня предоставляет рынок.

Цели и задачи

– Какой именно рынок – корпоративной телефонии, унифицированных коммуникаций, телеком- и/или ИТ-рынок – вам предстоит оценить?

– Классическое бизнес-планирование начинается с очень больших высот, с понимания глобальных трендов, глобальных экономических показателей. Затем спускается на уровень отдельной экономики: в каких направлениях она развивается, каково в ней соотношение высокотехнологичных и сырьевых отраслей, и уж потом можно оценивать, как глобальные тренды проявляются на плоскости конкретного рынка.

Компания Siemens Enterprise Communication в большей степени концентрируется на рынке корпоративной телефонии, однако ее невозможно рассматривать в отрыве от российского ИТ-рынка и от экономики страны в целом.

– Какие вероятные сценарии развития бизнеса компании в России и СНГ вы рассматриваете?

– Текущий процесс нашего планирования предполагает несколько сценариев, зависящих как от экономической ситуации, так и от инвестиций, которые штаб-квартира Siemens Enterprise Communications сделает в наше подразделение и в его активные действия.

Компания может развиваться по старому сценарию или изменить его, внося какие-то дополнительные ресурсы; мы можем рассматривать и сценарий экстремального инвестирования в наше развитие. Насколько правилен и логичен каждый из этих сценариев применительно к сегодняшней ситуации? Это нам еще предстоит оценить.

– А риски?

– Основные риски связаны с экономикой и с динамикой развития индустрии. Сейчас мы наблюдаем за тем, как страны Евросоюза всеми силами пытаются разрешить долговой кризис. Есть надежда на то, что в ближайшее время это удастся сделать, есть и более пессимистичные сценарии.

Естественно, что долгосрочное замедление развития экономики еврозоны так или иначе отразится и на нашей ситуации, поскольку приведет к снижению спроса европейских потребителей на энергоносители. Через какой-то промежуток времени мы его на себе почувствуем.

– Значит, возможность конца света в декабре 2012 г. вы в качестве риска для бизнеса не рассматриваете?

– Скажем так, мне не хотелось бы инкорпорировать конец света в наше бизнес-планирование.

Бизнес-ориентиры

– А если серьезно: какие направления, приоритетные для бизнеса Siemens Enterprise Communications в России и СНГ в ближайшие годы, вы можете выделить уже сегодня?

– Я вижу три фокусных направления. Первое – это продвижение нашей облачной платформы OpenScape Voice. Крупным корпоративным заказчикам она интересна широким набором приложений для унифицированных коммуникаций и огромным потенциалом наращивания портов и абонентов. Решение OpenScape Voice обладает свойствами оборудования операторского класса, что позволяет ему расширяться до 100 тыс. портов, т.е. на его основе можно строить действительно большие разветвленные корпоративные сети. Таким образом, крупные компании получают возможность использовать для построения коммуникаций самые удобные виды связи и эффективно расходовать свои телекоммуникационные ресурсы – иными словами, оценить все преимущества, которые предоставляет IP-транспорт.

Второе фокусное направление – региональное развитие. Несмотря на то что Москва пока растет более активно, мы видим большой потенциал в регионах. Все больше и больше компаний движутся в этом направлении, и уже сегодня в регионах существует огромное количество производственных и торговых мощностей. В этом году мы планируем открыть филиалы в Самаре, Екатеринбурге, Казани, Новосибирске; планируем и усилить наши подразделения в Санкт-Петербурге и Краснодаре.

Третий из наших приоритетов – расширение партнерской программы. У нас классическая система партнерских взаимоотношений. Есть два дистрибьютора – Merlion и Netwell, имеющие широкие сети партнеров второго уровня. И есть 11 прямых партнеров, нацеленных на проектный бизнес, в котором мы им помогаем с точки зрения как продаж, так и выстраивания технического решения, оптимального для заказчика. Сегодня мы обновляем и дополняем функционал наших партнерских программ, чтобы привлекать к сотрудничеству новые компании в регионах.

– Работать с крупными предприятиями и организациями в России давно стремятся многие глобальные компании. Хватит ли подобного рода клиентов на всех желающих?

– Далеко не все наши конкуренты фокусируются исключительно на работе с крупными заказчиками. На рынке есть целый ряд игроков, очень сильных в сегменте среднего и малого бизнеса, которые являются в нем лидерами и только с ним связывают планы своего дальнейшего развития. У Siemens Enterprise Communications есть решения и для небольших компаний.

И все же основными нашими заказчиками являются государственные структуры и крупные компании, и именно им решения на платформе HiPath 4000 или OpenScape Voice обеспечивают максимальный экономический эффект, в том числе и потому, что позволяют

комбинировать традиционные телефонные функции с приложениями IP-телефонии.

– А каково соотношение крупных и SMB-компаний в клиентской базе Siemens Enterprise Communications?

– Ситуация различается в зависимости от региона, от страны. Например, в Германии соотношение противоположное России: 85% заказчиков – средний и малый бизнес и 15% – крупные корпорации. А на российском рынке надо понимать особенности нашей экономической ситуации. Если растет ВВП, то, соответственно, в большей степени растет и крупный бизнес. Он



динамично развивается, ему требуются широкие коммуникационные возможности. Как раз сейчас крупные компании активно пополняют инфраструктуру современными технологиями, перед ними стоят задачи поддержки бурного роста всей компании. И мы готовы удовлетворить их потребности в телефонии и в решениях унифицированных коммуникаций.

– Как вы оцениваете долю управляемых сервисов в бизнесе представительства?

– В России доля этого направления нашего бизнеса пока невелика. Этот рынок только начинает расти, и больших проектов по управлению инфраструктурой связи, услугами видеосвязи, конференц-связи, средствами совместной работы и т.д. пока очень мало. Тем не менее мы к такому росту готовы. Решения Siemens Enterprise Communications, позволяющие заказчику без инвестиций в избыточную инфраструктуру использовать платформу или решение как услугу, очень распространены в Западной Европе. И за такими услугами будущее.

Баланс интересов

– Активное вхождение в компанию оставляет вам время на что-то еще, кроме работы?

– Я стараюсь поддерживать себя в форме, заниматься спортом. Хотелось бы уделять внимание семье. Как отцу двух дочерей 16 и 11 лет мне очень важно не упускать эту сторону жизни, потому что без нее успех в бизнесе, я думаю, был бы не совсем органичным.

Беседовала **Александра КРЫЛОВА**

Неладно что-то в телевизионном королевстве

Переименованные слова шекспировского Марцелло довольно точно передают атмосферу смутной угрозы, нависшей над идеологической опорой государства, которую деньгами не измеришь, и рынком платного телесмотрения размером в \$1,3 млрд. Дух Интернета витает над телеэкраном с намерением сменить его на троне визуальной информации.

Впрочем, это беспокойство пока не отразилось на парадном громадье экспозиций и деловой активности 450 участников четырнадцатой по счету выставки CSTV'2012.

Выставка как выставка. Шумно, весело, красиво, суетно. Триумф теледелания и телесмотрения, как хотелось бы всем участникам цепочки добавленной стоимости телеконтента и рекламы.

6-й «В» или Мосфильм?

Самые конкурентоориентированные обитатели российского ТВ-королевства бьют тревогу. «Хочу заострить внимание на серьезном вызове для кабельного ТВ и мирового телекома. Это Интернет, наступление которого на мир больше напоминает пандемию», – констатировал вроде бы известные факты Андрей Семериков, гендиректор агрессивной региональной компании «ЭР-Телеком» (8,5% доходов на рынке платного ТВ, по данным iKS-Consulting). Однако сведенные вместе цифры заставляют

задуматься: удельное телесмотрение на семью в день (сегодня это 4,5 ч) растет, а вот удельное телесмотрение каналов упало – до 30 мин в день; 12 ч (!) в сутки – таков объем скачанного из Интернета за сутки контента, если рассчитать его на точку доступа и перевести в часы. Этот скачанный контент – по преимуществу видеотрафик. «Человечество научилось производить самиздат, а это 80% интернет-трафика. И 80% видеосмотрения в Интернете или с флэшки на телевизоре – это самиздат, – комментирует А. Семериков. – 6-й «В» из Магнитогорска производит больше видеопроизведений в год, чем Мосфильм». Несмотря на слова оппонентов по поводу качества и уровня этого контента из 6-го «В» («то, что делает 6-й «В», будет смотреть 5-й «А», но никак не 8-й «Б»), Семериков прогнозирует: «Бродкаста через год может не быть!». Аналитики не спорят: с 2004 г. в интернет-трафике преобладает видео, в 2010 г. объем потокового видео превысил объем скачиваемой информации в torrent-сетях, в 2011-м на долю видео (P2P, потоковое видео) пришлось 75% трафика (оценка iKS-Consulting).

Уловки в виде 3D и HD здесь уже не помогут. Масла в огонь подливает технология OTT (Over the Top), один из лидеров деловой программы выставки, способная увести вещание на компьютер или планшет и повысить зону операторской доходности за счет абонентов так на-



зываемых неуправляемых сетей, иными словами, Интернета. Традиционному вещанию угрожает новая концепция вездесущего телевидения – TV Everywhere (см. → с. 20).

После такого, хоть и полемического, утверждения, надо ставить точку и расходиться, ибо «идет война», а мы оптимисты. Но ТВ-индустрия кабеля, спутника и эфира намерена еще побороться и с Сетью, и с друг другом, и с внешним миром. Что и продемонстрировала CSTV-драматургия.

Цифровизация наполовину

Цифровизация завершена на 50% – убежден Вячеслав Мордачев, президент «Триколор ТВ», имея в виду, что его компания с почти 10 млн абонентов занимает 40% на рынке цифрового ТВ, а в России 20 млн из 42 млн семей в целом уже смотрит «цифру». «Неважен способ доставки – важен результат. Такие показатели цифровизации – успех всей отрасли», – считает он. К цифрам, приводимым В. Мордачевым, можно бы и попридираться, но с логикой гла-



вы лидирующего на рынке спутникового ТВ оператора не поспоришь: какая разница, каким путем доставлен потребителю качественный сигнал – по кабелю, спутнику или эфиру, главное, что ТВ-цифра в стране состоялась несколько ранее завершения ФЦП цифровизации эфирного вещания.

Сам же «Триколор», по-видимому, нацелен на расширение имиджа от народной марки до инноватора с персонализацией. Шаг в этом направлении – перемены в контентной политике, которую в компании громко называют контентной революцией. Первое: если в предыдущие годы «Триколор» отказывался от работы с иностранными телеканалами, то в 2012 г. в его пакет войдут 25 мировых ТВ-брендов. Второе: у «Триколор ТВ» появится пакет из 20 каналов высокой четкости. Два HD-канала уже были доступны абонентам на востоке страны (проект «Триколор ТВ Сибирь»). При этом ценовая политика, как обещают в «Триколоре», сильно не изменится, пакет «Оптимум» со 100 каналами за 600 руб. в год сохранится. Ставка на дополнительные сервисы очевидна: в прошлом году число их пользователей увеличилось на 56%, а доля в структуре выручки – с 7 до 11%. В 2012 г. этот показатель планируется довести до 16%. А вот интернет-доступ «Триколор» приостанавливает за невостребованностью (число пользователей менее 0,1% абонбазы) и отдает емкости новым каналам. В целом в нынешнем году оператор намерен нарастить свой самый мощный показатель – абонентскую базу – еще на 2,5 млн домохозяйств (до 12 млн), выручку – на 40%. Знаковой цифры в 20 млн домохозяйств – пользователей «Триколора» компания намерена достичь к 2016 г.

Через три дня после объявления об HD-ориентации «Триколора» его конкурент спутниковый оператор «Орион Экспресс» (с несравненно меньшей абонентской базой в

570 тыс. пользователей) сделал ответный ход – год бесплатного HDTV с десятью каналами высокой четкости на платформе «Континент ТВ». Клиентов хватит на всех – в России продано более 10 млн телеприемников с поддержкой HD-сигнала.

Кабельщикам не хватает воздуха

Операторы кабельного ТВ, на которых приходится 60% платного телевидения в России, не устают благодарить регулятора за формирование адекватной и даже прорывной нормативной правовой базы, длившееся 15 лет (об универсальной лицензии и других нововведениях см. «ИКС» №1-2'2012, с. 23). Вроде бы вздохнули спокойно и начали осваивать «регулирование 3.0», так на тебе, новая напасть. Еще в прошлом году местные власти, которых с кабельщиками традиционно связывают тесные отношения, стали заставлять операторов демонтировать воздушно-кабельные сооружения – и те, что

стоты неба над головой. Крыша – сложное инженерное сооружение. Канализация – более удобно», – комментирует Александр Горбатко, замруководителя департамента информационных технологий столичного правительства. По оценке президента ГК «Акадо» Виктора Кореша, только по Москве перенос воздушно-кабельных переходов, установленных в соответствии с техническими и строительными регламентами, может обойтись в 12 млрд руб., что сопоставимо с вложениями в транспортные сети в предыдущие годы.

И это при том, что в общей кабельной инфраструктуре «Акадо» на воздушно-кабельную инфраструктуру приходится только пятая часть. «В ближайшее время просто профинансировать такое решение даже крупный оператор не в силах. Наше предложение: порядок в строительных работах надо наводить, но есть строительные нормы, которые позволяют операторам использовать воздушно-кабельные переходы», – говорит В. Кореш. «Недопустимо пересматривать правила задним числом, – поддержи-

вает коллегу Анатолий Сморгонский, директор по маркетингу Московского региона «Вымпелкома». – Если бы мы изначально прокладывали кабель только в канализации, не было бы такого, как сейчас, развития сетей и таких тарифов! Если будет принято решение, что мы больше не строим

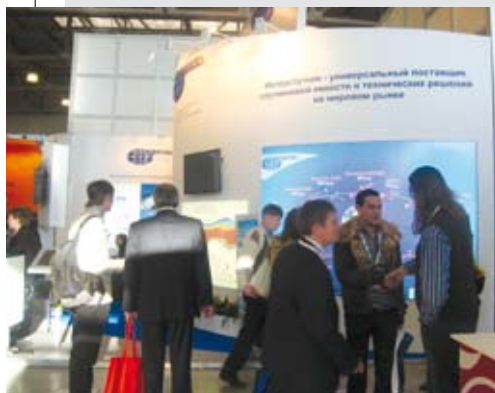


прокладывались по СНиПам и стандартам, и те, что прокинуты незаконно.

«В Москве 25 тыс. км подвешено кабеля, с которым надо что-то делать. Это небезопасно: как показала практика, тот же ледяной дождь может привести к обрыву. Плюс вопрос чи-

На стендах выставки

МОКС «Интерспутник» анонсировал возможности спутника ABS-2, запуск которого в орбитальную позицию 75° в.д. запланирован на первый квартал 2013 г. Новый КА будет работать в С-, Ku- и К-диапазонах, т.е. его ресурс можно будет использовать для передачи телевизионных и радиопрограмм, предоставления мультимедийных услуг и ШПД.



Антивандалные шкафы и сейфы российской компании «Алюдеко-К» разработаны специально для защиты установленного в них сетевого и телекоммуникационного кроссового, пассивного и активного стандартного 19" оборудования от несанкционированного доступа в общедоступных местах – в технических помещениях жилых домов и общественных зданий.

«РТКОММ» представил услуги спутниковой связи на базе спутниковых ресурсов объединенного оператора «Ростелеком». На стенде компании посетители выставки могли также ознакомиться с деталями проекта «Обеспечение высокоскоростного доступа к информационным сетям через системы спутниковой связи» (РСС-ВСД), единственным исполнителем которого определено ОАО «РТКОММ.РУ».



воздушных линий, то нам предстоит общение с владельцами канализации, монополистами. В России это прежде всего «Ростелеком». Как Москва не резиновая, так и канализация не резиновая».

Думается, местные власти не отступят: за красоту неба над головой спросят со взрослого рынка повзрослому. А то, что под одну гребенку попадут и законопослушные, и не очень, так это щепки при рубке леса. Сейчас в столичном правительстве создана рабочая группа для поиска путей решения «воздушного вопроса». Москва наверняка будет примером для всей страны: какой создадут здесь прецедент, таким и воспользуются регионы. Так что Ассоциации кабельного ТВ придется побороться. Опыт есть.



Телевещание, что в почти бесплатной, эфирной, ипостаси, что в лице платного ТВ, – сегодня жирная точка роста на телекоммуника-

ционном поле. Эфир модернизируется, платное ТВ с проникновением 50% и почти 26 млн пользователей домохозяйств прибавляет 20% в год (данные iKS-Consulting). Спутниковая «цифра» растет как на дрожжах – к 2015 г. ее доля на рынке платного ТВ достигнет 37%; кабельное ТВ продолжает доминировать, планируя потесниться через три года в структуре рынка в пользу спутниковых и IPTV-коллег с 60 до 53%; IPTV обещает нарастить свою долю с нынешних 5 до 10% к середине десятилетия. «Если развитие будет продолжаться такими темпами, то спутниковое ТВ, прежде всего в лице «Триколора», займет половину рынка, половина приходится на кабельное ТВ, а что останется эфирному телевидению? – задается справедливым вопросом Юрий Припачкин, президент и вдохновитель АКТР, и примирительно отвечает: – Будет решать государственные задачи». Пока спасает универсальное – место найдется всем.

Наталья КИЙ



Есть ли вкус бизнеса в ОТТ?

Так ли туманно будущее бизнеса российских игроков, предоставляющих легальный ТВ-контент в открытом Интернете, как об этом объявляют некоторые эксперты? Разброс количественных оценок и качественных мнений, прозвучавших в дни CSTB'2012, наглядно показывает ход формирования нового рынка.

Со стороны видней?

Для достижения порога в 50 млн пользователей в мировом масштабе радиовещанию понадобилось 38 лет, эфирному телевидению – 13, кабельному – 10, Интернету – пять, а интернет-видео всего два. Действительно, желание иметь доступ к телевидению всегда и везде заставляет все большее число жителей планеты отказываться от кабельного ТВ в пользу возможности смотреть любимые сери-

алы и шоу на всех имеющихся у них устройствах: смартфонах, планшетах, игровых приставках и т.д. Концепция TV Everywhere – «Телевидение повсюду» – активно поддерживается и продвигается разработчиками средств защиты цифрового контента. На выставке CSTB они де-



монстрировали операторам решения, в том числе облачные, позволяющие, не нарушая авторских прав, доставлять премиум-контент на разнообразные устройства абонентов и повышать прибыльность бизнеса.

В развитие своей стратегии Media 3.0, объявленной год назад, компания Irdeto предложила сервис «TV повсюду», благодаря которому операторы ОТТ могут привлекать новых пользователей и повышать лояльность уже существующих за счет внедрения интерактивности и элементов социального ТВ. Для сохранения конкурентоспособности операторам эфирного вещания срочно нужно искать альтернативный путь доставки контента потребителю, убежден Андрей Силанчев, директор по продажам Irdeto в России и СНГ. И путь этот ведет в открытый Интернет.

Успех ОТТ-сервисов в США и в Европе обеспечивается высоким уровнем проникновения услуг ШПД и сотовых сетей 3G. В 42 странах средняя скорость доступа превышает 10 Мбит/с. Россия с показателем 11,6 Мбит/с на январь 2012 г. входит в их число. А значит, плацдарм для развертывания сил ОТТ-игроков почти готов. Это косвенно подтверждают данные исследовательских компаний, изучающих потребление интернет-видеосервисов россиянами. В разгар лета 2011 г. компания ComScore насчитала в нашей стране 41 млн уникальных зрителей онлайн-видео. Похожие данные – сайты с интернет-видео хотя бы раз в неделю посещают 35,6 млн человек – приводит TNS Россия.

Гораздо более сдержанны в оценках аналитики и эксперты, отслеживающие развитие рынка платного телевидения. Критической массы, с которой начнется взрывной рост ОТТ-сервисов по проникновению и объему рекламы, этот сегмент рынка платного ТВ достигнет, по мнению Михаила Шеховцева (J'son & Partners), в 2013–2014 гг. А Константин Анкилов (iKS-Consulting) считает, что стадия формирования ОТТ-рынка в России может растянуться надолго: для выхода на новый уровень нужно победить пиратство, что пока не представляется возможным.

Впрочем, количество пользователей, зарегистрировавшихся на порталах с легальным онлайн-видео к концу 2011 г. (2 млн человек), все равно превышает совокупную абонентскую базу IPTV (1400 тыс.), набранную российскими операторами за без малого десять лет продвижения этой услуги. По количеству зарегистрированных абонентов аналитик отдал пальму первенства проекту МТС Omlet.ru, а самым прибыльным назвал вполне мейджорский проект NOW.RU, работающий по подписке (около 500 руб. в месяц). Объем рынка онлайн-видеосервисов пока не такой большой: 200 тыс. руб., среднемесячный доход с абонента (если не брать в расчет подписочную модель) 5–20 руб. в месяц. И как рекламный носитель онлайн-видео в умах маркетологов имеет гораздо меньшую ценность, чем эфирное ТВ.

«В сегодняшнем виде ОТТ – это игрушка, тренировочный заезд, – считает независимый консультант Элдар Разроев, – как операторский бизнес ОТТ не летит».

Истоки такого расхождения в оценках – в несовершенстве методики и инструментария для измерения потребления видеоконтента в Интернете. И над этим видеопорталам и исследовательским компаниям еще предстоит поработать. Возможно, полезным для всех участников рынка окажется пилотный проект «ВымпелКома» и TNS по адаптации методики агентства к статистике IPTV оператора. Возможно, понадобится начать еще какой-то проект, ведь иметь возможность объективно оценивать, как складывается рынок, необходимо.

Устремление больших и достижения малых

Впрочем, пессимизм аналитиков не останавливает операторов связи, как универсальных, так и проводных, в стремлении развивать сервисы Over-the-Top.

«Большинство IPTV-платформ поддерживают апгрейд до технологии ОТТ, и мы будем двигаться в этом направлении: останемся в IP-области, но постараемся выйти за пределы нашей ШПД-сети в свободный Интернет», – так сформу-

На стендах выставки

Huawei в партнерстве с **Dayang Technology** представила комплексное решение для передачи видеосигнала высокой четкости через мобильные сети 3G/Wi-Fi/WiMax. Его компоненты: оборудование передачи данных и сетевые



экраны, линейка мультисервисных маршрутизаторов AR G3, мобильное передающее оборудование TVU Pack для передачи видеосигнала с камеры с возможностью записи до 12 часов контента в офлайне, оборудование для обработки видеосигнала, оборудование для записи и хранения видеоматериалов.

Накануне выставки компания **Verimatrix** объявила об интеграции своей системы защиты контента Verimatrix VCAS3 в IPTV-решение компании BCC TelecomTV. Процесс осуществлен по интерфейсу OMI, что позволяет управлять правами для различных типов терминалов – DVB, IPTV и ОТТ.

Универсальная сервисная платформа SDP (Service Delivery Platform) компании **NDS** позволяет операторам платного ТВ предоставить своим абонентам доступ ко всем популярным источникам контента, используя их как дополнение к своим основным услугам. Открытый интерфейс API обеспечивает взаимодействие между приложениями на устройствах пользователей, ТВ-платформой оператора и интернет-контентом. Для разработчиков приложений NDS запустила портал, на котором реализован комплекс средств для их разработки и магазины приложений.



лировал стратегию «ВымпелКома» А. Сморгонский.

Компания «Комкор» (торговая марка «АКАДО Телеком») наряду с услугой видеонаблюдения, разработанной специально для малого и



среднего бизнеса, а также «живой» трансляцией с шести из 400 видеокамер, установленных по более чем 240 адресам в трех округах Москвы, демонстрировала в этом году на своем стенде передачу ТВ-сигнала через Интернет.

Компания ТТК поставила перед собой задачу к 2015 г. из оператора дальней связи трансформироваться в универсального оператора, дополнив предлагаемую сегодня в регионах услугу ШПД платным телевидением. Начать решено с аналогового ТВ и цифрового телевидения в формате DVB-C, в качестве премиального предложения рассматривается IPTV, а на следующем этапе проекта появится и OTT-предложение. «Пресловутые три-четыре-пять экранов очень хорошо «ложатся» на нашу концепцию, и сейчас мы изучаем решения, которые позволят движением одного пальца перебрасывать контент с одного экрана на другой, не переставая его смотреть», – поделился планами Виталий Шуб, советник президента ТТК.

В течение 2010–2011 гг. в России появилось сразу несколько онлайн-проектов, сфокусированных именно на предоставлении профессионального телевизионного контента в свободном Интернете. И распространенные в Рунете измерители, на-

пример «Яндекс.метрики», оценивают их аудиторию выше, чем аналитики. Так, интернет-кинотеатр TVzavr.ru ежедневно посещают не менее 110 тыс. человек (из них 90% жители России), и примерно 3–3,5 млн человек заходят хотя бы раз в месяц. А онлайн-ресурс Zoomby.ru, работающий по модели Catch Up TV («вслед за эфиром»), имеет 8 млн уникальных посетителей в месяц, а число ежедневных просмотров достигает 350 тыс.

Основная модель бизнеса этих игроков – рекламная, т.е. бесплатная для зрителей. «Реклама на сайтах интернет-видео сегодня растет быстрее, чем где-либо еще в Рунете», – считает Дмитрий Минеев, директор по контенту и развитию бизнеса

компании «ВебТВ» (Zoomby.ru). А вот у TVzavr.ru, признался Александр Беленов, гендиректор проекта, есть планы запуска платных сервисов. «Рекламная модель не дает возможности получить от мейджоров премиум-контент», – объяснил он. При этом обе компании располагают собственными сетями доставки контента (CDN) и на их базе предлагают региональным ISP партнерские программы, позволяющие абонентам потреблять видеотрафик локально.

Слово в защиту платной модели произнес Валерий Крылов, гендиректор компании «Синтерра Медиа», ведущего игрока российского рынка логистики медиаконтента. Согласно накопленным оператором при реализации проекта «Спорт + ТВ» стати-

стическим данным, доход вещателя от платной трансляции телеконтента в Интернете в три раза выше, чем от рекламы, собранной для спонсирования бесплатных ТВ-сервисов. По мнению В. Крылова, любая система платного интернет-вещания должна иметь присоединение к CDN, систему защиты контента, функцию его геотаргетирования, поддерживать все типы абонентских устройств. Отчет об ее использовании должен автоматически встраиваться в ERP-систему вещателя. Не менее важны поддержка самых разнообразных способов оплаты и отлаженная система обслуживания пользователей.

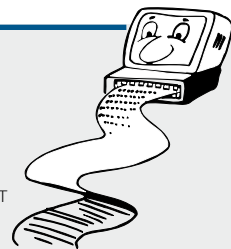
Новые возможности работы в режиме онлайн с телевизионным контентом открывают перед правообладателями, вещателями и другими игроками медиарынка облачные технологии. В этом убеждены в молодой компании CDN-Video, реализовавшей их в своем решении – полном наборе инструментов для хранения контента, конвертации его в различные форматы и доставки зрителям. Его сверхзадача, считают разработчики и провайдеры сервиса, – содействие формированию рынка интернет-видео, охватывающего поставщиков и потребителей контента по всей России.

Таким образом, в кругу компаний, заинтересованных в том, чтобы рынок OTT в России состоялся, сегодня рука об руку стоят поставщики систем и решений, универсальные операторы и провайдеры CDN, независимые онлайн-сервисы и региональные ISP, поэтому, несмотря на пессимизм аналитиков, он не выглядит совсем уж «невкусным».

Александра КРЫЛОВА

Интернет + ТВ = ?

- В 2011 г. в мире насчитывалось 1,8 млрд традиционных телевизоров и 60 млн телевизоров с функцией подключения к Интернету (из них свыше миллиона – в России), в 2012 г., по прогнозу Display Research, доля таких устройств достигнет 25%, а к 2015 г. возрастет до 47%. В результате к концу 2015 г. в мире будет продано более 500 млн «умных телевизоров».
- Производители «умных телевизоров» – Samsung Electronics, Philips, Panasonic, LG Electronics, Sony – создают медиапорталы поддержки по модели компании Apple, организовавшей магазин приложений для своих iPhone и iPad.
- Растет число смартфонов и планшетов с подключением к Интернету, позволяющих просматривать ТВ-программы. Mobile TV «выродилось» в подвид Web-TV.
- В ближайшее время «НТВ-Плюс» часть трансляций начнет вести через Интернет.



На консьюмерскую орбиту

переходит бизнес спутниковых операторов. И наступление Интернета на бродкаст имеет к этому не самое отдаленное отношение. Например, оператор Eutelsat, как сообщил его региональный директор Николай Орлов, предоставляет в Ka-диапазоне два типа услуг ШПД – адресованные профессиональным пользователям и конечным потребителям. Несколько лучей спутника Ka-Sat с пропускной способностью 70 Гбит/с захватывают и Россию – Москву и область, Санкт-Петербург и область, Калининград. В настоящее время Eutelsat совместно с ГП «Космическая связь» готовит к запуску пакеты услуг, в том числе для ТВ-приложений, с использованием нацеленных на эти территории лучей Ka-Sat.

А ГПКС, сегодня получающее львиную долю доходов от магистральных каналов и около 20% – от услуг телерадиовещания, к 2020 г., по словам Людмилы Михайлиной, начальника отдела международных продаж и телевидения ГПКС, планирует полностью перейти от «трубы» к универсальному типу предоставления услуг. Стратегия развития ГПКС

ние услуг с добавленной стоимостью как для корпоративных пользователей, так и для массового рынка (VSAT, ШПД, DTH). Эти планы основаны на запусках в 2012–2015 гг. девяти новых космических аппаратов и модернизации наземной инфраструктуры. Общий объем инвестиционной программы ГПКС до 2015 г. превышает 1 млрд евро. Источники финансирования – бюджетные средства в рамках федеральных программ, собственные средства предприятия и кредиты.

Конечно, после потери в прошлом году «Экспресса-AM4» о планах запусков приходится говорить, скрестив пальцы и постучав по дереву. Эта потеря ударила и по ГПКС, и по РТРС, которая арендовала на этом спутнике восемь ретрансляторов. Но есть и некоторый положительный момент: теперь два российских владельца спутниковых группировок стали партнерами. ГПКС формирует четыре цифровых пакета телепрограмм 1-го мультиплекса, «поднимает» их на КА «Ямал-202», а «Газпром космические системы» распространяет их на европейскую часть России и Западную Сибирь. Что касается других услуг, то, как сообщил Дмитрий Севастьянов, гендиректор «Газпром космические системы», сеть VSAT этого оператора сейчас состоит из 6,5 тыс. терминалов – около 15% парка VSAT в России.

VSAT дешевеет

Оператор спутниковой связи AltegroSky утверждает, что наступает время «консьюмерских VSAT». Если в 2005 г. стоимость комплекта оборудования составляла 120 тыс. руб., то сейчас – 25 тыс. руб. В октя-

бре 2011 г. был сделан прорыв: используя ресурс спутника Astra 1F, AltegroSky удалось обеспечить прием сигнала VSAT на антенну размером 74 см (а не 1,2–1,8 м, как раньше). Анонсированное компанией на весну этого года решение «VSAT в одной коробке» будет продавать-



Спутниковый Интернет. По коробке в одной руке!

ся в магазинах, как бытовая техника. По оценке оператора, при дальнейшем снижении цены до 15 тыс. руб. рынок будет готов принять до 10 тыс. станций в год (для сравнения: за шесть лет, с 2005 по 2010 гг. в частном секторе была выполнена всего лишь 1 тыс. инсталляций).

Нашел возможность уменьшить размер и стоимость терминала и оператор «РyCat», создающий мобильные мультимедийные комплексы для всех видов транспорта (автомобильного, железнодорожного, водного и воздушного). Как сообщил Сергей Бургомистров, главный инженер «РyCата», сейчас оператор активно использует при строительстве мобильных комплексов передающее оборудование WaveStream, включающее преобразователи частот Ku- и Ka-диапазонов, а также серию бортовых полупроводниковых трансиверов AeroStream. И в основе найденного решения лежит как раз передающее оборудование с небольшим, легким полупроводниковым усилителем мощности, при разработке которого компания WaveStream применила метод волнового сложения.

В общем, благодаря уменьшению диаметра антенны и снижению стоимости оборудования VSAT-рынок выходит на новый уровень доступности.

Лилия ПАВЛОВА



на период до 2020 г. предусматривает увеличение ресурса спутников непосредственного телевидения с 19 до 48 транспондеров и рост доли вещательных услуг в портфеле заказов до 35%, развитие собственной технологической платформы для телерадиовещателей, предоставле-

Киберзащите требуется консолидация

Противостоять киберугрозам можно только объединив усилия, утверждают все, кто против мошенничества, преступности, атак и войн с приставкой «кибер». Многие понимают, как это сделать. Но никто не знает, когда это произойдет.

Лукавство цифр сути не меняет

Сколько же пользователей насчитывает Рунет? На «Инфофоруме» Людмила Нарусова, первый зампредела Комитета Совета Федерации по науке, образованию, культуре и информационной политике, озвучила цифру 50,5 млн, из которых 14 млн – несовершеннолетние. На Форуме безопасного Интернета Игорь Щеголев, министр связи и массовых коммуникаций РФ, назвал оценку «более 60 млн», из которых 59% (т.е. более 35 млн) – подростки 12–15 лет. А данные, приведенные на «Инфофоруме» Анатолием Смирновым, президентом Национального института исследований глобальной безопасности, и вовсе сбивают с толку: число пользователей «ВКонтакте» составляет 159 млн. Даже если учесть, что россиян среди них 70%, все равно получается, что практически вся Россия старше детского возраста сидит в этой соцсети... По поводу цифр громадьа Алексей Кузьмин, первый заместитель начальника 8-го Центра ФСБ России, скептически заметил, что даже 50 млн – показатель скорее всего завышенный, ведь многие пользуются не одним компьютером и не одним IP-адресом.

Впрочем, плюс-минус 10 млн пользователей принципиальной роли уже не играют, поскольку не отменяют угроз, растущих в киберпространстве как снежный ком.

Какая война без стратегии?

Кибервойна территориальных границ не знает – и в прошлом году Россия выступила с инициативой разработки и принятия конвенции «Об обеспечении международной информационной безопасности». Как сообщил Алексей Мошков, начальник Бюро специальных технических мероприятий МВД России, документ пока далек от принятия, но не остался незамеченным мировым сообществом и активно обсуждается.

А вот национальной стратегией инфобезопасности Россия, в отличие от ряда других стран, еще не обзавелась. На «Инфофоруме» не единожды прозвучало, что такая стратегия срочно необходима – с планом ее реализации, с единым координатором. Кроме того, требуется создать научную базу для выработки национальных стандартов и рекомендаций в сфере ИБ и центр мониторинга защищенности государственных информационных ресурсов; принять основные направления госполитики в области формирования культуры информационной безопасности и организовать общенациональные акции, направленные на повышение уровня информирования населения. В США, Австралии, Великобритании такие стратегические решения приняты в 2009 г., тактические шаги сделаны.

Вероятно, частью стратегии России станет Национальная программная платформа. По мнению Николая

Волобуева, заместителя гендиректора госкорпорации «Ростехнологии», технологическая независимость в области создания информационных систем позволит России заменить зарубежное ПО, используемое в органах госвласти и в оборонном комплексе. Владимир Мамыкин, директор по информационной безопасности «Майкрософт Рус», выразил при этом надежду, что программисты воспользуются книгами Microsoft по разработке защищенного, не зависящего от платформы кода. А также заметил, что более 30 продуктов компании сертифицированы во ФСТЭК России и семь – в ФСБ.

Кто займется беспризорниками 2.0

Поначалу могло показаться, что на «Инфофорум» Л. Нарусова попала по ошибке – вместо Форума безопасного Интернета. В аудитории силовиков, озабоченных вопросами государственной безопасности, неожиданно было слышать, что «защита детей в Интернете – главная наша проблема». Но очень скоро стало понятно, что этот посыл адресован МВД России, куда сенатор неоднократно обращалась за помощью в подписании международных документов по защите детей. «Более 140 стран уже подписали и ратифицировали эти документы, но не Россия, – сообщила Л. Нарусова. – Именно МВД должно вносить в Госдуму и в Совет Федерации эти документы, но в ответ на запросы я получила досадную отписку». Между тем защитить детей в Сети можно только при объединении усилий законодателей, правоохранительных органов, провайдеров и общественности, уверена сенатор.

О необходимости консолидации в противостоянии киберпреступности говорят абсолютно все, но, похоже, очень непросто консолидироваться всем со всеми. Как сообщил А. Мошков, его подразделение сотрудничает с Лигой безопасного Интернета, Ассоциацией российских банков и другими общественными организациями. В итоге в нынешнем году стартовала всероссийская программа «Безопасный Интернет», важным элементом которой станет комплекс мероприятий защиты детей в Интернете. «Мы поддерживаем внедрение систем контент-фильтрации в качестве одного из способов ограничить негативное влияние сети на ребенка, но технические меры не позволяют полностью справиться с проблемой, – признал представитель МВД. – Поэтому мы реализуем и социальные инициативы». Так, Бюро проводит всероссийскую акцию «Уроки безопасности в Интернете», в ее рамках «киберполицейские» будут встречаться со школьниками, обсуждать типичные проблемы, возникающие при общении детей в Сети. Первый урок прошел в московской школе №1387.

Лилия ПАВЛОВА

Бизнес-болезни BPM

Системам BPM аналитики предсказывают хорошее будущее: по прогнозу IDC, объем этого рынка в мире к 2014 г. достигнет \$11 млрд со среднегодовым ростом в 16%. Но далеко не все BPM-проекты оказываются успешными. Почему?

Рынок занимается описанием

Как заметил на VI Форуме BPM Алексей Борисов, директор по развитию Software AG в России и странах СНГ, рынок решений Business Process Management в России (по крайней мере, в своей «примитивной» части – описания бизнес-процессов) находится в стадии активного роста. По данным опроса, проведенного совместно IDC, порталом Global CIO и компанией Software AG среди 445 российских предприятий со штатом более тысячи сотрудников, описанием своих бизнес-процессов занимаются 77% респондентов, у 4% все процессы уже описаны, 12% намерены заняться описанием в ближайшее время. Стандартом де-факто для описания служит платформа ARIS; кроме того, широко используются Word/Excel, Visio и (в 9%) программы собственной разработки.

Что же касается средств автоматизации, то лишь 13% респондентов пользуются специализированными BPM-инструментами (для сравнения: СЭД используют 53% респондентов, ERP-системы – 46%). Такой низкий показатель, очевидно, связан с тем, что опрос проводился среди компаний разных секторов экономики. Между тем по отраслевому признаку тяготеют к BPM банки и страховые компании, а также телеком. Сокращение времени и повышение качества обслуживания клиента – конкурентные преимущества, напрямую зависящие от правильной автоматизации внутренних процессов. Как сообщил Константин Варов, директор департамента системных платформ и архитектуры компании



А. Букавнев: «Большинство проектов BPM проваливаются при внедрении по тем или иным характеристикам»

«Диасофт», BPM-платформа flextera сейчас поддерживает 864(!) бизнес-процесса банков; в портфолио «Диасофта» успешные проекты для 56 банков и четырех страховых компаний. Один из проектов выполнен для компании «Кит Финанс Страхование»; по словам ее представителя Павла Селезнева, BPM-платформа, построенная в идеологии SOA, позволяет без программирования быстро вносить изменения в действующие бизнес-процессы, а также внедрять эти изменения в точках обслуживания, контролировать эффективность и выявлять проблемы в обслуживании клиентов.

Диагнозы и рецепты

И все же, по мнению главного архитектора ИТ-департамента потребительского кредитования банка BNP Paribas Алексея Букавнева, аналитики Gartner, мягко говоря, преувеличивают, утверждая, что 95% BPM-проектов успешны. Даже если формально они таковыми названы, в действительности проекты могут оказаться неудачными. В десятку основных причин провалов проектов автоматизации бизнес-процессов он внес: несоответствие, с точки зрения бизнеса, полученных малых выгод и высоких затрат на внедрение (сотни тысяч долларов); отсутствие в организации методологии разработки и оптимизации бизнес-процессов; расчет на «большой взрыв» (Big Bang) вместо непрерывных улучшений (continuous improvement); попытку автоматизировать сначала ключевые высокорисковые процессы; попытку автоматизировать сразу несколько процессов, ни

одного не доведя до конца; отсутствие критериев успешности проекта до начала его реализации; отсутствие драйвера проекта из числа топ-менеджмента («тарана»); непрозрачность для топ-менеджмента; две крайности: BPM как игрушка для ИТ либо BPM без привлечения ИТ; кадровую проблему и проблему создания эффективной рабочей команды. Этот список дополнил К. Варов, назвавший причинами неудачных внедрений преобладание в организациях функциональной ориентации (а не ориентации на исполнение процессов), неформализованные процессы (зачастую отсутствие даже минимального их описания), коммуникационные барьеры внутри организации (неспособность подразделений договариваться).

Правильно выбрать процесс для проекта автоматизации поможет методология разработки и оптимизации бизнес-процессов. А. Букавнев советует адаптировать к потребностям конкретной компании существующие методологии – например, Lean и Six Sigma. Первая направлена на уменьшение потерь, вторая – на повышение надежности бизнес-процесса.

Кроме того, необходимо четко сформулировать критерии успешности проекта до его реализации и согласовать их список с бизнес-заказчиком; заручиться поддержкой топ-менеджмента уровня CEO, CFO, COO; использовать понятные бизнесу термины. Например, Юрий Лиц (компания Velux) рекомендует говорить топ-менеджменту торговых компаний – где зрелость BPM заметно ниже, чем в банковском и страховом секторе, – не о повышении качества процесса, а о сокращении расходов; не о контроле над процессами – а об увеличении эффективности метрик и показателей... Похоже, что языковой барьер между ИТ и бизнесом – самый постоянный на рынке тренд.

Лилия ПАВЛОВА

Электронный документооборот: две стороны одного рынка

Разработчики СЭД и документоведы смотрят на системы электронного документооборота с разных позиций и расходятся во мнении о направлениях их развития и совершенствования. При этом и те и другие имеют поддержку в лице своих регуляторов – Минкомсвязи РФ и Федерального архивного агентства.

Неудивительно, что, по мнению экспертов, российский рынок СЭД развивается негармонично, хотя и с положительной динамикой.

Разработчики

На этапе становления рынка системы электронного документооборота создавались для автоматизации функций делопроизводства в госструктурах и компаниях в целом и бизнес-процессов в их канцеляриях в частности. По мере постепенного наращивания и расширения функциональности такие решения вышли далеко за рамки только работы с документами – сегодня они устремляются в сторону управления всей полнотой информации, принадлежащей частной компании или государственной организации, знаниями, которыми владеют ее сотрудники, а также в сторону создания инструментов обмена знаниями в ходе совместной работы.

Вектор развития современных СЭД нацелен на взаимодействие с другими бизнес-приложениями и бизнес-сервисами, ERP и CRM-системами, заявил А. Акулов (IBM в России и СНГ) на конференции CNews «Рынок СЭД: рост продолжается», имея в виду, конечно, платформу Lotus Notes/Domino.

«Автоматизация регистрации входящей и исходящей корреспонденции, контроль исполнительской дисциплины – лишь малая часть из того набора функций, которыми располагают современные системы электронного документооборота, современные технологии работы с неструктурированной информацией», – считает Д. Романов, директор по развитию информационного менеджмента компании «АйТи».

«АйТи», год назад получившая субсидию Минобрнауки на создание системы обработки неструктурированной информации нового поколения, разработала несколько новых технологий, которые сегодня встраивает в собственные продукты. Одна из них, технология поиска экспертов в организации, позволяет эффективно искать сотрудников, способных дать ответ на тот или иной вопрос. Система автоматически распознает множество объектов, людей, событий, названий организаций или юридических лиц, номера договоров, документов и др. Благодаря ей найти человека с определенным навыком, с опытом работы в какой-то предметной области в организации среднего и крупного размера становится очень просто.

Документоведы

С утверждениями, что все вопросы, касающиеся автоматизации работы с документами, сегодня решены, не согласны ученые-документоведы, для которых СЭД – всего лишь инструмент, хотя и высокотехнологичный. «До перехода к безбумажному электронному документообороту нам предстоит еще определиться с тем, как будет решаться вопрос о выборе носителя, на основании чего будет приниматься решение о том, какой документ должен быть бумажным, а какой электронным», – напомнила В. Иритикова, заведующая отделом документоведения ВНИИ документоведения и архивного дела (ВНИИДАД). При проектировании АИС, создающих единое информационное пространство, нужно не забывать, что документ должен быть официальным, чтобы использоваться в качестве доказательства, отметила она, т.е. должен соответствовать действующим нормативно-правовым актам.

Вопрос правового обеспечения перехода к безбумажному документообороту далеко не простой. С одной стороны, отсутствие единых требований к СЭД ведет к проблемам с их качеством, взаимодействием, функциональностью. С другой – рынок сопротивляется стандартизации и сертификации, так что разработка стандартов и других серьезных нормативных документов, считает С. Афанасьев из Гильдии управляющих документацией, вопрос не одного дня, не одного года и не двух.

Европейская ассоциация национальных архивов стран Евросоюза, производителей программного обеспечения, международных и национальных объединений специалистов в области управления документами начала работу над спецификациями MoReg 11 лет назад и продолжает ее до сих пор. А Минкомсвязи РФ для разработки «Требований к информационным системам электронного документооборота федеральных органов исполнительной власти, учитывающих в том числе необходимость обработки посредством данных систем служебной информации ограниченного распространения», вступивших в силу с 2 декабря 2011 г., понадобилось всего полгода. Неудивительно, что по количеству страниц российский документ значительно уступает европейскому (15 против 500).

Однако в условиях, когда госсектор выступает ключевым драйвером роста рынка, разработчикам СЭД придется приводить свои решения в соответствие с выпущенными Минкомсвязи «Требованиями...».

Александр КРЫЛОВА

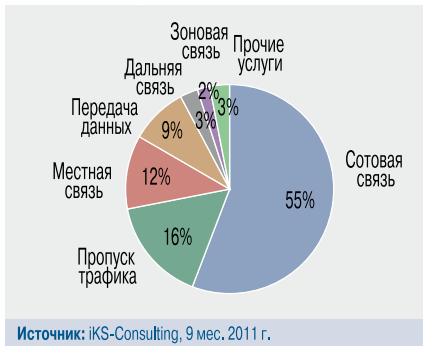
Иркутские самородки по сходной цене

На гербе Иркутской области красуется уникальное геральдическое животное – бабр (уссурийский тигр на языке саха), несущий в зубах соболя. Однако хвост у этого тигра бобровый, а лапы – перепончатые. Так вышло из-за того, что при регистрации герба Иркутской губернии еще в царские времена «а» в слове бабр исправили на «о». Есть своя самобытность и у телекоммуникаций Прибайкалья.

Иркутская область – редкий регион, где в сотовой связи лидирует не привычная большая тройка, а фиксированный монополист «Ростелеком».

В целом же по объему доходов от услуг связи регион занимает 17-е место в РФ (по итогам 9 месяцев 2011 г. – 12,6 млрд руб.). Это третий по величине показатель в СФО, после Новосибирской области и Красноярского края.

Структура рынка услуг связи
Иркутской области по сегментам



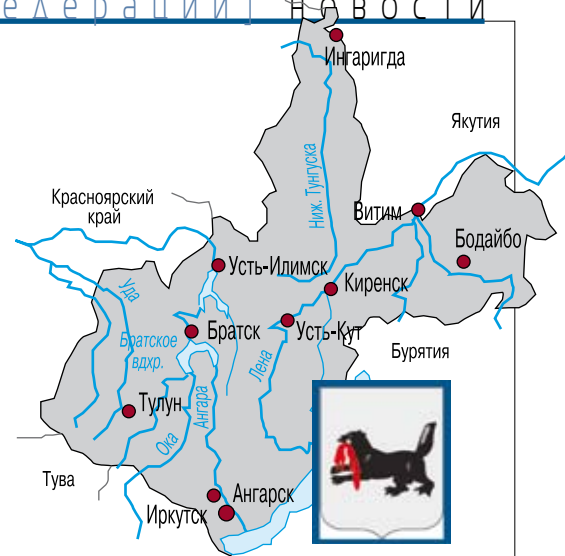
Исторически крупнейшим игроком иркутского рынка **мобильной связи** является «Байкалвестком» (100%-ная дочка «Ростелекома»). Сеть компании в стандарте GSM 900 была запущена в коммерческую эксплуатацию в 1999 г. Операторы большой тройки появились в Прибайкалье на несколько лет позже: МТС – в 2004 г., «МегаФон» – в 2006-м. «ВымпелКом» вышел на местный рынок в 2007 г., купив у Tele2 «Корпорацию Северная Корона». Пребывание в регионе дискаунтера Tele2 оставило свой след – иркутские тарифы на сотовую связь одни из самых низких в СФО. «Байкалвестком» удерживает лидерские

позиции, обслуживая более половины совокупной абонентской базы сотовых операторов, которая по количеству реализованных SIM-карт превышает 2 млн.

В сегменте **фиксированной связи** сети «Ростелекома» принадлежат 78% установленных в регионе квартирных телефонных аппаратов (464 тыс. по итогам 2011 г.). Крупнейший альтернативный оператор проводной телефонии – компания «Сибтелеком», работающая в Иркутске, Усолье-Сибирском, Свирске, в поселках Молодежный и Ново-Иркутский. В Иркутске оператор обслуживает порядка 32 тыс. квартирных абонентов. Компания также входит в Топ-5 интернет-провайдеров области.

На конец 2011 г. в Иркутской области насчитывалось 248 тыс. пользователей **высокоскоростного Интернета** (28% общего количества домохозяйств). Рынок интернет-доступа в Прибайкалье остается сильно фрагментированным – на долю игроков локального масштаба приходится 27% высокоскоростных подключений региона. Топовые позиции после «Ростелекома», занимающего 53% прибайкальского рынка ШПД, также принадлежат местным провайдерам – оператору «Деловая сеть Иркутск», предоставляющему услуги интернет-доступа в Иркутске, Байкальске, Слюдянке, Шелехове, Усолье-Сибирском, Черемхово, Тулуне; оператору ШПД и КТВ «Телеос-1», работающему в Братске, и упоминаемому выше «Сибтелекому».

Ни у одного из перечисленных операторов доля рынка не превышает 5–6%. Тем не менее это перво-



очередные кандидаты на покупку крупными телекоммуникационными холдингами. Из операторов федерального масштаба на рынке ШПД Иркутской области присутствуют «ВымпелКом», «Мультирегион» (МТС) – на базе приобретенного местного провайдера «Сиброн», а также «ТТК-Байкал». Все они заинтересованы в расширении своего присутствия в регионе, и наверняка в 2012 г. ряд местных активов будет куплен. К слову, «Компания ТТК» уже приценивалась к «Сибтелекому» в 2009 г., однако тогда сделка не состоялась.

Структура рынка ШПД Иркутской области
по количеству абонентов



В 2011 г. на телеком-рынке Иркутской области появился еще один сильный игрок – компания «ЭР-Телеком». Оператор известен отработанной технологией запуска сетей в новых регионах. Это означает, что в ближайшее время на рынке ШПД Прибайкалья стоит ожидать усиления конкуренции и сохранения высоких темпов новых подключений.

Дежурный по рубрике
аналитик iKS-Consulting
Юлия ФЕДОРОВА



17–19 апреля в Москве (ЦВК «Экспоцентр») состоится **VI Международный форум по спутниковой навигации и выставка «НАВИТЕХ-2012»**.

Форум – это центральное событие года в области социального и коммерческого использования спутниковых навигационных технологий, прежде всего российской системы спутниковой навигации ГЛОНАСС.

Экспозиция выставки «НАВИТЕХ» представит ведущих российских и зарубежных разработчиков и производителей навигационного оборудования и программного обеспечения, включая картографические приложения, продемонстрирует преимущества использования навигационных технологий и услуг в различных сферах экономики и бизнеса.

Организаторы форума – компания «Профессиональные конференции» и ассоциация «ГЛОНАСС/ГНСС – Форум».

Тел. (495) 66-324-66
office@proconf.ru
www.glonass-forum.ru

выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
18–22.03. Лас-Вегас, шт. Невада, США. AFCOM: www.datacenterworld.com	Data Center World
20–21.03. Москва. Exposystems: ccwf.ru/2012	11-й юбилейный форум Call Center World Forum – CCWF 2012
21.03. Москва. AHConferences: www.ahconferences.com	8-я конференция «ИТ в страховании»
22–23.03. Москва. Общественно-государственное объединение «Ассоциация документальной электросвязи»: www.rans.ru	11-я международная конференция «Обеспечение доверия и безопасности при использовании ИКТ»
28–31.03. Московская область. Ассоциация «РусКрипто», НОУ «Академия информационных систем»: www.ruscrypto.ru/conference	14-я международная конференция «РусКрипто 2012»
29.03. Москва. Компании «АНД Проджект», Microsoft: www.daxforum.ru	6-й российский ежегодный Microsoft Dynamics AX Forum 2012
29.03. Москва. AHConferences: www.ahconferences.com	5-й форум «ИТ-безопасность для финансового сектора»
13.04. Москва. Журнал «ИКС»: www.iksmedia.ru/conferences.html	Круглый стол «Инженерная инфраструктура ЦОДа: вызовы рынка»
16–17.04. Москва. Info-media: www.infosecurity-forum.ru	5-й юбилейный межотраслевой Форум директоров по информационной безопасности

Присылайте анонсы ваших мероприятий на www.iksprofi.ru

Еще больше на



28–31 марта в Подмоскowie («Солнечный Park Hotel & SPA») состоится XIV международная конференция **«РусКрипто'2012»**. Это площадка для общения специалистов в области криптографии и защиты информации, изучения теории и практики, презентации новых технологий и обмена мнениями. В конференции участвуют разработчики и их потенциальные клиенты, ученые и чиновники, специалисты из коммерческих и государственных структур.

Основные рассматриваемые вопросы: юридическая значимость электронного документооборота, электронная подпись, защита персональных данных, последние достижения в криптографии и криптоанализе, безопасность в Интернете и т.д.

В программе конференции – пленарное заседание, ряд тематических секций, круглые столы, мастер-классы и деловая игра «Что будет, если...?». Тематические секции и круглые столы будут посвящены криптографии в облачных вычислениях, изучению новых технических стандартов и протоколов, развитию антивирусной индустрии, безопасности мобильных приложений, безопасности систем ДБО и другим вопросам.

Тел. +7 (495) 231-3049
conf@infosystem.ru
www.ruscrypto.ru/conference/



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

Тематика конференции:

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

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



выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
17–18.04. Сочи. ЗАО «Экспо-Телеком»: www.expo-telecom.ru	15-й всероссийский форум «Развитие телекоммуникаций в России»
17–18.04. Москва. Компания «Профессиональные конференции», ассоциация «ГЛОНАСС/ГНСС – Форум»: www.glonass-forum.ru	6-й международный Форум по спутниковой навигации
18.04. Москва. Ассоциация российских банков, Инфокоммуникационный союз, компания «АйФин медиа»: www.mobifinance.ru	2-я межотраслевая конференция «Мобильные финансы 2012»
18–20.04. Москва. Российская ассоциация электронных коммуникаций: 2012.russianinternetforum.ru	Конференция «РИФ+КИБ 2012»
19–20.04. Стамбул, Турция. ITE LLC Moscow: www.caspiantelecoms.com/ru/conference	11-я региональная конференция и выставка-презентация по телекоммуникациям, IT-технологиям для стран СНГ, Каспийского и Черноморского регионов, Турции и Центральной Азии – Caspian Telecoms 2012
24–27.04. Москва. ITE Moscow: www.mips.ru	Выставка «MIPS 2012/Охрана, безопасность и противопожарная защита»
26–27.04. Москва. Infor-media: www.el-government.ru	7-я международная конференция «E-government 2012. Информационное общество: современная инфраструктура и технологии государственного управления»
14–17.05. Москва. ЦВК «Экспоцентр»: www.sviaz-expocomm.ru	24-я международная выставка телекоммуникационного оборудования, систем управления, информационных технологий и услуг связи «Связь-Экспокомм-2012»
29–31.05. Алматы, Казахстан. ITE Moscow LLC www.kitel.kz/ru	19-я Центрально-Азиатская международная конференция «Телекоммуникации и информационные технологии»

www.iksprofi.ru

Ищите все мероприятия на ИКС-Профи.
Планируйте свое время



С 18 по 20 апреля в Подмосковье (пансионат «Лесные дали») пройдет **РИФ+КИБ 2012**, крупнейшее весеннее мероприятие интернет-отрасли. Ежегодный форум соберет ведущих отраслевых специалистов и экспертов уже в 16-й раз.

Традиционно трехдневный РИФ+КИБ проходит в выездном формате и состоит из конференции, выставки и внепрограммных активностей. В программе форума – около 100 секций и круглых столов, где участники смогут обсудить все стороны российского Интернета: от поиска знаний, друзей, работы, развлечений и деловых приложений до безопасности в Сети, инвестиций и анализа бизнес-моделей.

Организатор – Российская ассоциация электронных коммуникаций (РАЭК) при поддержке Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям.

Тел. (495) 950-5651

info@rif.ru

<http://2012.russianinternetforum.ru>



16–17 апреля в Москве (отель «Холидей Инн Сущевский») пройдет V юбилейный межотраслевой **Форум директоров по информационной безопасности**. Аудитория форума – директора по информационной безопасности, ИТ-директора, представители государственных регуляторов и правоохранительных служб (всего более 300 участников).

Для обсуждения на форуме предложены следующие темы:

- Законодательство. Основные тенденции и прогнозы развития рынка информационной безопасности.
- Требования информационной безопасности в условиях необходимости обеспечения непрерывности бизнеса.
- Как обеспечить развитие СУИБ, на чем концентрироваться в первую очередь в условиях второй волны кризиса и жесткой экономии?
- Управление инцидентами в области ИБ.
- Взаимоотношения «треугольника»: ИТ, ИБ и внутренний аудит.
- Заседание-практикум. Раунд II. Как подготовиться к проверкам регуляторов?

Организатор – компания infor-media Russia.

Тел. +7 (495) 995-8004

www.infosecurity-forum.ru



17–19 мая в Москве состоится международный **СIO Конгресс**, на котором более 500 ИТ-директоров, СIO, СТО крупнейших компаний России смогут обсудить важнейшие проблемы ИТ.

Конгресс пройдет под девизом «Инновации в ИТ: за устойчивое развитие и информационную безопасность бизнеса». Мероприятие проводится в дискуссионном формате и включает доклады на самые острые и актуальные темы, круглые столы, неформальное общение.

Всероссийский СIO Конгресс в прошлом году зарекомендовал себя как площадка, активно посещаемая представителями сообщества СIO и крупнейших ИТ-компаний; II СIO Конгресс расширяет свои рамки за счет делегатов со всего мира.

В рамках конгресса состоится 7-я встреча Международной академии СIO, в которой примут участие ведущие ИТ-руководители из более чем 30 стран мира. На данной встрече в том числе будет рассматриваться обращение СIO мира к руководителям стран АТЭС.

Организаторы – Союз директоров ИТ России (СоДИТ) и Фонд поддержки ИКТ.

www.ciocongress.rucio.ru