

Издается с мая 1992 г.

**Издатель**  
ЗАО «ИКС-холдинг»  
Ю.В. Овчинникова

**Генеральный директор**  
Д.Р. Бедердинов – dmitry@iks-media.ru

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

**Главный редактор**  
Н.Б. Кий – nk@iks-media.ru



#### РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

**А.Ю. Рокотян – председатель**  
С.А. Брусиловский, Ю.В. Волкова,  
А.П. Вронец, Ю.Б. Зубарев (почетный  
председатель), Н.Б. Кий, А.С. Комаров,  
К.И. Кукк, Б.А. Ластович, Т.А. Моисеева,  
Г.Е. Моница, Н.Н. Мухитдинов,  
Н.Ф. Пожитков, В.В. Терехов, И.В. Шибалева,  
В.К. Шульцева, М.А. Шнепс-Шнеппе,  
М.В. Якушев

#### РЕДАКЦИЯ

iks@iks-media.ru

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

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

**Редактор**  
Е.А. Краснушкина – ek@iks-media.ru

**Дизайн и верстка**  
Д.А. Подъяков, А.Н. Воронова

#### КОММЕРЧЕСКАЯ СЛУЖБА

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

#### СЛУЖБА РАСПРОСТРАНЕНИЯ

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

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

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

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

© «ИнформКурьер-Связь», 2012

#### Адрес редакции и издателя:

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

Факс: (495) 229-4976.  
E-mail: iks@iks-media.ru

Адрес в Интернете: www.iksmedia.ru

Реклама МЕГАФОН Редакция пользуется  
услугами  
сети «МегаФон-Москва»

Тел.: (495) 502-5080  
№ 9/2012 подписан в печать 07.09.12.  
Тираж 15 000 экз. Свободная цена.  
Формат 64x84/8

ISSN 0869-7973

Юбилеям надо уметь соответствовать – статусом, поступью, самоиронией, наконец.

ИКСу в этом году 20.

В 1992-м, когда все начиналось, первый главред скромного журнала с неуклюжим постперестроечным названием «ИнформКурьер-Связь» Галина Моница вряд ли думала, что придется быть свидетелем его двадцатилетия.

И что он вообще проживет двадцать лет.

Да как проживет! Вырастая по экспоненте, перемахивая через «улыбки судьбы», подставленные ноги, кризисы, смены формаций, административных поколений.

И ветер дул в спину! В 90-е – в виде бурного развития рынка связи. В 00-е инициативу перехватили информационные технологии. На рубеже 10-х в наступление перешли медиа.

Ветер дул в спину ИКСу благодаря его читателям – взыскательной профессиональной аудитории, которая расширяется год от года. Спасибо за постоянство!

Ветер дул в спину благодаря авторам – бесконечно разным, разнообразно заряженным, взвешенным и бескомпромиссным. Спасибо за вечную неудовлетворенность!

Благодаря игрокам рынка – ИКС порой захлебывается от их дискуссионного азарта. И пусть он не иссякает!

Особая благодарность за поддержку – деловым партнерам, которые мудро трактуют вклад в журнал как инвестицию в собственный бизнес. Мы ценим!

И еще. 20-летний ИКС – это живой памятник журналисту, «с лейкой и блокнотом» протопавшему по всем трассам, тропинкам и бездорожьям связей нового времени. Журналисту, пишущему для профессионалов о профессиональных вещах и со временем обретающему вторую, а то и третью профессию по имени того сектора, в котором он специализируется.

Журналистов когда-то боготворили. Теперь больше побаиваются или недолюбливают. А лучшие становятся своими в профессиональных кругах. Им доверяют. И согласитесь, что в успехе бизнеса как минимум каждого второго из вас есть малая толика их труда.

ИКС 20 лет делает путь к вершине легче.

Юбилей – не повод для застоя. Это повод для нового восхождения.

До встречи.  
**Наталья Кий,**  
главный редактор



## 6 НОВОСТИ



### 6 АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ

Л. ПАВЛОВА. 20 лет, 20 зим

### 8 ЛИЦА

### 9 ПЕРСОНА НОМЕРА

О. ВАТУЛИН. «Железо должно работать, и эмоции здесь ни при чем»

### КОМПАНИИ

### 12 Новости от компаний

### СОБЫТИЯ

### 20 Инфономика для оптимистов

### 22 Облака, Russian Edition

### 24 Облака с условностями

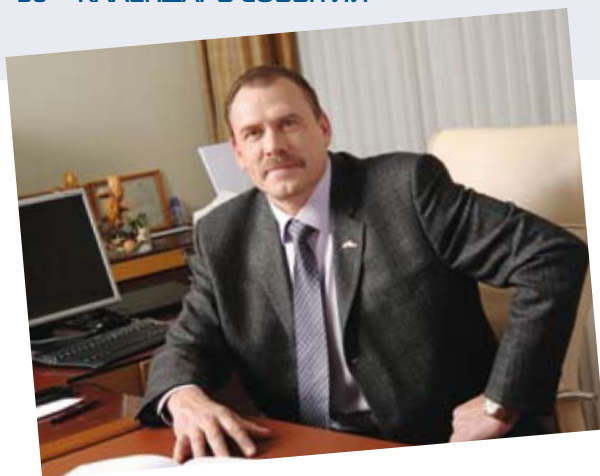
### 26 На «умной» мобильной волне

### 28 «Умный дом» пока без драйвера

### СУБЪЕКТ ФЕДЕРАЦИИ

### 29 Ю. ФЕДОРОВА. Вятские кружева оптики

### 30 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ



9

**О. ВАТУЛИН.**

«Железо должно работать, и эмоции здесь ни при чем»



20

Инфономика для оптимистов



## 32 ТЕМА

### «ДОРОЖНАЯ КАРТА» ОБЛАЧНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

#### Фокус

34 Бетонный блок на облачном шоссе

38 И. ТРИФАЛЕНКОВ. Практикум облачной безопасности

#### Гуру

39 Д. КОСТРОВ. Движение на трех уровнях

#### Модель

41 А. САНИН. Приглашение к ревизии

#### Ракурс

42 В. УДАЛОВ. Разрушение мифа

43 Т. ФЛИНК. Проблема или возможность развития бизнеса?

43 А. ГЕРАСИМОВ. Хранение данных: курс на централизацию

44 12 правил защиты в виртуальной среде



## 58 ДЕЛО

### Экономика и финансы

58 А. ЗАЙЦЕВА. Рост на фоне позитива



### Проблема

60 П. ВАСИЛЬЕВ. Нам не страшен... ВТО?



### Горизонты

61 А. ШАЛАГИНОВ. Временем не плененные. Феномен 20-летия



### Человеческий фактор

66 Д. БАШАКИН. Вы не любите виртуальные команды? Вы просто не умеете их готовить!



### Опыт

70 В. БРЕТМАН. Опыт MicroTCA требует движения вперед



### На портале IKS MEDIA

95 Блог, еще раз блог!

## 73 «ИКС» pro ТЕХнологии

74 А. МАРТЫНЮК. Создание ЦОДов: как разумно потратить деньги

77 М. БАЛКАРОВ. Легенды и мифы кондиционирования

81 С. ЕРМАКОВ. Динамика против статики? Нет! И динамика и статика! Гибридная схема бесперебойного электропитания

84 П. КОСТЮРИН. Построение службы эксплуатации ЦОДа

86 А. СЕМЕНОВ. Оптические кроссы высокой плотности. Насколько они востребованы?

89 П. ИВАНОВ, В. МАКСИМОВ. Еще раз о газовом пожаротушении в ЦОДах. Выбираем тип установки

### 92 Новые продукты

### Проекты

45 А. ПЛЕТНЕВ. Теперь нет классического подхода к информационной безопасности

### Подробности

47 Чего не впишешь в документ

48 А. ЛУКАЦКИЙ. Обратной дороги нет

48 М. ГОТАЛЬСКИЙ. Лицо-голос вместо логина-пароля

### Сценарий

49 Р. ЮСУПОВ. Цепочка доверия

### Особое мнение

51 М. ЕМЕЛЬЯННИКОВ. Не по дороге с облаками

### Дискуссионный клуб «ИКС»

52 Без периметра

### Бизнес-партнер

57 В. ВОРОТНИКОВ. Производительность шлюзов безопасности: «кот в мешке» или разумный расчет





1 EDITOR'S COLUMN

## 6 NEWS



6 COMMENT OF TODAY

L. PAVLOVA. 20 years, 20 winters

8 PROFILES

9 PERSON OF THE ISSUE

O. VATULIN. "Hardware must work, and emotions have nothing to do with it"

COMPANIES

12 Company news

EVENTS

20 Infonomics for optimists

22 Clouds, Russian Edition

24 Clouds with conventionalities

26 On the smart mobile wave

28 Smart House, without driver yet

REGION OF FEDERATION

29 Y. FEDOROVA. Vyatka's optics laces

30 CALENDAR OF EVENTS



9

PERSON OF THE ISSUE

O. VATULIN.

"Hardware must work, and emotions have nothing to do with it"



20

Infonomics for optimists

# How can IKS help YOU succeed in the Russian market?



## 32 COVER STORY

### "ROAD MAP" OF CLOUD SECURITY

#### Focus

34 L. PAVLOVA. Concrete block on the cloud road

38 I. TRIFALENKOV. Cloud security manual

#### Guru

39 D. KOSTROV. Movement on three levels

#### Model

41 A. SANIN. Invitation to the inspection

#### Angle

42 V. UDALOV. Destruction of the myth

43 T. FLINK. A problem or possibility for business development?

43 A. GERASIMOV. Data storage: course to consolidation

44 12 rules of defense in virtual environment

#### Projects

45 A. PLETNEV. There is no classic approach to information security now

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](http://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!

### Details

- 47 What can't be written into document
- 48 A. LUKATSKIY. No wayback
- 48 M. GOTAL'SKIY. Face & voice instead of login & password

### Scenario

- 49 R. USUPOV. Chain of confidence

### Special opinion

- 51 M. EMELIANNIKOV. Out of the way with clouds

### "IKS" discussion club

- 52 Without perimeter

### Business partner

- 57 V. VOROTNIKOV. Performance of security gateways: "a pig in a poke" or rational considerations

## 58 BUSINESS

### Economy and finances

- 58 A. ZAYTSEVA. Growth on the positive background

### Problem

- 60 P. VASIL'EV. We aren't afraid of... the WTO?

### Horizons



- 61 A. SHALAGINOV. Uncaptive by time. Phenomenon of 20th anniversary

### Human factor

- 66 D. BASHAKIN. Don't you like the virtual teams? You just don't know how to prepare them!

### Experience

- 70 V. BRETMAN. The MicroTCA experience claims the progression

### On IKS MEDIA portal

- 95 Blog, and once again blog!

## 73 «IKS» proTECHnologies

- 74 A. MARTYNIYK. Data centers construction: how to spend money rationally
- 77 M. BALKAROV. Legends and myths of precision conditioning
- 81 S. ERMAKOV. Dynamics against statics? No! Both dynamics and statics! The hybrid scheme of uninterruptible power supply
- 84 P. KOSTYURIN. Forming up of the data center maintenance service
- 86 A. SEMENOV. High density optic crosses. How much are they in demand?
- 89 P. IVANOV, V. MAKSIMOV. Once more about the gas fire suppressing in data centers. Choose the system type

### 92 New products

# 20 лет, 20 зим

Как закалялся «ИКС»



актуальный  
комментарий

Подготовила  
Лилия ПАВЛОВА

Если инфоком России сравнить с большим кораблем, вышедшим в плавание на просторы рынка в 1992 г., то информационный бюллетень «ИнформКурьер», созданный тогда же коллективом пресс-центра Министерства связи РФ, стал его вахтенным журналом. Сейчас «ИКС» – не только самое «старое» из новых изданий на рынке ИКТ, но и составная часть его структуры.

## Когда рождался рынок

В первые годы издание следовало в фарватере Минсвязи, которое и возглавило перевод отрасли на рыночные отношения. Выходил журнал небольшим тиражом в 1 тыс. экз. шесть раз в год. Состав игроков новорожденного рынка, выработка новых механизмов регулирования, объединение связистов бывшего СССР в Региональное содружество в области связи, приватизация предприятий, рождение альтернативных операторов, строительство новых международных линий, первые конкурсы на выдачу сотовых лицензий, появление крупных иностранных вендоров, международный опыт, кризис отечественной науки и промышленности средств связи из-за отсутствия госзаказов... Все эти события и явления не просто фиксировались, уже тогда обязательным стал принцип «событие + комментарий специалиста».

В середине 90-х, отделившись от министерства, издание получило поддержку учредителей – полутора десятков компаний, в основном крупных национальных и региональных операторов («Ростелеком», ММТ, «Интерспутник», ГП «Космическая связь», КОМКОР, Главный центр радиовещания и телевидения и др.). В названии появилось третье слово – «связь»; формировались два новых принципа – си-

стемный подход и ставка на интеллект. К аналитическому осмыслению действительности шли из номера в номер. Появились новые рубрики: «Внимание! Проблема!», «Мега связь мегаполиса», «Связь в регионах», «Рынок акций предприятий связи», «Парламентские страницы» и др.

## Когда пейджер не нуждался в рекламе

Редакция опиралась уже не только на собственных журналистов, но и на привлеченных авторов. В «хрониках вахтенного журнала» отрасли образца 1998 г. можно встретить статьи, актуальность которых трудно оспорить и сейчас. Так, Борис Ластович отмечал: «На смену привычным жестко организованным, централизованно управляемым телекоммуникационным сетям идут открытые сети, где транспортные потоки формируются и управляются самими пользователями, а предоставление услуг отделено от операторов – владельцев традиционных сетей» (заметим, социальных сетей, торрентов и проч. тогда еще и в помине не было). Вера Шульцева призывала задуматься о концепции альтернативной стратегии развития системы телекоммуникаций России через призму вхождения в ВТО. Наталия Кий ставила проблемы взаимоотношений ведомственной связи и ТфОП. Лилия Павлова писала о дефиците спутниковой емкости. Тина Дзюкаева поднимала тему отечественного производства телекоммуникационного оборудования в аспекте национальной безопасности: «Недостаточно лишь допускать в производство новые технологии: нам не нужен кот в мешке только потому, что он хорошо ловит мышей; мы должны знать, к а к он это делает». Все это актуально и сегодня.

## Вечно актуальный

В старых подшивках «ИКС» – сплошь и рядом нестареющие тексты. Рубрика «Актуальный комментарий» могла бы называться «Вечно актуальный». Судите сами:

• «Проблемы отечественного производителя вновь на повестке дня. Сошлось многое – смена руководства страны, послекризисные мероприятия, установка правительства на предотвращение вывоза капитала из страны, все более настойчивые жалобы "родных" производителей на несправедливую налоговую политику» («ИКС», 5'2000).

• «Похоже, в депутатском корпусе нарастает разнаправленный интерес к Интернет. То ли делят между собой еще не разобранные куски народнохозяйственного организма, к которым стали относить и Интернет. То ли это результат разногласий в позициях разных депутатских групп» («ИКС», 7'2000).

• «Истинным королем в царстве спектра является дефицит. В его объятьях задыхаются транкинг, сотовая связь, широкополосный доступ... Остается

надеяться, что новая экономическая политика позволит радиочастотным органам активизировать конверсию спектра, что деньги не превратятся в единственный рычаг управления РЧС и не заменят собой другие приоритеты при принятии решений...» («ИКС», 10'2001).

• «Дело не в номере поколения (3G), а в сути, сегодня, похоже, сосредоточенной в мобильной передаче данных. Важен не номер и не аббревиатура мифологизированных явлений, а стремление к переходу в новое качество. («ИКС», 3'2005).

• «"Сегодня мы пытаемся не просто заполнить "законодательные пустоты", но и действовать на опережение с учетом международного опыта", – заметил министр и предложил в 2005 г. предоставить возможность мобильному абоненту сохранять свой номер телефона при смене оператора» («ИКС», 4'2005).

Но были и забавные по меркам нынешнего дня заявления наших авторов, например: «Можно констатировать, что пейджинг как устройство персональной односторонней связи не нуждается больше в рекламе: основную роль играют тарифы и качество обслуживания». Напомним, тогда не только SMS, но и мобильная связь еще не стала «народным достоянием», именно пейджинговая связь была на пике популярности...

### Через дефолт – в бизнес

В 1999 г. стало ясно, что скромный бюллетень может превратиться в профессиональное издание, способное себя окупить. «ИКС» получил статус информационно-аналитического журнала, а его тираж увеличился с 1700 экземпляров в августе 1998 г. до 9 тыс. в августе 1999 г. Журнал кардинально сменил формат (благо все предпосылки к тому были уже созданы) – и в новый век «ИКС» вошел ежемесячным полноцветным изданием нового уровня. Центральным его разделом стала тема номера, построенная на четвертом принципе журнала: упор на аналитику и интерактивную работу с рынком. Ежемесячные вопросы-опросы «ИКС» стали ему привычными, а порой и необходимыми. Тогда же выкристаллизовался и пятый принцип: авторская и редакционная позиция, которая перерастает в гражданскую позицию издания.

Без ложной скромности скажу: в темах номера «ИКС» первым поднимал пласты рынка, обсуждение которых

требовало привлечения широких кругов профессиональной общественности. Такими стали подборки, посвященные сотовой связи, последней миле, противостоянию сетей (традиционной ТфОП и Интернета), транкинговой связи, защите информации, биллингу и OSS, спутниковой связи и VSAT, КТВ, международной/междугородной и сельской связи, е-государству и е-коммерции, цифровизации ТВ, аутсорсингу на рынке ИКТ, всем аспектам строительства ЦОДов и облачным технологиям, ГЛОНАСС, контенту, конвергенции телекома, ИТ и медиа.

К слову, традиционной стала журнальная рубрика, посвященная анализу рынка телекоммуникаций в отдельных регионах («Субъект Федерации»), по которой «дежурят» специалисты iKS-Consulting – международного консалтингового агентства, созданного в начале 2004 г. в качестве нового направления бизнеса издательского дома «ИКС-холдинг». Такая спайка аналитики и журналистики пришлась по душе и тем, кто шел за «ИКС», и привилась в лучших образцах телеком-журналистики.



У английских моряков есть поговорка: «Ничто не вечно под луной, кроме вахтенных журналов». Шутливая, поскольку все же подразумевает вечность и луны, и моря, и собственно вахты. Корабль идет, вахтенный журнал пишется. **ИКС**

## «ИКС» – модель information sharing

С журналом «ИнформКурьер-Связь» судьба свела меня более 14 лет назад. Тогда, в разгар кризиса 1998 г., стояла задача его коммерциализации. После многочисленных встреч с представителями индустрии родилась идея: в конце года на заседании редакционного совета определять тематику публикаций на предстоящий год, актуальную и для топ-менеджеров и специалистов – наших основных читателей, – и для партнеров-рекламодателей.

Ситуация на рынке складывалась в нашу пользу: кризис сменился оживлением, возник огромный спрос на специализированные издания. Читатели-профессионалы были жадными до информации о зарубежных производителях оборудования, а сами производители стремились «подогреть» их интерес рекламными сообщениями на страницах «ИКС», от которых получали ощутимый эффект – рост продаж.

Как контролирующий акционер журнала я и сегодня вовлечен в работу редсовета, до авторитетных членов которого мне важно донести свою позицию и увидеть их реакцию. В остальном же я концентрируюсь на коммерческой стороне деятельности журнала, предоставив редакции полную свободу писать о том, о чем она считает нужным.

Секрет успеха в издательском бизнесе, на мой взгляд, заключается в умении поддерживать баланс высокого качества журнала, его финансовых результатов и интересов партнеров-рекламодателей. Благодаря ему «ИКС» удалось остаться одним из немногих специализированных изданий, сохранивших свою самодостаточность на консолидирующемся рынке в условиях мирового падения спроса на печатные СМИ как рекламные носители.

Более того, недавний уход со сцены ряда изданий открывает перед «ИКС» возможность распространения своего влияния на весь спектр инфокоммуникаций, а также его рассмотрения как с точки зрения бизнеса, так и с точки зрения технологий. Лично мне наличие у журнала столь высокого потенциала очень импонирует.

Сегодня «ИКС» предлагает рынку эффективную модель обмена знаниями – information sharing, используя для этого и журнальные полосы, и интернет-представительство, и круглые столы, и конференции – новые способы интерактивного общения, поиск которых не прекращается.

Мне хотелось бы поблагодарить читателей, которые хранят верность нашему журналу, рекламодателей, поддерживающих его долгие годы, и пообещать им, что журнал сохранит свое место в авангарде инфоком-рынка и предложит самые разнообразные возможности для встреч face-to-face со своими клиентами и партнерами.

Отдельные слова благодарности – редакции. Желаю ее журналистам своими публикациями еще 20 лет не просто поддерживать индустрию, но и влиять на ее развитие.

**Гарт СЕЛФ, контролирующий акционер журнала «ИКС»**



Герои нашей рубрики профессионально владеют боевыми искусствами защиты информации, а еще, оказывается, практически все любят путешествовать. Неудивительно, что они с азартом подключились к составлению «дорожной карты» облачной безопасности (см. ТЕМУ НОМЕРА → с. 32–57 ←).



**Ренат ЮСУПОВ,**  
старший  
вице-президент  
Kraftway

Родился 26 мая 1964 г. в Москве. Окончил факультет электронной техники Московского института электроники и математики (МИЭМ).

Трудовую деятельность начал в МИЭМ в качестве инженера, затем научного и старшего научного сотрудника. Имеет более 30 публикаций.

Был основателем известных российских ИТ-компаний «Клондайк компьютерс» и «Форвард Технологии», а также партнером и основателем серверного направления в компании «Вист».

С 2003 г. – в Kraftway в качестве старшего вице-президента. В компании отвечает за формирование стратегии и модели продаж, техническую и продуктовую политику, взаимодействие с производителями компонентов и поставщиками, с крупными заказчиками, формирование стратегии разработок и руководство разработкой собственных продуктов.



**Артём ПЛЕТНЕВ,**  
операционный  
директор  
по ИТ  
компания  
«Рольф»

Родился 13 сентября 1977 г. в Новомосковске Тульской области. В 1999 г. окончил РХТУ им. Менделеева по специальности «автоматизированные системы обработки информации и управления».

Свою карьеру начал в 1998 г. в качестве специалиста service desk в компании Procter&Gamble. До прихода в «Рольф» на протяжении двух лет руководил департаментом ИТ в компании «Инком-Авто». С 2010 г. возглавляет операционное подразделение департамента ИТ ГК «Рольф».

Женат, имеет двоих детей – 10 и 2 лет. Свободное время старается проводить с семьей. Увлекается мировой историей.

Родился в 1983 г. в Алма-Ате. В 2000 г. окончил школу в Ленинске (с декабря 1995 г. – г. Байконур), в 2005 г. – Московский институт электронной техники с присвоением квалификации специалиста по защите информации.

Вся профессиональная деятельность с 2004 г. связана с информационной безопасностью. Работал в компании НКТ в должности специалиста по информационной безопасности, затем в «Борлас» – специалистом по защите информации, в IBS – руководителем проектов по информационной безопасности. С 2008 г. – в LETA Group, где прошел путь от менеджера по продуктам информационной безопасности до руководителя направления аудита и консалтинга, а затем и директора по развитию. С 2012 г. – в компании «Аванпост» в нынешней своей должности.

Женат, воспитывает сына. Хобби – путешествия на автомобиле.



**Александр САНИН,**  
коммерческий  
директор  
компания  
«Аванпост»

Родился в 1984 г. в Набережных Челнах. Окончил Академию народного хозяйства при правительстве РФ.

С 2004 г. работал в крупных российских и иностранных компаниях руководителем проектов, консультантом по внедрению SAP, аналитиком, менеджером по развитию бизнеса. В «Лабораторию Касперского» пришел в 2009 г. на должность менеджера по развитию продуктов. Отвечает за запуск новых продуктов в странах Ближнего Востока, Африки, Восточной Европы и Латинской Америки, а также за формирование и реализацию региональной продуктовой стратегии, формирование ценовой политики, анализ рынка.

Хобби – путешествия.



**Владимир УДАЛОВ,**  
руководитель  
направления  
корпоративных  
продуктов  
в странах  
развивающихся  
рынков компании  
«Лаборатория  
Касперского»



**Юрий СЕРГЕЕВ,**  
системный  
архитектор Центра  
информационной  
безопасности  
компания  
«Инфосистемы  
Джет»

Родился в 1986 г. в Московской области. В 2008 г. окончил Институт информационных наук и технологий безопасности РГГУ, специализация – «комплексная защита объектов информатизации». Готовится к защите диссертации на соискание степени канд. техн. наук.

В сфере ИТ работает с 2006 г.; с 2008 г. – в компании «Инфосистемы Джет». Занимался техническим развитием решений и услуг по защите персональных данных и процессинговых систем в соответствии со стандартом PCI DSS, SIEM/DAM-решений. Основная деятельность в настоящее время – развитие направления по защите виртуальных и облачных сред.

Увлечения – японские единоборства (Тэнсин Сёдэн Катори Синто-рю), велосипед, путешествия.



## Олег ВАТУЛИН:

### «Железо должно работать, и эмоции здесь ни при чем»

В отличие от теоретиков практики не просто знают, как устроен этот мир. Не мудрствуя лукаво, они пошагово меняют его, делая удобней, понятней и интересней. Как им это удается? Об этом герой нашей рубрики Олег ВАТУЛИН может рассказать многое.

#### → Досье «ИКС»

Олег Андреевич Ватулин родился 11 августа 1960 г. в Московской области. В 1986 г. окончил радиотехнический факультет МЭИ. С 1977 по 2002 гг. работал в Особом конструкторском бюро МЭИ, прошел путь от техника до начальника телепорта. В 2002 г. стал гендиректором компании «Русат». С 2004 г. – заместитель гендиректора, директор телепорта компании.

#### «Летнее» детство

В том, что я родился в Подмосковье, есть закономерность с долей случайности. В Жаворонки, где жили мои дедушка и бабушка, отец, слушатель военной академии в Харькове, накануне моего появления на свет привез мою маму. Потом родители перебрались в Москву, а дом в Жаворонках стал дачей. Туда каждый год в мае торжественно переезжала на заказанной заранее машине вся семья. Мое «летнее» детство с обязательными походами в лес и на пруд прошло именно там.

Семья у нас была военная. Тон задавал папа – военный артиллерист, полковник, кандидат наук; мама, выпускница Плехановки, всю жизнь проработала инженером-программистом в военном институте. И спортивная: родители входили в команду войсковой части по лыжным гонкам, вместе с ними бегал и я. Взять лыжи в руки, бегом домчаться до леса, проехать километров 15–20 и так же бегом вернуться обратно было для меня в порядке вещей.

Помимо лыж, которыми я занимался достаточно серьезно, было у меня еще одно увлечение – радиотехника. Когда-то ею интересовался отец, а потом забросил. От его занятий сохранились кое-какие детали, которые привлекали к себе внимание. Работать с ними я учился сам по журналам «Радио», «Радиолюбитель» и еще одному болгарскому изданию, названия которого не вспомню.

#### Предопределенный выбор

От поступления в военное училище вслед за многими одноклассниками меня отговорил отец, знавший о проблемах армии не понаслышке. Он порекомендовал меня в ОКБ МЭИ – закрытое предприятие, организованное академиком В.А. Котельниковым для разработки радиотехнических устройств военного назначения, где его знали как постоянного заказчика.

Надо сказать, что в свои 17 лет к работе техника я был подготовлен хорошо: умел паять, знал, что такое транзистор, конденсатор, резистор. А поскольку все упомянутые радиодетали на моем рабочем месте имелись в избытке, оно мне понравилось. Меня полностью захватила творческая обстановка в коллективе, непрерывный обмен идеями и свобода их реализации, которая была даже у меня, самого молодого. Поэтому в Московский

энергетический институт я решил поступать на вечерний факультет.

Поступил и сразу же ушел в армию. Несмотря на то что перед призывом окончил военную морскую школу как судовой электрик 1-го класса, вместо флота попал в войска связи. После «учебки» был направлен в закрытый город Железнодорожск радиостанции, которая размещалась на автомобиле, следовала в составе колонны и передавала информацию. С маршами мы объехали по тайге всю Сибирь. Красота необыкновенная! Грибы, ягоды... Словом, службой я остался доволен, а в запас увольнялся уже начальником радиостанции.

#### Ощущение свободы

Демобилизовался я в октябре и на другой день после возвращения пошел в институт. Радиотехнический факультет в МЭИ был очень сильным, а вечернее обучение давало возможность сочетать работу в ОКБ МЭИ с получением теоретических знаний. Мои одноклассники тоже работали на заводах, поэтому объяснения логики той или иной микросхемы мы понимали с полуслова. А вот история партии и подобные ей дисциплины давались мне тяжело: с моей точки зрения, это было не то, о чем следовало думать.

Окончание института дало долгожданное ощущение свободы, и я уже в должности инженера – разработ-



Младший сержант Ватулин службой доволен

чика радиоэлектронной аппаратуры ОКБ МЭИ с головой ушел в работу. Заказы мы выполняли военные, приемка их была соответствующей. Наш конструкторский отдел был тесно связан с производством. Оно началось на опытном заводе МЭИ, а затем распределялось по крупным заводам – производителям электронных компонентов. Так что в Прибалтику, в Новосибирск, Красноярск и Зеленоград приходилось ездить часто.

### Техническая оттепель

Возможность поближе познакомиться с электроникой зарубежного производства у меня появилась во время работы в Китае, где два года – с 1991-го по 1993-й – мы на одном из аэродромов монтировали лазерную локационную станцию. Это был гражданский аэродром для обучения пилотов. На его взлетную полосу жители близлежащей деревни приводили пастись баранов, а их дети ходили через нее в школу.

Сразу по возвращении из Китая я уехал в США, в Атланту – учиться обслуживать центральную спутниковую станцию, которую ОКБ МЭИ первым в России приобрело для нужд Сбербанка. Это было совершенно новое оборудование, которого мы до технической оттепели, наступившей к концу холодной войны, не знали и которым у нас никто

никогда не занимался. Управлению хабом, сетью, установке VSAT-станций сначала учился я сам, а потом возил в Атланту группу своих сотрудников.

Не успели мы реализовать проект для Сбербанка, как поступил запрос из международной технологической корпорации «Сирена» на создание спутниковой сети связи для системы заказа и бронирования билетов «Аэрофлота». И процесс пошел: командировки, строительство, установка 12-метровых антенн и хабов, электрики, дизель-генераторов. В спутниковой связи оказалось интересно расти – развивать сети, устанавливать по всей России VSAT-станции.

### История с продолжением

Своим появлением компания «РyСат» во многом обязана группе единомышленников из «Лукойл-Информа», которым нужны были специалисты, способные построить сеть спутниковой связи для «ЛУКОЙла». Сбербанк к тому времени принял решение самостоятельно развивать свою спутниковую сеть, а корпорация «Сирена» обанкротилась, поэтому, когда после моего рассказа о компетенциях и опыте нашей команды мне сказали: «Приходите!», я согласился.



VSAT-сети своими руками

Поставленную перед нами задачу мы решали уже в составе компании «РyСат». Установили на объекте девятиметровую антенну, завезли хаб, начали работать, получать прибыль. Затем заключили пятилетний контракт на предоставление услуг связи на борту самолета с компанией «Боинг». Благодаря ему у компании появились средства для дальнейшего роста.

Мы установили еще две девятиметровые антенны, две пятиметровые, выделили в отдельное направление мобильные технологии, построили приемный телепорт, позволивший нам заниматься подъемом телевизионного сигнала на борт спутника, дата-центр, а в этом году еще и электрическую подстанцию на 4 МВт. Так что у десятилетней истории «РyСата» будет продолжение.

### → БЛИЦ. На работе и дома

– Каковы ваши принципы руководства?

– Я не за демократию. Мы определяем задания по направлениям, и они должны быть выполнены. Но я бы не сказал, что человека, который не уложился в жесткие сроки, мы сразу выставляем на улицу. Мы больше премии выплачиваем, чем наказываем.

– Какие качества в сотрудниках для вас неприемлемы?

– Чинопочитание, готовность бумажки носить за начальником, стул ему подставлять.

– Какие качества больше всего в них цените?

– Профессионализм без лишних эмоций. Мы, технари, обслуживаем «железо», и оно должно работать, а эмоции тут не при чем.

– Ваш собственный способ преодоления препятствий?

– Если сразу проблему решить не удастся, то нужно немножко подождать – день, другой, третий, часто она снимается сама собой. Если же, выполняя определенную работу, чувствуешь, что топчешься на месте, нужно вернуться на исходную позицию, все обдумать и пойти немножко другим путем. И все получается.

– Что вы больше всего цените в жизни?

– Лет десять назад я бы ответил – работу. Она и сейчас мне

нравится, но на первом плане все-таки семья, самому старшему члену которой, маме, 75 лет, а самому маленькому, моему сынку – год и четыре месяца.

Стараюсь выделить время для хобби – безумно хочется что-то делать руками, например ремонтировать автомобили. Я даже машину ГАЗ-21 купил, она меня в гараже дожидается, а времени подойти к ней нет.

– Старые радиоприемники в вашем кабинете – тоже хобби?

– Это ностальгия по радиолюбительству – ламповая техника, причем работающая. Мне просто нравятся ламповые приемники и передатчики, так что у меня их много. Лампа, контур, конденсатор – это все живое, это то, чем человек может сам управлять. Для меня это и есть настоящий хай-тек.

– Ваши планы профессиональные и личные на ближайшие годы?

– Развивать сеть, привлекать к услугам ip-link новых вещателей, идти в сегмент В2С и искать новые направления бизнеса. В личных планах – построить дом для всей семьи.

– Сыновья есть, дом строится...

– И деревья будем сажать ☺. Чего еще для счастья надо?

Записала **Александра КРЫЛОВА**

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](http://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

## Не исправлять, а создать заново

При Минкомсвязи РФ создается открытая рабочая группа для подготовки нового закона «О связи». По словам Дениса Свердлова, замминистра связи и массовых коммуникаций, действующий закон настолько не отвечает реалиям отрасли, что правильнее не вносить в него поправки, а разработать новый, в котором разрешаются все накопившиеся с 2004 г. противоречия.

В этом нормативном документе планируется пересмотреть подходы к лицензированию. С одной стороны, необходимо учитывать, что современные IP-сети – мультисервисные, технологии внутри них могут быть разными, а значит, лицензии должны быть универсальными. С другой стороны, в беспроводных сетях привязка технологий к частотам нужна, чтобы сохранить качество уже оказываемых в той или иной полосе спектра услуг.

Подлежит пересмотру и практика взимания платы за использование радиоча-

стотного спектра – рассчитывать ее нужно не по количеству действующих у оператора базовых станций, а по территориальному принципу. Еще одна задача, требующая решения, – изменение логики универсального обслуживания в целом и юридического определения универсальной услуги в частности.

В идеале из-под пера рабочей группы и из горнила открытого обсуждения в профессиональном сообществе должен выйти документ, который будет пригоден и для регулирования перспективных, только зарождающихся технологий.

Если разработка проекта нового закона «О связи» только начинается, то подготовка законопроекта «О почтовой связи» идет полным ходом. Завершить работу над ним планируется в ближайшие месяцы с тем, чтобы Госдума смогла рассмотреть его во время осенней сессии.

[www.minsvyaz.ru](http://www.minsvyaz.ru)



Д. Свердлов: «Может оказаться, что адресно субсидировать услуги сотовой связи будет выгодней, чем поддерживать инфраструктуру универсального обслуживания»

## ТВ-вещание в контексте двойного юбилея

40-летие стандартизации цифрового телевидения надо использовать как повод для закладки фундамента принципиально новой компоненты информационного общества – массовой 2D-, 3D-интерактивной экранизации в сплаве с мобильной связью и всемирным информационным роумингом. С этим призывом обратился Марк Иосифович Кривошеев, почетный председатель ИК-6 (вещание) МСЭ-Р, главный научный сотрудник НИИ Радио, к многочисленным гостям, приехавшим в НИИР поздравить его с 90-летием.

По составу высокопоставленных лиц этот круг был сравним с президиумом крупной международной конференции: генеральный секретарь МСЭ Х. Туре и директор Бюро радиосвязи МСЭ В. Тимофеев, президент НАТ Э. Сагалаев и генеральный директор ОТВ А. Лысенко, руко-

водители Минкомсвязи и международных профессиональных сообществ. Президент России направил в этот день М.И. Кривошееву поздравительную телеграмму.



М.И. Кривошеев: «Пора идти вперед, тем более что нас подгоняют ВИС»

А сам патриарх, напомнив о другом юбилее, отметил: «Если эта новая компонента, включая видеоинформационные системы (ВИС), не будет учитываться при расчетах экономической эффективности средств инфокоммуникаций, то результаты расчетов можно уподобить тонкому слою пыли по сравнению с вершиной Эвереста». По словам М.И. Кривошеева, 2012 г. обозначил ряд важных вершин, для покорения которых потребуются «выйти из скорлупы первоначального представления о цифровом вещании» – понять открывшиеся перспективы наземного и спутникового вещания, ТВ ультравысокой четкости.

## Кадровые назначения

### «МегаФон»

**Игорь ШИРОКОВ** назначен заместителем гендиректора по инфраструктуре.

**Евгений ЧЕРМАШЕНЦЕВ** назначен директором по работе с бизнес-рынком.

### МГТС

**Герман ЮРТАЕВ** назначен директором по продажам и обслуживанию.

### «Энвижн Груп»

**Александр АНДРЕЕВ** назначен директором филиала в Кемерове.

**Ольга СВИРИДОВА** назначена директором филиала в Омске.

### «Инфра Инжиниринг»

**Марина УМНОВА** назначена советником гендиректора.

**Анатолий ГРИБ** назначен вице-президентом.

### ГК «Техносерв»

**Игорь БАБИЧЕНКО** назначен финансовым директором.

### Zecurion Analytics

**Владимир УЛЬЯНОВ** назначен руководителем.

### Witology

**Николай МАТВЕЕВ** назначен вице-президентом по стратегии.

### EMC

**Дэвид ГУЛЬДЕН** назначен президентом и главным операционным директором.

**Пол МОРИТЦ** назначен главным стратегом.

### Buran Venture Capital

**Михал ВИНЧЕЛЬ** назначен членом консультативного совета.

### DEAC

**Олег НАСКИДАЕВ** назначен главой российского представительства.

### Organization for the Advancement of Structured Information Standards

**Чжэсюань СУНН** избран в совет директоров.

### Cisco

**Панкадж ПАТЕЛ** назначен исполнительным вице-президентом и главным директором по разработкам.

### VMware

**Пэт ГЕЛЬСИНДЖЕР** назначен гендиректором и членом совета директоров.

### Microsoft

**Алена ГЕКЛЕР** назначена директором департамента по продвижению бизнес-решений в России и включена в совет директоров компании в России.

### RAD Data Communications

**Дрор БИН** назначен президентом и гендиректором.



«Мобител» (дочерняя компания «Ростелекома») приобрела у «Связьинвеста» 50% уставного капитала группы «Скай Линк» в обмен на 1,91% обыкновенных акций материнской компании и тем довела долю «Ростелекома» в «Скай Линке» до 100%.

**РТИ** (входит в **АФК «Система»**) и «Энвижн Групп» начали интеграцию своих активов в сфере ИКТ.

**ABBY Language Services** приобрела 100% **Connective Language Services** (США).

**VMware** подписала окончательное соглашение о покупке **Nicira**, разработчика сетевого программного обеспечения.

**Cisco** приобрела **Virtuata**, поставщика решений по защите информации на уровне виртуальных машин, работающих в ЦОДах и облачных средах.

**Google** купила **Sparrow**, разработчика одноименного почтового клиента для Mac OS X и iOS.

Группа **Optima** приобрела контроль над европейским разработчиком систем корпоративной информационной безопасности – **ГК Khaoticen** (Сербия).

**Agilent Technologies** подписала окончательное соглашение о покупке у **AT4 wireless** подразделения **Test Systems** – глобального поставщика контрольно-измерительных услуг и решений для беспроводной связи.

**Autodesk** подписала окончательное соглашение о приобретении **Socialcam**, популярного сервиса для съемки, редактирования и обмена видеороликами.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА  
[www.iksmedia.ru](http://www.iksmedia.ru)



## «Умный город» – комфортный город

Экспертно-консультативный совет фонда «Сколково» утвердил концепцию «Умный город Сколково», разработанную международным консорциумом в составе компаний Cognitive Technologies, Cisco Systems, Ernst & Young и Panasonic. Контракт на разработку этой концепции, которая сейчас представляет собой более 3 тыс. страниц текстов и схем, консорциум выиграл на конкурсе, объявленном в феврале 2012 г., предложив выполнить все работы за 89 млн руб.

В ходе работы над проектом были учтены результаты опроса свыше 5 тыс. студентов и молодых ученых из 83 российских городов. Как оказалось, даже совсем молодые люди ждут от «умного города» не столько технологических изысков, сколько решения бытовых проблем, развитой инфраструктуры для детей, возможностей для занятий спортом и т.п. Основная идея концеп-

ции состоит в том, что город должен стать максимально привлекательной средой для жизни и работы, где творческий человек освобожден от повседневных проблем. Концепция прошла экспертное обсуждение на круглых столах и на слушаниях в Общественной палате с участием представителей администраций субъектов РФ. Как отметила президент Cognitive Technologies Ольга Ускова, очень важно, чтобы Сколково стало не резервацией для избранных, а практическим решением, которое будет распространяться по всем российским регионам.

Правда, изначально предполагалось, что реализация концепции начнется к 2014 г. Однако решение провести в Сколково в 2014 г. саммит «большой восьмерки» неизбежно повлияет на сроки и порядок выполнения работ. Как именно? Ответа пока нет.

[www.cognitive.ru](http://www.cognitive.ru)



О. Ускова: «“Умный город” нужно создавать для людей, которые хотят и будут отстаивать страну»

### 11 инженерных подсистем

создано компанией «Инфосистемы Джет» в новом дата-центре Банка ВТБ24. В это число вошли СКС, системы электроосвещения, вентиляции, поддержания влажности и кондиционирования, гарантированного электроснабжения, распределенного электропитания, газового пожаротушения, контроля параметров окружающей среды и аварийной сигнализации, управления доступом и видеонаблюдения. ЦОД построен с учетом требований Tier 3 TIA-942 (его коэффициент отказоустойчивости – 99,982%). Для обеспечения надежности большая часть систем оборудована резервными мощностями. Например, система кондиционирования имеет резервирование по схеме N + 3. В ЦОДе установлена дизель-генераторная установка мощностью 1 МВт, которая способна обеспечить несколько часов его полноценной работы. ЦОД рассчитан на 82 стойки, на сегодняшний день в эксплуатацию запущена его первая очередь (46 стоек). Запуск второй очереди планируется в 2013 г.

[www.vtb24.ru](http://www.vtb24.ru), <http://jet.msk.su>



Московский технический университет связи и информатики

Лицензия серия ААА №002584 Регистрационный №2468 от 15 февраля 2012г.

Гос. аккредитация серия ВВВ №001073 регистрационный №1061 от 28 июля 2011г.

**Второе высшее образование в сокращенные сроки 3 года 2 месяца (по субботам). Гос. диплом**

080100 «Экономика» профиль «Экономика предприятий и организаций (инфокоммуникаций)»

080200 «Менеджмент» профиль «Маркетинг»

**Мастер делового администрирования (МБА) «Управление компаниями в инфокоммуникациях»**

Москва, ул. Народного Ополчения, дом 32

(499) 192-84-50, (499) 192-84-94

<http://ipk.mtuci2.ru> e-mail: [ipk@mtuci2.ru](mailto:ipk@mtuci2.ru)



## Профессионализм все-таки востребован!

Вышедшее из недр Минсвязи издание еще в начале 90-х выделялось среди немногочисленных тогда отраслевых журналов скрупулезностью подхода к материалу. Журнал своей 20-летней историей подтверждает непривычную ныне мысль: профессионализм все-таки востребован! Можно, хотя и очень непросто, долгое время держать марку серьезного издания, предпочитая глубину анализа «горячим» фактам и досужим, хотя и популярным пересудам.

ИКС особо пристрастен к языку. Столкнувшись в первый раз со столь придрочивыми редакторами в начале 2000-х, я сначала запереживал, поскольку полагал, что пишу неплохо. Однако быстро понял, что свежий взгляд на статью профессионального и доброжелательного редактора помогает выдать на-гора действительно хорошо читаемый и понятный текст.

Поэтому последние 10 лет именно в ИКС, и в журнал, и на сайт [iksmmedia.ru](http://iksmmedia.ru), я отдавал свои размышления о развитии отрасли, о способах ускорения российских телекоммуникаций, о переходе от телекома к инфокому.

Предложение стать председателем редсовета издания, которое я получил полтора года назад, оказалось неожиданным, но очень лестным. И как самый первый если не читатель, то листатель нового номера журнала ☺, с большим удовольствием поздравляю всех людей, так или иначе причастных к ИКСу, с юбилеем и хочу пожелать редакции продолжать благое дело не только отражения, но и формирования рынка.

**Алексей РОКОТЯН,**  
председатель редсовета ИКС,  
директор по работе  
с госорганами  
ОАО «ВымпелКом»

## Облако для SMB

Российская компания «Юниклауд Лабс», резидент ИТ-кластера «Сколково», запустила облачную платформу Unicloud Business 365, предназначенную для автоматизации взаимодействия компаний как со своими сотрудниками, так и с клиентами, партнерами и контрагентами. Система размещена в ЦОДе уровня Tier III. Она имеет три варианта интерфейса (для руководителей, для специалистов, для службы продаж), выполненные в духе минимализма, т.е. не перегруженные излишними функциями, не требующие постоянной актуализации данных. Каждому варианту интерфейса соответствует свой набор сервисов, необходимых для той или иной бизнес-роли. Так, если для специалистов основные модули – задачи, проекты, обсуждения, то для сотрудников службы продаж – контакты и сделки. Впрочем, окончательный выбор набора сервисов остается за пользователем.

Неотъемлемая часть системы Unicloud Business 365 – юридически значимый документооборот между компаниями, реализованный совместно с доверенным оператором электронного документооборота – ЗАО «Калуга Астрал».

В финансировании разработки приняли участие и материнская ГК «АйТи», и фонд «Сколково», который в январе 2012 г. предоставил компании грант на 24 млн руб. (общий объем инвестиций, как и сроки их окупаемости, не раскрываются).

По словам Дмитрия Торшина, гендиректора «Юниклауд Лабс», базовая версия системы со 100 Мбайт облачного пространства бесплатна, а основные доходы на первых порах предполагается получать от продажи дополнительного места в облаке. Так, 1 Гбайт пространства предлагается за 1500 руб. в месяц, а 10 Гбайт – за 8500 руб.



Д. Торшин: «До конца 2012 г. системой начнут пользоваться тысячи, а может быть, и десятки тысяч компаний среднего и малого бизнеса»

[www.business365.ru](http://www.business365.ru)

## Сервис-центр для спутникового Интернета

Оператор спутниковой связи «РyСaт» подписал с канадской компанией C-COM Satellite Systems договор об открытии в Москве первого в России авторизованного сервисного центра по обслуживанию и ремонту спутниковых мобильных антенн автоматического развертывания iNetVu, которые гарантируют доступ к высокоскоростному Интернету во время стоянки транспортного средства практически в любом месте. Специалисты сервисного центра будут осуществлять монтаж и демонтаж антенных постов и оборудования, их диагностику и тестирование, закупку, поставку, ремонт и замену оборудования и комплектующих, а также профилактическое обслуживание и консультирование заказчиков.

[www.rusat.com](http://www.rusat.com)

## «МегаФон» запустил 4G в Казани

Столица Татарстана – третий город в Поволжье и восьмой в России, жителям которого доступен высокоскоростной мобильный Интернет от «МегаФона». Сети 4G оператора также работают в Москве, Самаре, Новосибирске, Краснодаре, Сочи, Владивостоке и Уфе. До конца года в этот список планируется внести Санкт-Петербург, ряд городов Ленинградской области и других регионов страны, в результате чего услуга будет доступна на территории, где проживает 30% населения России. По мнению экспертов компании, развитие 4G благоприятно скажется на действующей сети третьего поколения, освободив часть ее ресурсов.

[www.megafon.ru](http://www.megafon.ru)

**МТС** начала коммерческую эксплуатацию сети 4-го поколения стандарта TDD LTE в Москве и Подмоскowie. Сеть 4G доступна пользователям практически на всей территории Москвы, в 40 населенных пунктах Подмоскowie и их окрестностях.

«**ВымпелКом**» с помощью компании «**Инфосистемы Джет**» внедряет на своей транспортной сети технологию DPI (Deep Packet Inspection), которая позволяет проводить качественный и количественный анализ структуры трафика, эффективно управлять им, оптимизируя нагрузку на каналы магистральной сети.

**ГУП «Мосгортранс»** до конца 2012 г. получит еще 263 безопасных троллейбуса, оснащенных оборудованием ГЛОНАСС от компании «**М2М телематика**». Поставщик – предприятие «**Тролза**» (г. Энгельс, Саратовская область).

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА  
[www.iksmedia.ru](http://www.iksmedia.ru)

## Задача: сжать и сохранить

В мире сегодня сканируется более 3 трлн страниц в год, и эта цифра продолжает расти. А поскольку для хранения документов, оцифрованных в хорошем качестве, требуется много дискового пространства, программные продукты, позволяющие сжимать документ без потери его визуального качества, сегодня необычайно востребованы.

Такое качество обработки обеспечивает стандарт долговременного хранения PDF/A – ISO 19005-1:2005. Он принят в качестве стандарта для архивирования электронных документов, подлежащих длительному хранению, в США, Швеции и Италии. В ближайшие два-три года объем мирового рынка ПО для обработки, распознавания, сжатия и сохранения документов в формате PDF/A может достигнуть \$20 млрд, а его российский сегмент – \$1 млрд, считает Ольга Ускова, президент компании Cognitive Technologies.

Первые шаги к освоению формирующегося рынка возглавляемая ею компа-

ния сделала еще в 2008 г., когда начала работать над технологией Cognitive PDF/A. А в середине 2012 г. объявила о начале продаж разработанного на ее основе коробочного программного продукта – Compressimo. Это ПО «понимает» структуру введенного документа, находит и удаляет содержащиеся в нем разнообразные искажения и помехи, автоматически разделяет документ на слои (текст, иллюстрации, печати, подписи, резолюции), распознает текст и определяет оптимальный алгоритм сжатия для каждого слоя. После этого все слои собираются в

один документ в формате PDF/A, соответствующем требованиям стандарта ISO 19005-1:2005.

По словам Антона Назаркина, директора Cognitive Technologies по международным продажам, к концу 2012 г. компания рассчитывает заработать на реализации Compressimo не менее 700 тыс. евро.

[www.cognitive.ru](http://www.cognitive.ru)



А. Назаркин: «В среднем зарубежные покупатели скачивают через интернет-магазин 150–200 лицензий на новый продукт в сутки»

## Новые коммуникационные платформы Aastra 400 для малого и среднего бизнеса

### Лучшее решение для Ваших деловых коммуникаций

- От 2 до 256 абонентов
- Полнофункциональное SIP решение все в одном
- Широкий выбор оконечных устройств
- Предустановленные приложения Unified Communications
- Простая и удобная настройка
- Возможность организации сети до 600 абонентов
- Высокое качество и надежность

**treolan**  
distribution solutions

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



**AASTRA**



## За созидательные СМИ!

Сила «четвертой власти» может быть как разрушительной, так и созидательной. Это мы хорошо поняли в последние 20 лет с приходом эры гласности. Тем ценнее становятся СМИ, приверженные аналитике – но не «желтизне»; взвешенным оценкам – но не падкости на сиюминутные скандалы; остроумию – но не осмеянию всего и вся; открытию новых тем – но не отказу от традиций.

Таким стал журнал ИКС, редакцию которого я поздравляю с 20-летием. Она шла в ногу с рынком: начинала с телекома, потом «подхватила» ИТ, затем – медиа. Все как на рынке: тотальная конвергенция. И порой журнал даже немного забегал вперед – становился не только зеркалом действительности, но и предвидел предстоящие перемены. Конечно, благодаря не только собственным талантам, но и авторам, с которыми обозреватели и редакторы ИКСа поддерживают многолетние дружеские связи.

Коллективом, редакционный совет которого я возглавлял 15 лет, движет одна суперидея: «четвертая власть» много может сделать. И ведь делают! Уже 20 лет!

Желаю прекрасной половине человечества в лице редакции ИКСа держать высоко поднятую в 1992 г. планку Созидательного Средства Массовой Информации. Это – ваша особенная статья, ваш стиль.

**Юрий ЗУБАРЕВ,**  
член-корреспондент РАН,  
докт. техн. наук, профессор

## Передел рекламного рынка начался

Новый рекламный инструментарий под названием Operator A-services, введенный на рынок РА «Агентство 2», реализован на базе технологий «Триколор ТВ». Его основные сервисы – A-Zapper (межканальные вставки) и Operator A-pack (операторские врезки). Первый сервис обеспечивает размещение статичного или динамичного полноэкранного изображения, которое демонстрируется в течение 2–3 с при каждом переключении телеканалов. По мнению Ильи Сорокина, гендиректора «Агентства 2», появление такого сервиса будет способствовать перераспределению долей рекламного рынка между сегментами телевизионной рекламы и рекламы в Интернете, поскольку A-Zapper будет востребован рекламодателями, заказывающими прероллы в Сети.

Второй сервис предполагает единовременное проведение рекламной кам-

пании на 40 телеканалах, входящих в состав пакетов «Триколор ТВ». Использование собственной технологии позволяет оператору «врезать» в эфир телеканалов свой блок рекламы. По словам Александра Макарова, гендиректора «Триколор ТВ», инструментарий Operator A-services меняет саму структуру рынка рекламы: носителем инвентаря становится не телеканал, а оператор, что определяет совершенно новый подход к ТВ-рекламе (например, на определение стоимости показа межканальной рекламной вставки абсолютно не влияют рейтинги телеканалов).

В Operator A-services также войдут блоки рекламы на собственных ресурсах оператора – в фильмовом сервисе «Кинозалы "Триколор ТВ"», на SD- и HD-инфоканалах, а также на фильмовых телеканалах «Кинопоказ HD» и «Телепутешествия HD».

[www.tricolor.tv](http://www.tricolor.tv)

## Операторы, против мобильных мошенников объединяйтесь!

Специалисты департамента по борьбе с мошенничеством «МегаФона» выявили новый канал распространения зловредного ПО – бесплатные мобильные приложения, размещенные в Google Play. Злоумышленники заменяют в них отдельные всплывающие рекламные баннеры предложением, например, обновить медиаплеер. Вместе с ним на карманное устройство абонента загружается инсталлятор, рассылающий SMS на короткие номера. В результате в первом полугодии 2012 г. около 99%

руб., если бы оператор добровольно не возместил им эту сумму, причем независимо от того, обращались они с жалобой на мошенников или нет,



С. Хренов: «Я предложил коллегам из «Билайна» и МТС начать сотрудничество с составлением единого списка запрещенных сервисов, но лишь одна из этих компаний изъявила готовность»

сообщил Сергей Хренов, руководитель департамента «МегаФона» по борьбе с мошенничеством.

В первом полугодии 2012 г. «МегаФон» аннулировал 900 идентификаторов на коротких номерах, за которыми скрывались десятки тысяч мошеннических сервисов, заблокировал своим абонентам возможность использования коротких но-

меров на более чем 600 интернет-ресурсах. Однако в компании понимают, что в одиночку искоренить это зло не удастся. А единый подход к борьбе с мобильным мошенничеством большой тройкой пока не выработан.

[www.megafon.ru](http://www.megafon.ru)

## Кбайт фактов

**МГТС** увеличила число пользователей услуги доступа в Интернет на 26% за год – до 469 тыс. клиентов во II квартале 2012 г. по сравнению с 373,5 тыс. клиентов во II квартале 2011 г.

**МТС** и «Скартел» (Yota Networks) подписали соглашение о предоставлении услуг связи четвертого поколения МТС по модели виртуального оператора (MVNO) на сети «Скартел» в Казани.

«**Ростелеком**» подключил более 85 тыс. домохозяйств в Южном и Северо-Кавказском федеральном округах к своему «Интерактивному телевидению», обеспечивающему просмотр до 180 каналов в цифровом формате, включая 17 HD-каналов.

**British Telecom** расширит свое присутствие в России благодаря новому соглашению о межсетевом сотрудничестве с «**Ростелекомом**».

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА  
[www.iksmedia.ru](http://www.iksmedia.ru)

## Дистанционным обучением – по компьютерной безграмотности

Сегодня на портале госуслуг Москвы зарегистрировано 200 тыс. жителей столицы, половина из которых – активные пользователи. Самыми востребованными услугами являются запись детей в первый класс и получение и оплата уведомлений о штрафах, выписанных ГИБДД автолюбителям. Пока средняя посещаемость портала – 15 тыс. человек в день, но, по словам Елены Новиковой из Департамента информационных технологий Правительства Москвы, ожидается, что она серьезно (на 20% от числа постоянных пользователей) возрастет после запуска проекта дистанционного обучения.

Его история проста: сначала компания WebSoft разработала по заказу го-

рода электронные курсы для обучения госслужащих компьютерным программам (всего на разработку платформы и обучающего контента потрачено 24 млн руб.). А потом в ДИТ решили, что доступ к 14 из этих курсов можно открыть для всех москвичей, чтобы к 2016 г., к моменту завершения государственной городской программы «Информационный город» полностью ликвидировать в нем компьютерную безграмотность.

Еще один шаг в этом же направлении – городской фестиваль высоких технологий «Инфосити», организованный в канун празднования Дня города для демонстрации уже действующих и запланированных к запуску в недалеком будущем элект-



QR-коды, размещенные на домиках старой Москвы, для молодежи – ключ к истории города

ронных сервисов, которые были разработаны в рамках упомянутой программы.

[www.dit.mos.ru](http://www.dit.mos.ru)

## 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-G50P  
Групповая система стандартного видеоразрешения



PCS-G70P  
Групповая система стандартного видеоразрешения



PCSXG55  
Групповая система видеоразрешения HD

SONY

PELA

INTEGRATED VISUAL COMMUNICATION

[www.pro.sony.eu](http://www.pro.sony.eu)

IP-V (Москва) +7 (495) 787 48 00 [www.ip-v.ru](http://www.ip-v.ru) / Бизнес Медиа (Москва) +7 (495) 781 02 93 [www.bs-media.ru](http://www.bs-media.ru)  
IPVS (Москва) +7 (495) 225 57 11 [www.ipvs.ru](http://www.ipvs.ru) / Имар (Москва) +7 (495) 927 02 57 [www.emag.ru](http://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](http://www.onlinetrade.ru) / Центр (Казань) +7 (843) 543 48 00 [www.cg.ru](http://www.cg.ru)  
Литер (Киев) +38 (044) 502 10 19 / Tandem TVS (Алматы) +7 (727) 250 80 86 / GSC (Тбилиси) +995 32 432 432

## Что нового в ИТ-учебном году?

Оборот «Академии АйТи» в 2011/2012-м учебном году составил 380 млн руб., что на 22 млн руб. больше, чем в предыдущем учебном году. В преддверии нового учебного года ее ректор Игорь Морозов отметил, что важным событием на рынке ИТ-обучения стало создание дочерней компании «Академии АйТи», специализирующейся на разработке дистанционного обучающего контента, – «Электронные образовательные ресурсы». Компания организована на базе департамента учебного центра, имеющего за плечами более чем 10-летнюю практику разработки программ дистанционного обучения. Второе важное событие 2011/2012-го учебного года: «Академия АйТи» стала дистрибьютором компании Autodesk по направлению «авторизованные учебные и сертификационные центры».

Кроме того, в связи с выходом на рынок новых программных продуктов Microsoft каталог учебного центра по-

полнился целым рядом курсов, включая программу обучения по облачному сервису Microsoft Office 365, которая запускается в сентябре этого года.

Что касается структуры бизнеса учебного центра, то ключевые проекты в минувшем году были связаны с авторизованным обучением, повышением квалификации работников сферы образования, разработкой заказных курсов, обучением государственных и муниципальных служащих в области ИКТ, компьютерной грамотности и информационной безопасности. Среди направлений обучения основное место занимают ИКТ (82%), за ними следует информационная безопасность (8%), менеджмент и управление проектами (7%), обучение в области государственного и муниципального управления (3%). При этом 67% оборота приходится на очное обучение, 25% – на дистанционное, 5% – на консалтинг и 3% – на бизнес-обучение.

[www.academy.it.ru](http://www.academy.it.ru)

## Российский пример заразителен

«Ситроникс Информационные технологии Украина» совместно с операторами «Укртелеком», «Датагруп», «МТС Украина» и «Интертелеком» создаст систему видеонаблюдения на выборах в Верховную Раду в октябре 2012 г. Система охватит 32,2 тыс. участковых избирательных комиссий по всей Украине и обеспечит 300 тыс. одновременных подключений для просмотра видеотрансляций через Интернет.

Для оперативного сбора, обработки и хранения данных видеонаблюдения со всех избирательных участков, подключенных к системе, планируется построить распределенный отказоустойчивый ЦОД. Для подключения избирательных комиссий к системе будет использована фиксированная, мобильная и спутниковая связь. Каждый избирательный участок оснащается программно-аппаратным комплексом, состоящим из ноутбука, двух веб-камер высокого разрешения, необходимых периферийных устройств и средств коммутации.

Стоимость работ по контракту – \$122,6 млн (993,6 млн гривен).

[www.sitronics.ru](http://www.sitronics.ru)

«Скартел» выключила сеть WiMax в Санкт-Петербурге и включила новую сеть LTE. Санкт-Петербург – пятый и последний город после Краснодара, Москвы, Сочи и Уфы, где был осуществлен переход с сети WiMAX на LTE.

«Комкор» (торговая марка «АКАДО Телеком») получил лицензию на оказание услуг междугородной и международной связи на территории России.

«Трансаэро» начала предоставлять услугу высокоскоростного доступа в Интернет и мобильной связи (через спутник) во время перелета пассажирам, чьи персональные устройства поддерживают Wi-Fi.

«Русские навигационные технологии» открывают производство в Узбекистане. До конца 2012 г. здесь планируется выпустить 5 тыс. бортовых блоков, предназначенных для работы в составе системы ГЛОНАСС/GPS мониторинга и контроля автотранспортных средств «АвтоТрекер».

ZTE выпустила первое терминальное оборудование (мультистандартный USB-модем MF820S2 и мобильную точку доступа MF91S uFi), поддерживающее как технологию LTE-FDD, так и LTE-TDD, а также EDGE и китайский стандарт TD-SCDMA.

«Русская телефонная компания» и банковская группа «ПриватБанк» начали продажи на российском рынке мини-терминалов iPay, позволяющих использовать мобильный телефон в качестве терминала для приема платежей.

«МегаФон» запустил базовую станцию, работающую на солнечных батареях. БС «Росма» расположена на одном из островов в Восточнодольном лесничестве Володарского района Астраханской области. Энергокомплекс на этой БС включает в себя 20 солнечных панелей и круглосуточно обеспечивает работу оборудования.

## Процветания в условиях цифровой экономики!



От имени TM Forum я хотел бы направить наши самые теплые поздравления журналу ИКС в связи с его 20-летним юбилеем и искренне пожелать новых успехов в качестве прекрасного источника информации для ИТ- и телекоммуникационных менеджеров, ИТ-директоров и специалистов отрасли.

TM Forum представляет собой отраслевую ассоциацию, объединяющую более чем 900 компаний в 200 странах, которая помогает операторам стать более гибкими и инновационными, что особенно важно в нынешней гиперконкурентной рыночной среде.

Кит УИЛЛЕТС, председатель TM Forum



**Panasonic** запускает в Японии облачный сервис, позволяющий удаленно управлять домашними устройствами, начиная с холодильников и кондиционеров и заканчивая кухонной техникой и приборами для красоты и здоровья.

**BizKomm, Cisco и Tata Communications** начинают предоставление сервиса Public TelePresence в Санкт-Петербурге. Специально оборудованная комната видеосвязи Full HD, создающая эффект личной встречи, расположится в бизнес-центре «Бенуа». Сервис подразумевает ее почасовую аренду.

Интернет-провайдер и оператор цифрового ТВ «Онлайн» начал переход под бренд «Ростелекома». На первом этапе, который продлится около года, будут использоваться оба логотипа – «Онлайн» и «Ростелеком».

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА  
[www.iksmedia.ru](http://www.iksmedia.ru)

## Смартфоны Intel – inside Russia

Молодое подразделение корпорации Intel – Mobile and Communications Group активно осваивает рынок смартфонов. Один из результатов его творческой деятельности – образец разработки смартфонов на базе процессора Intel Atom Z2460 – продвигается им и среди производителей, и среди сотовых операторов.

На его основе в первом полугодии 2012 г. были выпущены и выведены на рынки разных стран как минимум три мобильных устройства. Первое – смартфон XOLO X900 – выпустил в апреле быстро растущий индийский производитель Lava International, второе – LePhone K800 – в мае представила компания Lenovo. В начале июня брендированный смартфон начал пред-

лагать своим абонентам во Франции и Англии оператор Orange. Intel сотрудничает в этом направлении и с Motorola Mobility и ZTE.

А теперь абонентское устройство на процессоре Intel Atom с тактовой частотой 1,6 ГГц и с радиомодулем XMM 6260, обеспечивающим поддержку технологий HSPA+, Wi-Fi и Bluetooth 2.1, можно приобрести и в России – в розничной сети «МегаФона».

MegaFon Mint – так называется смартфон, пополнивший операторскую линейку брендированных абонентских устройств этого класса, – произведен тайваньской компанией Chi Mei Communication Systems (входит в состав ГК Foxconn, довольно известного контрактного сборщика). Смарт-



К. МакГайер (Intel) и М. Дубин (справа). Партнеры не собираются останавливаться на достигнутом

фон поддерживает технологию NFC и, что важно, способен долгое время (до 45 часов интернет-серфинга) работать без подзарядки.

По словам Михаила Дубина, заместителя гендиректора по стратегическому развитию «МегаФона», до конца этого года оператор рассчитывает продать не менее 50 тыс. таких устройств.

[www.intel.ru](http://www.intel.ru)  
[www.megafon.ru](http://www.megafon.ru)

## Круглый стол

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

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

#### Партнеры



#### Организатор



#### Основные цели круглого стола:

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

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

**Приглашаем к участию!**

**Подробная информация на сайте: [www.iks-media.ru/conferences.html](http://www.iks-media.ru/conferences.html)**  
**и по тел.: +7 (495) 785-14-90, 229-49-78**

# Инфономика для оптимистов

Мы строим экономику знаний и высоких технологий.

Д. Медведев. Из выступления на конференции ООН по устойчивому развитию «Рио+20» 30 июня 2012 г.

**В России, уже не первый год крепко сидящей на нефтегазовой игле, нашлись люди, заявившие о готовности помочь стране отказаться от сырьевой ориентации и взять курс на развитие высоких технологий.**

О необходимости развития упомянутых технологий, а также инноваций и информатизации мы слышим уже давно со всех трибун, но в реальной бюджетной и налоговой политике государства это фактически не находит никакого отражения. И поэтому процитированная в эпитафии фраза бывшего президента и нынешнего премьера у многих вызвала, наверное, только еще одну улыбку разной степени ироничности. Но неисправимые оптимисты из Ассоциации предприятий компьютерных и информационных технологий (АП КИТ) решили помочь государству все-таки реализовать декларируемые «фантазии», тем более что сделать это не только можно, но даже жизненно необходимо для сохранения конкурентоспособности страны на глобальном рынке.

По словам исполнительного директора АП КИТ Николая Комлева, эта организация сейчас разрабатывает стратегию развития ИКТ, где будут сформулированы предложения государству по реальному переходу страны к экономике знаний, для которой придуман термин «инфономика». Кроме того, АП КИТ предлагает создать Общенациональный совет по экономике, основанной на знаниях, в рамках которого представители государства, науки и бизнеса должны будут обсудить программу ускоренного развития ИТ-индустрии и инновационной экономики, повышения эффективности государственного управления и оказания госуслуг населению с использованием ИТ.

В 2012 г. в рейтинге ООН по уровню развития электронного прави-

тельства Россия переместилась с 59-го на 27-е место, но этот успех, обусловленный запуском портала госуслуг, не должен никого обольщать. В других рейтингах наше положение

более чем скромное: например, в определяемых Всемирным экономическим форумом рейтинге развитости ИКТ и индексе информационной эффективности мы занимаем соответственно 56-е и 77-е места. Более того, доля ИКТ в ВВП России снижается: в 2010 г. она составляла 4,2%, а в 2011 г. — 3,9%. Генеральный директор компании КРОК Борис Бобров-

ников объясняет это высокими административными барьерами, неэффективностью правовой защиты бизнеса в спорах с государством, а также низкими показателями реализации государственных программ по использованию ИКТ при предоставлении госуслуг, в образовании, здравоохранении, культуре и т.д.

Уже общим местом стало сильное (в разы) отставание России от развитых стран по производительности труда. Даже частичное сокращение этого разрыва (не говоря уже о его ликвидации) даст заметный рост ВВП. Как отмечает генеральный директор IBM в России и СНГ Кирилл Корнильев, для повышения производительности труда ничего, кроме автоматизации, пока не придумано, а автоматизации без ИТ не бывает. Потенциал для развития ИТ-индустрии и использования ИТ в промышленности и других отраслях экономики у нас есть. Президент НП «Руссофт» Валентин Макаров подчеркивает, что за последние 20 лет российская индустрия разработки ПО прошла путь

от нуля до лидирующих позиций в ряде сегментов мирового ИТ-рынка и стала крупнейшим в России экспортером инновационных продуктов. Да, по сравнению с нефтью объемом этого экспорта невелик (по данным «Руссофт», в 2011 г. он составил немногим более \$4 млрд, а в 2012 г. по прогнозам превысит \$5 млрд), но рост его в последние годы составляет порядка 20% в год, несмотря на отсутствие государственной поддержки.

Но если в 2013 г. произойдет запланированное повышение страховых взносов для ИТ-компаний до 30% от ФЗП, то по конкурентоспособности российских разработчиков ПО на мировом рынке будет нанесен сильный удар, что спровоцирует массовый уход этого бизнеса в другие страны. Поэтому, по мнению представителей российской ИТ-индустрии, «национальной идеей» страны должна стать всемерная поддержка государством продвижения российских производителей на глобальный рынок высокотехнологичной продукции и услуг, поскольку именно доля страны на этом рынке определяет ее общий уровень конкурентоспособности (подобные программы поддержки есть во многих странах мира, в том числе в развивающихся).

Авторы стратегии считают, что создание «инфономики» должно стать новым приоритетом развития страны. Вот только большой вопрос, разделяет ли эту точку зрения наше государство. Согласно представленным недавно Минфином основным направлениям бюджетной политики, на 2013 г. запланировано увеличение оборонных расходов более чем на 25%, финансирования прочих силовиков — на 9%, а вот статьи «образование» и «национальная экономика», наоборот, ждет секвестр на 2,8 и 2,9% соответственно. Вот вам и экономика знаний — цвета хаки.

**Евгения ВОЛЫНКИНА**



Н. Комлев: «Мы хотим, чтобы в стратегии были отражены интересы государства, ИТ-бизнеса и всех отраслей рынка, являющихся потребителями ИТ»

## ВЫДЕЛЕННЫЕ РЕСУРСЫ НА ПЯТИ СПУТНИКАХ!

- УСЛУГИ ПРИЕМНОГО ТЕЛЕПОРТА
- УСЛУГИ ПРИЕМО-ПЕРЕДАЮЩЕГО ТЕЛЕПОРТА
- ПОСТРОЕНИЕ КОРПОРАТИВНЫХ СЕТЕЙ ПЕРЕДАЧИ ДАННЫХ
- ИЗГОТОВЛЕНИЕ И СДАЧА В АРЕНДУ ПЕРЕДВИЖНЫХ РЕПОРТАЖНЫХ КОМПЛЕКСОВ
- ПОСТАВКА СПУТНИКОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ
- ОРГАНИЗАЦИЯ ТРАНСЛЯЦИЙ В ИНТЕРНЕТ С МЕСТА СОБЫТИЙ



Реклама

10 лет! Полет нормальный

# Rusat

ОПЕРАТОР СПУТНИКОВОЙ СВЯЗИ

123308, Россия, г. Москва,

ул. Демьяна Бедного, д. 24, корп. 1

Телефон: (495) 933-16-14

Факс: (495) 933-16-25

[www.rusat.com](http://www.rusat.com)

E-mail: [sales@rusat.com](mailto:sales@rusat.com)

# Облака, Russian Edition

**В России есть и главный изготовитель государственных облаков, и национальная облачная платформа, но практических реализаций концепции облачных вычислений мало, да и те, что есть, в большинстве своем имеют шансы скорее на локальном рынке.**

О том, какие облака уже работают в России, и о трудностях, которые с их внедрением испытывают провайдеры и корпоративные пользователи, шла речь на конференции «Облачные технологии и перспективы их развития в России». Теоретические доводы в пользу облачной модели предоставления ИТ-сервисов общеизвестны, но под разговоры о благотворном влиянии облаков на CAPEX и OPEX, об удобствах предоставления и потребления облачных сервисов поголовье российских облаков растет очень медленно, и на многочисленных конференциях, посвященных облачной теме, говорят фактически об одних и тех же проектах.

Причина, скорее всего, в общероссийской практике решения любых задач инвестициями в «матчасть», в данном случае – в ИТ-инфраструктуру. Да, технологическая платформа является базой облачных вычислений, но для построения экономически эффективного облака ее недостаточно. Как отметил руководитель направления решений для ЦОД Cisco Systems Олег Коверзнев, облако – не технология, а экономическая и операционная модель предоставления ИТ-сервисов, и именно в этом заложены определенные сложности с адаптацией данной модели в России. Инициаторами перевода ИТ-сервисов компании в облако у нас обычно выступают специалисты ИТ-подразделений, которые хорошо понимают, как это сделать технически, но при этом часто забывают о бизнес-модели облака, а из-за этого проект не достигает намеченных целей и не демонстрирует ожидаемых преимуществ облачных технологий.

В принципе ждать от айтишников познаний в вопросах реорганизации бизнес-процессов не приходится, да и нет у них таких полномочий, поэтому непременным условием успеха любого облачного проекта является поддержка со стороны руководства компании. Причем поддержка эта должна быть активной, т.е. требуются инвестиции не только в ИТ-инфраструктуру, но и в правильное выстраивание бизнес-процессов. В противном случае получается облако, рентабельность которого, удобство пользования сервисами, популярность у пользователей сильно оставляют желать. Потому-то в России развиваются главным образом не публичные, а частные облака, для которых экономическая эффективность при нынешней ситуации на рынке не является критически важным показателем.

Но публичные облака, предназначенные для корпоративных пользователей, у нас все же есть. За послед-

ний год заметно выросло облако компании «ДатаЛайн», работающее на базе ее собственного дата-центра: если год назад речь шла о 16 клиентах, использующих 162 виртуальные машины, то сейчас, по словам заместителя гендиректора компании Вадима Самойлова, клиентов уже больше 40, а виртуальных машин – свыше 700. Практически все нынешние клиенты отдают в облако лишь часть своих ИТ-сервисов, и лишь один рискнул всей своей инфраструктурой. Как оказалось, драйвером этого смелого шага стала российская таможня, задержавшая собственное оборудование клиента на два месяца, в течение которых облако «ДатаЛайн» хорошо справлялось с работой, так что клиент, получив-таки свое «железо», решил из облака не выходить даже частично.

Возможный приход в Россию глобальных облачных игроков типа Google или Amazon (Microsoft уже здесь) наших провайдеров, похоже, не пугает: «Дата-

Лайн» полагает, что среди российских компаний есть весомая категория клиентов, для которых главное не цена, а качественная русскоязычная поддержка.

Ну а российское подразделение компании LG недавно разработало любопытное публичное облако для частных пользователей. Сервис LG Cloud предоставляет функции хранения документов, фотографий и видеофильмов пользователя и доступа к этим данным с любых подключенных к Интернету устройств. Поддерживается возможность потокового воспроизведения видеофайлов с автоматическим конвертированием их в формат, поддерживаемый конкретным пользовательским устройством. Как объяснил менеджер LG Cloud Сергей Чебанов, такую технологию удалось реализовать за счет использования практически неограниченного ресурса облака Amazon. Вот только с запуском на родине этой российской разработки пока проблемы: подобный сервис требует качественного широкополосного мобильного доступа, которого в России фактически нет, несмотря на многолетние разговоры о 3G, 4G и т.п. Кроме того, крупные риски неизбежно создаст и нелегальный контент, в изобилии имеющийся у наших пользователей. Поэтому запуск этого «облака поверх облака» состоялся на родине LG в Южной Корее. Вот так очередная российская разработка, претендующая на глобальный рынок, не нашла применения в своем отечестве.



О. Коверзнев: «Энтузиазм по отношению к облакам постепенно снижается, хочется уже видеть практиков этого дела, а не только теоретиков»

**Rittal – The System.**

**Faster – better – worldwide.**

# Make IT easy.

**Новая стойка TS IT с технологией монтажа комплектующих без инструментов.  
Простой и быстрый монтаж.**

Новый мировой стандарт для серверного и сетевого оборудования.



## Make IT fast.

Быстрая сборка и удобная система монтажа комплектующих без инструментов.

## Make IT simple.

Совершенная организация распределения кабеля.



## Make IT flexible.

Различные варианты дверей для серверного и сетевого оборудования.



## Make IT perfect.

Дополнительные многочисленные функции и высокая энергоэффективность.



ENCLOSURES

POWER DISTRIBUTION

CLIMATE CONTROL

IT INFRASTRUCTURE

SOFTWARE & SERVICES

FRIEDHELM LOH GROUP

[www.rittal.ru](http://www.rittal.ru)



# Облака с условностями

**«Смотря как считать», – всегда отвечают аналитики на упрек о расхождении данных разных компаний в отношении вроде бы одних и тех же показателей. IDC решила конкретизировать свой подход к рынку облачных вычислений – и обсудить условные и безусловные его сущности с непосредственными участниками его российского сегмента.**

Аналитические компании используют разные подходы при составлении своих отчетов, подчеркнул на конференции Cloud Computing Roadshow 2012 Александр Прохоров (IDC Россия/СНГ). В частности, IDC не учитывает часть рынка «не-ИТ облачных услуг» (например, развлекательных сервисов, созданных на базе облачной платформы), но «считает» две составляющие этого рынка: операционные и проектные услуги. Скажем, для «легких» SaaS-сервисов внедренческие услуги практически не требуются, но при реализации «тяжелых» решений нужны и консалтинг, и системная интеграция, и обучение, и сопровождение. Это не собственно облачные услуги, а услуги по созданию облака, но в частных облаках их стоимость может значительно превышать стоимость операционной составляющей. Так, по предварительным оценкам IDC, в 2011 г. оборот российского рынка облачных услуг составил порядка \$90 млн, где 52 и 14% занимают соответственно проектные и операционные услуги частных облаков; 13 и 21% – проектные и операционные услуги публичных облаков. Таким образом, около \$30 млн приходится на публичные облачные услуги (проектные и операционные), которые, в свою очередь, традиционно разделяются на SaaS (58% рынка), IaaS (38%) и PaaS (4%). При этом, отмечает IDC, в России в публичные облака переводятся в основном некритичные для бизнеса приложения – для совместной работы (42%), CRM (20%), офисные решения (17%). На долю ERP приходится лишь 2%, а на ПО безопасности – 1%. Для сравнения, на зрелом рынке США бизнес-критичные приложения класса ERP занимают 21%, ПО безопасности – 8%.

К слову, разделение облачных вычислений как на сервисные модели, так и на типы облаков эксперты рынка считают весьма условным и вынужденным. Как отметил Василий Маланин (Microsoft), класс сервисов может расширяться (действительно, уже появились термины UCaaS, ITaaS, XaaS...). Кроме того, в облачной концепции Microsoft граница между частными и публичными облаками достаточно прозрачна: неважно, какие ресурсы используются (собственная ИТ-инфраструктура компании, ЦОДы партнеров, то и другое), где располагаются сервисы, какие требования информационной безопасности, быстродействия и катастрофостойчивости в них реализуются, – важно предоставить заказчику свободу выбора и принятия решений в этих вопросах.

Вообще, на мировом рынке публичных облачных услуг мы практически незаметны: на все страны Центральной и Восточной Европы приходится всего 0,4% рынка, и в этот мизер входит и Россия. Еще 0,4% – у стран Ближнего Востока и Африки, 0,6% – у Латинской Америки, 1,5% – у Канады, 2,7% – у Японии, 9,3% – у стран Азиатско-Тихоокеанского региона, 23,3% – у Западной Европы, а львиная доля – 62% – принадлежит США.

В то же время IDC прогнозирует значительный рост российского рынка публичных облачных услуг в ближайшие годы. А. Прохоров назвал три фактора, которые определяют успех внедрения облачных технологий в любой стране. Во-первых, это наличие ИТ-продуктов и ИТ-услуг. В этом отношении мы находимся на мировом уровне, поскольку в России представлены мировые вендоры продуктов, провайдеры услуг, крупные интеграторы. Во-вторых, это традиции потребле-

ния ИТ – и здесь мы отстаем (еще не сформировалась культура аутсорсинга, не все СІО заинтересованы в переходе на облако и др.) И в-третьих, это телекоммуникационная инфраструктура. У нас это тоже не самое сильное звено (ненадежность интернет-каналов, высокая стоимость в регионах и др.). «Эти проблемы постепенно решаются, – считает А. Прохоров. – И мы прогнозируем удвоение объемов рынка публичных облачных услуг в 2012 г. и его рост к 2015 г. до \$350 млн».

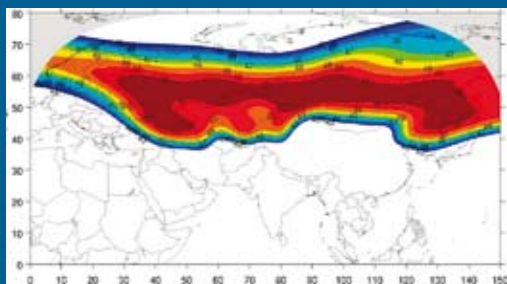
Проблему телеком-инфраструктуры отметил и Руслан Заединов (КРОК). По его мнению, решить ее могло бы «зонтичное» соглашение об уровне услуг между оператором связи и облачным провайдером – перевод в облако выделенного канала связи с уже подписанным SLA и его интеграцией с выбранным «куском» облачной инфраструктуры.

А повышение культуры потребления ИТ засвидетельствовал Филипп Образцов (VMware). По данным компании, с января 2010 г. по июнь 2011 г. процент критичных для бизнеса приложений, работающих на облачной платформе этого вендора, постоянно увеличивался – и наибольший рост, с 18 до 28%, показали приложения SAP. «Еще недавно многие считали, что бизнес-критичные приложения – не для облаков, а сегодня потребители уже не боятся переносить их в облачную инфраструктуру, – резюмировал Ф. Образцов. – Во многом этому способствовало то, что компания SAP сама осуществила миграцию своих информационных систем в облачную инфраструктуру, построенную на нашей платформе».

О каком типе облака речь – стоит ли уточнять? Оставим условности.

**Лилия ПАВЛОВА**

**М**еждународная организация космической связи «ИНТЕРСПУТНИК» была создана 15 ноября 1971 года. В настоящее время Организация объединяет 26 государств, которые представляют практически все регионы планеты от Латинской Америки до Юго-Восточной Азии, от Европы до юга Аравийского полуострова.



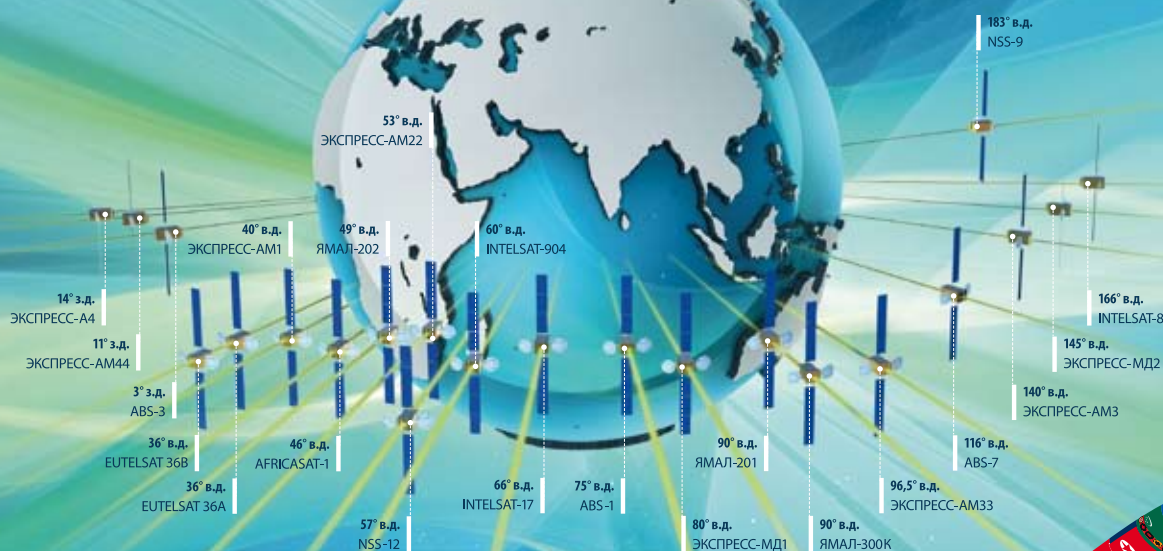
ABS 2, Ku-диапазон, запуск – 1 квартал 2013 в 75 гр.в.д.

**Ключевым направлением** деятельности «ИНТЕРСПУТНИКА» является предоставление в аренду операторам связи, вещательным компаниям и корпоративным клиентам спутниковой емкости в рамках соответствующих соглашений с операторами-партнерами, а также оказание комплексных услуг в области создания и эксплуатации сетей спутниковой связи через дочернее предприятие «Интерспутник Холдинг».

«ИНТЕРСПУТНИК» предоставляет своим клиентам ресурс спутников связи, расположенных на дуге геостационарной орбиты от 11° з.д. до 183° в.д. Нашими партнерами являются ФГУП «Космическая связь», «Eutelsat», «Measat», «Asia Broadcast Satellite» и другие региональные и национальные операторы спутниковой связи.

Многолетний опыт успешной эксплуатации спутниковых систем является главным достоянием Организации, а наличие собственного частотно-орбитального ресурса – залогом успешного развития.

Международная организация космической связи «ИНТЕРСПУТНИК»



www.intersputnik.ru  
e-mail:  
sales@intersputnik.com  
dir@intersputnik.com

121099, Москва, Россия  
2-ой Смоленский пер., 1/4  
Телефон: +7 (499) 252-83-33  
Факс: +7 (499) 241-07-84

# На «умной» мобильной волне

В 2011 г., по оценке Gartner, объем рынка мобильных приложений составил \$15,1 млрд, более чем утроившись по сравнению с 2009 г.; прогноз на 2014 г. – \$50 млрд. От команд разработчиков, которые играют на этом поле, во многом зависит расстановка сил на рынке «умной» мобильной связи.

## Битва устройств, конкуренция платформ

Наступление «умных» телефонов не вызывает сомнений: в 2012 г. аналитики прогнозируют 40% роста в сравнении с 2011-м, и к концу нынешнего года в мире будет продано 645 млн смартфонов. Сейчас, по данным IDC, большая часть (61,6%) из используемых в мире 5 млрд мобильных устройств – все еще «просто телефоны». Впрочем, это «средняя температура по больнице»: и в Западной Европе, и в США смартфоны уже составляют не меньше половины мобильных устройств (52 и 50% соответственно). В России доля «умных» телефонов выросла с 6% в 2009 г. до 21% в 2011-м, темпы «смартфонизации» и в нынешнем году нарастают. Так, по данным МТС, за I кв. 2012 г. продажи смартфонов увеличились в 1,7 раза по сравнению с аналогичным периодом 2011 г., и их доля в общих продажах мобильных телефонов в розничной сети оператора составила 28%.

«Смартфонную волну» поднимают мобильные операционные системы, конкурирующие за популярность на массовом рынке. Безусловным фаворитом практически с момента своего появления остается Google Android, сразу обогнавшая по доле рынка Apple iOS; обладатели второго места, третьего и так далее меняются год от года. В 2011 г. IDC так оценивала расстановку сил среди мобильных платформ: Google Android – 40%, Nokia Symbian – 21%, Apple iOS – 18%, RIM BlackBerry – 14%, прочие – 7%. В нынешнем году 2-е место обещано iOS (см. рисунок), а Symbian уже причислена к «прочим», и к 2014 г., по прогнозу IDC, эта платформа уйдет с рынка. Дело в том, что Nokia, за-

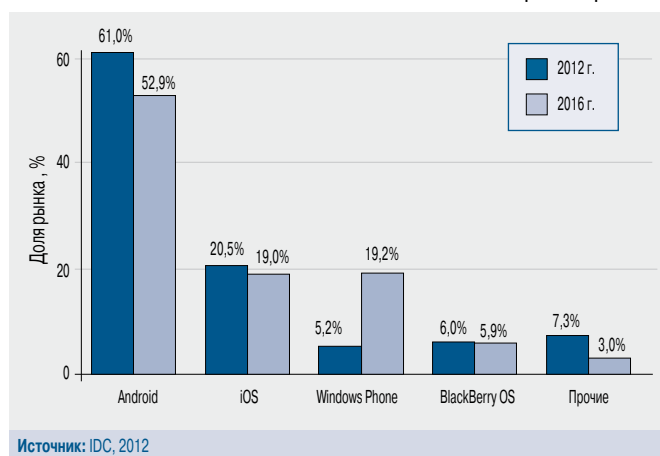
ключившая в феврале 2011 г. соглашение о партнерстве с Microsoft, переводит практически все свои смартфоны на ОС Windows Phone – и этой платформе аналитики предсказывают высокие темпы роста. Ожидается, что к 2016 г. она может выйти на второе место (многие эксперты считают данный прогноз спорным, но в «большую тройку» мобильных платформ Windows Phone определенно готовы впустить).

Распределение мобильных ОС на российском рынке выглядит несколько иначе, чем на мировом: в 2011 г. IDC отмечала лидерство Symbian, которую уже в этом году оттеснит Android (в прошлом году доля Symbian составляла 48%, в нынешнем – 23%; у Android соответственно 32 и 43%). Устройства под управлением Windows Phone 7 появились в России в сентябре прошлого года, и аналитики констатируют почти пятикратный рост доли этой ОС – с 3% в 2011 г. до 14% в 2012-м. Доля платформы iOS хоть и увеличится с 8 до 9%, но третье место она уступит Windows Phone. Как отметил на конференции Nokia Developer Days'2012 Михаил Черномордилов, руководитель отдела экспертов по стратегическим технологиям Microsoft, смартфоны на новой мобильной платформе были хорошо встречены покупателями: по данным компании «Связной», на старте спрос на эти устройства почти в четыре раза превысил спрос на смартфоны на базе Android в момент их появления на российском рынке в 2009 г.

## Чего хотят «серые кардиналы»

Мобильные приложения – одновременно индикатор и катализатор популярности ОС. Их взаимосвязь неразрывна: чем интересней выбор приложений на платформе, тем она привлекательнее для пользователя; чем больше пользователей устройств на платформе, тем интереснее разработчикам выставить свой продукт в соответствующем интернет-магазине. Ни одна платформа не пойдет в массы без поддержки армии разработчиков приложений. Эта армия очень молода и демократична, в ней могут стать звездами как крупные компании, так и одиночки-энтузиасты. При этом любой разработчик озабочен вопросом: «Как заработать миллион на приложении стоимостью в \$1»? К слову, J'Son&Partners называет российский рынок мобильных приложений «самым быстрорастущим сегментом» и оценивает его объем в 2012 г. в \$760 млн, с приростом более чем в 100% по сравнению с прошлым годом.

Мобильные ОС на мировом рынке



О предпочтениях разработчиков можно судить по количеству приложений на интернет-прилавках вендоров ОС. Так, в Google Play и Apple App Store сейчас выставлено соответственно свыше 600 тыс. и 650 тыс. приложений; в более молодом Windows Phone Marketplace их количество летом превысило знаковый порог в 100 тыс. Между тем еще в декабре 2011 г. их было вдвое меньше, а чуть раньше принимавшие участие в различных опросах разработчики мобильных приложений не особенно интересовались перспективой присоединиться к «экосистеме Metro» (Metro – дизайн приложений для Windows Phone). Теперь, напротив, на форумах программистов отчетливо проступает недовольство «свалками» в полмиллиона «аппликаций», разочарованность в сильной фрагментации Android и слабых возможностях конкуренции на iOS, а голоса приверженцев Metro звучат все более уверенно. По оценке Flurry Analytics, в этом году рост числа приложений для Windows Phone составит 521%, в то время как для iOS это 66%, для Android – 82%, для BlackBerry – 13%. Чем объяснить быстрое перетекание разработчиков в стан Windows Phone?

Очевидно, свою роль играет сотрудничество Microsoft с Nokia (смартфоны под управлением Windows Phone выпускают также HTC и Samsung, однако их доля значительно меньше). Если в первом квартале этого года было продано 3,3 млн Windows-смартфонов, то, по данным Microsoft, в следующие три месяца их продажи выросли на 50%, причем 80% из этих почти 5 млн устройств были выпущены финским производителем (в свою очередь, Nokia сообщила об отгрузке в течение II квартала 4 млн смартфонов Lumia). А разработчики, как уже упоминалось, идут туда, где есть пользователи.

Кроме того, Microsoft очень хорошо знает, как привлечь к своей платформе «девелоперов». Ни Google, ни Apple не вкладывались в это направление – разработчики сами в него вливались широкими потоками. Metro-экосистема повела себя иначе: она сама готова тратить деньги на «серых кардиналов», от прямых выплат разработчикам популярных Android- и iOS-приложений за перевод их на Windows Phone до специальных программ поддержки. Например, весной этого года Microsoft и Nokia провели двухмесячный конкурс «Лучшим приложениям – бесплатное продвижение» среди разработчиков мобильных программ для Windows Phone из России и других стран СНГ. По его результатам семь лучших приложений получили бесплатный промоушн на протяжении месяца в онлайн-пространстве, а их авторы – новые телефоны Nokia Lumia 800 на платформе Windows Phone. Как отметил М. Черномординов, если два года назад разработчики приложений не особо задумывались о вопросах их продвижения, то сейчас все уже понимают, что не потеряться в сотнях тысяч себе подобных – задача не из простых. На конференции Nokia Developer Days'2012 (и на сайте Nabrahabr.ru, где проводился конкурс)

## Народ не безмолвствует

По результатам проведенного на портале Hi-Tech@Mail.Ru опроса, в котором приняли участие 20 313 человек, составлен рейтинг ожидаемых от Nokia антикризисных мер.



30,2% респондентов считают, что финский производитель должен заняться разработкой Android-смартфонов (при этом только 1,7% опрошенных полагают, что Nokia следует полностью отказаться от Windows Phone).

10,6% уверены, что выйти из кризиса поможет выпуск новых моделей на ОС Windows Phone 8.

9,3% считают, что следует резко снизить цены.

7,6% выступили за отставку действующего главы Nokia, видя в нем причину всех бед компании.

Далее следуют: упор на бюджетные телефоны, выпуск планшетов и копирование конкурентов (например, iPhone). Меньше всего голосов набрали варианты «сфокусироваться на платных сервисах», «сменить название компании» и «продать патенты».

Что примечательно, судя по результатам опроса, у Nokia в России большая лояльная аудитория: более 90% верят в то, что компания выйдет из кризиса.

организаторы поделились своими выводами относительно наиболее эффективных каналов и площадок продвижения приложений.

Наконец, ожидаемая осенью этого года новая Windows Phone 8 открывает дорогу для создания мобильных приложений многочисленным разработчикам фиксированных приложений на Windows, поскольку эта ОС будет работать на том же ядре, что и Windows 8. С точки зрения создания приложений интересны и другие новшества «восьмерки» – поддержка многоядерных процессоров, расширенная поддержка NFC, экранов с высоким разрешением, современный браузер, глубокая интеграция Skype, картография Nokia, использующей одни из самых точных и подробных карт в мире (карты NAVTEQ). Как отметил Сергей Руденко, руководитель отдела взаимодействия с разработчиками в Евразии компании Nokia, благодаря тому, что картография реализована на уровне ОС, теперь Nokia Maps станут доступны и для разработчиков, которые смогут добавить весь их функционал в свои приложения, причем с возможностью хранить карты локально.

Осень этого года обещает новую волну конкуренции мобильных платформ: практически одновременно с анонсом Windows Phone 8 о выпуске обновлений своих ОС объявили Google (Android 4.1 Jelly Bean) и Apple (iOS 6). Эксперты сравнивают их заявленные нововведения, разработчики приложений оценивают свои перспективы, потенциальные покупатели ждут приятных сюрпризов. Не было бы кризиса...

**Лилия ПАВЛОВА**

# «Умный дом» пока без драйвера

Самый известный умный дом современности, дом Билла Гейтса, был построен в далеком 1997-м, и даже сейчас многие его возможности поражают. Но по прошествии 15 лет умному дому, пусть и в версии light, пора бы выйти на массовый рынок. Готовы ли к этому рынок и массы?

Однозначного ответа нет, как нет пока ясности с самой концепцией «умного дома». Разные участники рынка включают в умный дом разные наборы оборудования, функций и сервисов. Здесь и автоматизация работы систем отопления и кондиционирования, и дистанционное управление домашней электроникой, и системы безопасности, и считывание данных с разных датчиков, и т.д. и т.п. — вплоть до доставки видеоконтента на экран телевизора. Как отметил на конференции Smart House & Office, Open Innovations вице-президент ИКТ-подразделения Frost & Sullivan Дэниел Шеперд, на рынке есть масса продуктов, которые можно считать компонентами умного дома, но никто еще не предложил законченное решение, которое включало бы не только само оборудование, но и полный пакет сервисов — от инсталляции до обслуживания, ремонта и той же доставки контента. Очевидно, что одна компания обеспечить весь этот пакет не может, поэтому даже крупным игрокам придется привлекать партнеров и выстраивать экосистему умного дома. Алексей Федосеев, директор Motorola Mobility по продуктам Managed Home Solutions, подчеркнул, что ни один производитель не в состоянии выпускать все устройства для умного дома, и моно-вендорных решений на этом рынке не будет никогда. Полноценное решение, использующее удаленный доступ по безопасным протоколам связи, должно строиться на базе открытой платформы, не зависящей от конкретных операторов и технологий, поддерживающей модульное наращивание функций и допускающей подключение новых приложений, созданных любыми другими компаниями.

Кроме того, для создания такого решения нужно знать, что хочет получить от умного дома потребитель и сколько он согласен за это заплатить. По результатам опросов Frost & Sullivan, только 29% американских потребителей проявляют интерес к умному дому, а из тех, кто хотел бы в нем жить, 40% считают, что пользование им должно быть максимально простым, при этом 25% полагают, что сервисы должны предоставляться бесплатно, 50% готовы платить до \$30 в месяц и 10% — от \$50 до \$100 в месяц, больше \$100 не хочет платить никто. На американском рынке уже есть много компаний, предлагающих те или иные версии умных домов, но говорить о сколько-нибудь сформировавшейся бизнес-модели таких сервисов пока не приходится.

Вполне логичен выход на этот рынок телеком-операторов, поскольку обязательной частью умного дома является подключенная к Интернету домашняя сеть. В 2011 г. свои решения для автоматизации работы домашнего оборудования, мониторинга и управления потреблением электричества и воды, системой безопасности, коммуникационными сервисами и домашним контентом предложили такие крупные операторы, как Comcast и Verizon. Правда, в их решения не входят инсталляция и поддержка домашней сети, за этими

сервисами пользователям придется обращаться к другим компаниям. У Verizon стартовый набор из контроллера, IP-камеры и модуля управления освещением стоит \$70, полный комплект для мониторинга и управления домашним оборудованием — \$220, а ежемесячный платеж составляет \$10, т.е. цены доступные.

Наши операторы заявляют, что им тоже по плечу такие услуги. По словам директора по маркетингу ГК «Акадо» Максима Чернова, инфраструктура для умного дома фактически готова, а проблемы с пользовательским оборудованием можно решить, расширив функциональные возможности существующих

роутеров с тем, чтобы они поддерживали подключение к сети домашних датчиков. Однако абонентская плата за пакет сервисов составит около \$100 в месяц, т.е. массового спроса на него не будет, так что пока российский умный дом имеет перспективы только в элитных новостройках и коттеджных поселках.

По прогнозам аналитиков из компании Accenture, объем мирового рынка систем для умного дома к 2013 г. достигнет \$103 млрд, но эти заморские миллиарды вряд ли станут большим стимулом для российских провайдеров. На Западе идея умных домов пошла в массы на волне интереса к энергосбережению, который подстегивается тамошними ценами на электроэнергию. Наши цены на электричество, несмотря на их регулярное повышение, пока не заставляют экономить его с помощью столь продвинутого оборудования и недорогих сервисов. Драйвером мог бы стать спрос на системы безопасности, но результат здесь сильно зависит от работы охранных компаний и полиции, а с этим есть проблемы. Стимулом были бы простота и удобство управления умным домом для потребителя, а еще лучше — возможность все сделать самому, но и с этим пока проблемы. В общем, место драйвера российского рынка умных домов пока свободно.

**Евгения ВОЛЫНКИНА**



А. Федосеев: «Построить умный дом за миллион долларов сможет любой, а сделать его за \$200 — сложная задача»



# Вятские кружева оптики

Кировская область знаменита своим кружевоплетением. Есть две версии того, как кружевной промысел появился на Вятке. По одной из них, мастерство плетения кружев попало на Вятку из Великого Устюга. По другой, оно было привезено из Голландии. Телекоммуникационные кружева на Вятке также плетут пришлые люди.

Отрасль связи в Кировской области демонстрирует отличные показатели: за 2011 г. объем ее доходов увеличился на 12% – с 6,4 млрд руб. до 7,2 млрд руб. В целом по России этот показатель вырос за год на 4%, а в Приволжском федеральном округе – на 8%.

Структура рынка связи Кировской области



Выручка от услуг **фиксированной телефонии** в регионе, несмотря на сокращение количества телефонных линий, выросла в 2011 г. на 7%, до 1,1 млрд руб. Сегодня основной драйвер роста стагнирующего сегмента – ежегодное повышение цен на связь. В 2011 г. в среднем на 9% увеличились тарифы для абонентов ГТС в Кировской области. 95% квартирных телефонных аппаратов принадлежат сети «Ростелекома».

Операторы **сотовой связи** работали в 2011 г. 3,2 млрд руб., на 4% увеличив совокупную региональную выручку по сравнению с предыдущим годом. В области действуют пять операторов – большая тройка, «Теле2» и «Скай Линк». С приходом «Теле2» в 2009 г. конкурентная борьба ужесточилась – операторы снижали тарифы, что в итоге привело к снижению ARPU.

Оживление конкуренции ожидается и на региональном рынке **ШПД**, в самом быстрорастущем сегменте вятского телекома. По итогам 2011 г.

выручка от услуг передачи данных превысила 1 млрд руб., увеличившись по сравнению с 2010 г. практически на 50%. К концу 2011 г. розничный рынок ШПД фактически оказался поделен между тремя крупнейшими интернет-провайдерами – «Ростелекомом», «ЭР-Телекомом» и МТС, которым принадлежит 97% всех частных высокоскоростных подключений в регионе.

При этом «Ростелеком», предоставляющий услуги высокоскоростного интернет-доступа с начала 2000-х, лидирует на рынке области, обслуживая треть совокупной абонентской базы, а на более конкурентном рынке Кирова занимает скромные 8%. Пока большую часть абонентской базы «Ростелекома» составляют подключения по ADSL, однако оператор планомерно развивает в области сеть FTTB. В настоящее время «оптика до дома» проведена в некоторых районах Кирова, а также в Слободском, Кирово-Чепецке и Вятских Полянах. В планах компании на 2012 г. – сдача в эксплуатацию сети FTTB в кировском микрорайоне Лянгасово, в ЗАТО Первомайский, в городах Котельнич, Яранск, Кирс.

МТС работает на рынке ШПД Кировской области на базе некогда регионального оператора кабельного телевидения «ВятКТВ». В 2006 г. «ВятКТВ» стал частью «Мультирегиона», который впоследствии был приобретен МТС. Оператор оказывает услугу интернет-доступа только в столице региона.

«ЭР-Телеком» присутствует в Кирове с 2006 г. За это время оператору удалось занять лидерские позиции как на рынке кабельного телевидения, так и в сегменте ШПД.

В совокупности интернет-провайдеры региона обслуживают 33%



вятских домохозяйств. Это означает, что у местного рынка ШПД есть потенциал для роста и есть место для новых игроков. Наиболее вероятный претендент на позицию четвертого крупного игрока рынка интернет-провайдера Кировской области – «ТТК-Нижний Новгород»,

Структура рынка ШПД Кировской области по количеству абонентов



развивающий оптоволоконную сеть связи в Кирове с 2010 г. Вплоть до 2012 г. в приоритетах компании был охват сетью исторического и делового центра города с целью предоставления услуг корпоративным клиентам. Однако в планах оператора на 2012 г. – выход на кировский рынок частных пользователей ШПД и предоставление населению услуг телефонной связи. Учитывая мощный магистральный ресурс ТТК, а также успешный опыт запуска розничного бизнеса в других регионах, можно ожидать, что в ближайшие год-два оператор может занять заметную долю вятского рынка ШПД.

Дежурный по рубрике  
аналитик iKS-Consulting  
**Юлия ФЕДОРОВА**

**3–5 октября** в Москве (ЦВК «Экспоцентр») пройдет 9-я международная выставка-конференция по информационной безопасности – **INFOBEZ-EXPO 2012**. Она продемонстрирует новинки отрасли, задаст актуальные вопросы и озвучит самые смелые мнения.

На INFOBEZ-EXPO будет представлена самая полная экспозиция продуктов и услуг для защиты информации от лидирующих компаний отрасли из России и других стран мира. Состоится крупнейшая в отрасли трехдневная конференция с участием авторитетных экспертов, независимых аналитиков, представителей научной и бизнес-элиты.

В рамках программы пройдут разноплановые конкурсные, технические и интерактивные мероприятия.

Организатор: выставочное объединение «РЕСТЭК»

Тел./факс +7 (812) 320-8098,  
320-0141  
itcom@restec.ru,  
conference@restec.ru  
www.infobez-expo.ru

## выставки, семинары, конференции

| Дата и место проведения, организатор, сайт                                                                                                    | Наименование мероприятия                                                                                                                                          |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>21.09. Москва.</b><br><b>DLP-Expert:</b><br>dlp-expert.ru/dlp-russia                                                                       | 5-я международная конференция DLP-Russia                                                                                                                          |
| <b>23–25.09. Подмосковье.</b><br><b>Клуб 4CIO:</b><br>www.4cio.ru                                                                             | 6-й конгресс «Подмосковные вечера»                                                                                                                                |
| <b>26–28.09. Москва.</b><br><b>«Гротек»:</b><br>www.infosecurityrussia.ru                                                                     | 9-я международная выставка InfoSecurity Russia                                                                                                                    |
| <b>03–05.10. Москва.</b><br><b>ВО «РЕСТЭК»:</b><br>www.infobez-expo.ru                                                                        | Международные специализированные выставки-конференции INFOBEZ-EXPO/ИнфоБезопасность, InfoServ, InfoDocum, BCR                                                     |
| <b>04–05.10. Москва.</b><br><b>Infor-media Russia:</b><br>www.pmr-conf.ru                                                                     | 5-й международный форум и выставка «Профессиональная мобильная радиосвязь»                                                                                        |
| <b>08–09.10. Москва.</b><br><b>TelCap:</b><br>www.capacityconferences.com                                                                     | CAPACITY RUSSIA & CIS 2012                                                                                                                                        |
| <b>09.10. Москва.</b><br><b>Ассоциация менеджеров России, журналы «Итоги», Intelligent Enterprise, CIO, компания КРОК:</b><br>www.itleader.ru | Ежегодный форум «ИТ-ЛИДЕР»                                                                                                                                        |
| <b>12.10 Москва.</b><br><b>SAS Россия/СНГ:</b><br>www.sas.com/reg/offer/ru/<br>sasforumrussia_2012                                            | 7-й международный форум SAS Forum Russia 2012                                                                                                                     |
| <b>17–19.10. Киев.</b><br><b>«Техэкспо»:</b><br>www.expotel.ua, www.eebc.ua                                                                   | 10-я международная выставка и конференция индустрии телекоммуникаций exroTEL 2012, 10-я международная выставка и конференция индустрии телерадиовещания EEBС 2012 |

Присылайте анонсы ваших мероприятий на [www.iksprofi.ru](http://www.iksprofi.ru)

Еще больше на

**17–19 октября** в Москве («Экспоцентр» на Красной Пресне) пройдет **Неделя российского Интернета 2012** (Russian Internet Week, RIW 2012).

В ежегодная Неделя российского Интернета – это:

- ▶ многопоточная трехдневная конференция, включающая более 100 мероприятий
- ▶ выставка «Интернет-2012»
- ▶ различные внепрограммные активности, презентации и промоакции.

Новшество этого года – «Белый зал/theRunet», в котором на протяжении всех трех дней будут проходить выступления топ-менеджеров крупных российских и зарубежных ИТ-компаний, лекции интернет-гуру, ток-шоу и презентации.

Для участия в RIW 2012 и бесплатного посещения выставки необходимо зарегистрироваться на сайте.

Организатор – Российская ассоциация электронных коммуникаций (РАЭК).

Тел. +7 (495) 950-6551  
info@russianinternetweek.ru  
www.2012.russianinternetweek.ru

**С 30 октября по 2 ноября** в Москве (ВВЦ, павильон 69) будет проходить **Softtool-2012** – 23-я ежегодная выставка информационных и коммуникационных технологий, один из самых крупных и влиятельных форумов в области ИКТ, площадка для диалога и объединения усилий научного сообщества, предпринимателей и государства.

Разделы выставки соответствуют основным подпрограммам госпрограммы «Информационное общество (2011–2020 годы)».

Одним из главных событий выставки станет Национальный форум «Информационное общество», в рамках которого пройдут:

- всероссийская конференция «Электронное государство XXI века»
- заседание Совета главных конструкторов информатизации регионов РФ
- третий Московский суперкомпьютерный форум
- конкурс перспективных ИТ-решений «Softtool: Продукт года-2012» и др.

Свои уникальные разработки предложат как молодые перспективные фирмы, так и лидеры российского рынка ИТ, многие из которых начинали свою историю именно на Softtool.

Организатор – компания «ИТ-экспо»

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



## выставки, семинары, конференции

| Дата и место проведения, организатор, сайт                                                             | Наименование мероприятия                                                                |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| 17–19.10. Москва.<br>Российская ассоциация<br>электронных коммуникаций:<br>2012.russianinternetweek.ru | 5-я Неделя российского Интернета<br>(Russian Internet Week, RIW-2012)                   |
| 18.10 Москва.<br>AHConferences:<br>www.ahconferences.com                                               | 6-й форум «ИТ-безопасность для финансового сектора»                                     |
| 23–24.10. Москва.<br>Exposystems:<br>www.customer-management.ru/2012                                   | Customer Management Forum                                                               |
| 24.10. Москва.<br>EMC:<br>russia.emc.com/index.htm                                                     | 9-й международный форум по технологиям хранения и управления информацией EMC Forum 2012 |
| 30.10 – 02.11. Москва.<br>«ИТ-Экспо»:<br>www.softool.ru                                                | 23-я ежегодная выставка информационных и коммуникационных технологий Softool 2012       |
| 01.11 – 02.11. Москва.<br>I-Help:<br>www.secr.ru                                                       | Научно-практическая конференция<br>«Разработка ПО/CEE-SECR 2012»                        |
| 01.11. Москва.<br>SVM Group:<br>revassurance-forum.com                                                 | 3-я международная конференция Revenue Assurance, Fraud & Risk Management 2012           |
| 20–22.11. Москва.<br>Cisco:<br>www.ciscoexpo.ru/expo2012                                               | 13-я конференция Cisco Expo 2012                                                        |
| 23.11. Москва.<br>Журнал «ИКС»:<br>www.iksmedia.ru/conferences_ib.html                                 | Круглый стол «Затраты на информационную безопасность. Много? Мало? Сколько надо?»       |

www.iksprofi.ru

Ищите все мероприятия на ИКС-Профи.  
Планируйте свое время

24 октября в Москве (Центр международной торговли) состоится IX международный форум **EMC Forum 2012**, посвященный новым технологиям для работы с информацией и управления данными.

В рамках форума будут рассматриваться вопросы трансформации бизнеса с помощью решений для хранения и аналитики сверхбольших объемов данных и облачных вычислений, создания эффективной информационной стратегии. Участники форума смогут посетить выставку решений и перспективных технологий для построения виртуализированных и традиционных ИТ-инфраструктур, а также пройти техническое обучение в виртуальной лаборатории.

Организатор – EMC Россия и СНГ.

www.emc-forum.ru

IT ЛИДЕР

2003  
2012

ФОРУМ 2012

МИР БУДУЩЕГО ГЛАЗАМИ ЛИДЕРОВ  
ЭКОНОМИКИ

Благодаря стремительному развитию информационных технологий к 2030 году более половины из существующих профессий окажутся невостребованными. Им на смену придут новые, которые еще не существуют. К чему уже сегодня готовятся лидеры экономики?

9 октября 2012 г. в Московском международном Доме музыки авторитетные тренд-сеттеры дадут возможность заглянуть в будущее, а руководители крупнейших организаций страны поделятся своими оценками и обсудят открывающиеся перспективы. Встречайте будущее во всеоружии!



Организаторы



Итоги

СЮ

intelligent

КРОК

Независимый наблюдатель



Общественный координатор



Стратегический партнер



Партнер дискуссии



Информационные партнеры



Информационные партнеры



Online партнеры



www.itleader.ru