

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, М. Ю. Емельяников,
Ю.Б. Зубарев (почетный председатель),
Н.Б. Кий, А.С. Комаров, К.И. Кукк,
Б.А. Ластович, Г.Е. Моница, Н.Н. Мухитдинов,
Н.Ф. Пожитков, В.В. Терехов, А. В. Шибавев,
И.В. Шибавев, 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, коммерческий
директор – galina@iks-media.ru
Ю. В. Сухова, зам. коммерческого
директора – sukhova@iks-media.ru
Е.О. Самохина, ст. менеджер – es@iks-media.ru
Д.Ю. Жаров, координатор – dim@iks-media.ru

СЛУЖБА РАСПРОСТРАНЕНИЯ

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

Журнал «ИнформКурьер-Связь» зарегистрирован
в Министерстве РФ по делам печати, телерадио-
вещания и средств массовых коммуникаций
25 февраля 2000 г.; ПИ № 77-1761.
Мнения авторов не всегда отражают точку зрения
редакции. Статьи с пометкой «бизнес-партнер»
публикуются на правах рекламы. За содержание
рекламных публикаций и объявлений редакция
ответственности не несет. Любое использование
материалов журнала допускается только
с письменного разрешения редакции и со ссылкой
на журнал.

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

© «ИнформКурьер-Связь», 2013

Адрес редакции и издателя:

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

Е-mail: iks@iks-media.ru
Адрес в Интернете: www.iksmedia.ru

Реклама **МЕГАФОН** Редакция пользуется
услугами
сети «МегаФон-Москва»

Тел.: (495) 502-5080
№ 3/2013 подписан в печать 01.03.13.
Тираж 15 000 экз. Свободная цена.
Формат 64x84/8

ISSN 0869-7973

12+



«Компании не должны утруждать себя большим количеством расчетов – надо быстро разбираться в ситуации. Пока вы делаете анализ – ваше место займут другие», – увещевал наших телеком-операторов Кит Уиллеттс, председатель TeleManagement Forum и автор ИКС, недавно приезжавший в Россию.

Не первый такой парадоксальный совет от сведущего человека. Сходного мнения, но уже об ИТ-сфере, придерживается профессор Август-Вильгельм Шеер, которого называют отцом науки об управлении бизнес-процессами: «Мы слишком фокусируемся на планировании – стоит больше импровизировать».

Перед заезжими мессиями пиетета не испытываю. Уважаю опыт и здравый смысл.

Пока разворачиваются и координируются большие – дело делают маленькие (или пока маленькие) новички. Примеров тому вокруг множество. Один из последних: российская компания, год как выделившаяся из состава самого главного в стране оператора LTE, пытается реализовать мечту (думаю, не только мою) – выпустить смартфон с двумя дисплеями, полноценным цветным и рабочим черно-белым, экономным для батареи. Если задумка осуществится, то у LTE-оператора прибавится лояльных клиентов. Что надо придумать провайдерам облачных сервисов, чтобы за их услуги наконец выстроилась очередь, читайте в теме номера «Сервис в облаке. Предложение ищет спрос».

Многоликость, многовариантность деятельности и способность к беспрерывному развитию – залог выживания и процветания. Нашим состоявшимся операторам федерального масштаба не страшна никакая ВТО (Актуальный комментарий), опасность в них самих: в том, что увлечены внутренними процессами самосовершенствования, и в том, что клиентоориентированность – не самый главный их конек.

Лояльный клиент и отличный клиентский опыт – сегодня царь и бог рынка облачных сервисов, российские провайдеры в отличие от крупных зарубежных коллег готовы в угоду заказчику отклоняться от SLA и других прописанных процедур. Грамотный клиент готов протестовать: провайдер, не прогибайся под меня, действуй по правилам!

Отличный пользовательский опыт не олимпийская вершина, а процесс воспроизводства. Ежеминутный, изощренный, динамичный, бесконечно обновляемый. «В противном случае ждите провала!» – предупреждает глава TM Forum в своей очередной статье в мартовском номере ИКС.

До встречи.
Наталья Кий,
главный редактор

1 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

4 НОВОСТИ

4 АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ

Е. ВОЛЫНКИНА. ВТО без апокалипсиса

6 ЛИЦА

7 ПЕРСОНА НОМЕРА

В. ВЕЩУНОВ. Бывших дипломатов не бывает

КОМПАНИИ

10 Новости от компаний

СОБЫТИЯ

17 ТВ под угрозой дедлайна

24 Автоматизировать исполнение мечты клиента

26 Серый, черный, белый интернет

СУБЪЕКТ ФЕДЕРАЦИИ

28 Ю. ФЕДОРОВА. Интернет до Пскова доведет

30 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ



В. ВЕЩУНОВ.

Бывших дипломатов не бывает

7



17

ТВ под угрозой дедлайна



32 ТЕМА

СЕРВИС В ОБЛАКЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ИЩЕТ СПРОС

Фокус

34 За облаками сервисы без очередей

36 Р. ЗАЕДИНОВ. Облачные тренды

Ракурс

38 Спрос. Не что, а как?

38 Д. КРАСЮКОВ. В облаке даже безопаснее

40 Е. НЕЧАЙ. Не надо изобретать велосипед

Бизнес-партнер

41 А. СОСНИХИН. Чем раньше облака исчезнут, тем...

43 М. ЧИРКОВ. Электронная подпись для веб-порталов и облачных сервисов

52 В. КУРИЛОВ. Облачные горизонты отечественного ИТ-ландшафта



Особое мнение

- 42 А. КРАПОТКИН. Клиентоориентированность хороша в меру

Сценарий

- 44 Облачным сервисам требуется...
44 Ф. МУЧНИК. Требуется хорошая инфраструктура
45 К. АНИСИМОВ. Требуется экосистема
46 А. ВЛАСОВ. Требуется дорожная карта перехода в облако
46 О. ГЛЕБОВ. Требуется бизнес-процессы и грамотные SLA
47 Д. БЫЗОВ. Требуется интеграция
47 А. ГАРКАНОВ. Требуется стандартизация

Позиция

- 48 А. ШИБАЕВ. Сначала нужно разобраться, что такое облако

Концептуальный поворот

- 50 С. РЫЖИКОВ. Облачный социальный интранет – рабочее пространство будущего

Дискуссионный клуб «ИКС»

- 54 Облака сквозь рынок

58 ДЕЛО

Экономика и финансы

- 58 А. ЗАЙЦЕВА. Снова в контртренде



Доля рынка

- 60 Как машина – машине... Круглый стол «ИКС»
68 Северный плацдарм для выхода на российский рынок



Бизнес-модель

- 65 К. Уиллеттс. NB! Отличный клиентский опыт



Рубежи обороны

- 70 Д. КОСТРОВ. Киберзащита конЦЕНТрируется



Горизонты

- 73 К. СЕРЕБРЯКОВ. Перед рассветом локальных сетей



75 «ИКС» pro ТЕХнологии

- 76 Н. ПРИВЕЗЕНЦЕВА. Системы хранения для «больших данных»
82 Система мониторинга центров обработки данных. Простота в надежности
84 Э. АЛЕХИН. Операционная устойчивость ЦОДа: новое увлечение или реальная потребность? Окончание
86 Е. ВИШНЕВСКИЙ. Эволюция параметров микроклимата ЦОДов
91 М. МАЛОВ. Видеосистемы без границ

94 Новые продукты



ВТО

без

апокалипсиса

актуальный
комментарий

Подготовила
Евгения ВОЛЫНКИНА



ИКТ молча вступил в ВТО вместе со всей страной. И молчит до сих пор. Насколько опасна «жизнь в ВТО» для нашего сектора и ждать ли апокалипсиса в ближайшем и отдаленном будущем?

Новая ВТОшная жизнь России для многих началась незаметно – через месяц после ратификации протокола о вступлении примерно на 2% снизились некоторые импортные пошлины. Для более серьезных изменений по либерализации доступа на разные отраслевые рынки предусмотрены довольно длительные переходные периоды: для наиболее «чувствительных» отраслей, где либерализация должна иметь серьезные финансовые и экономические последствия, они составляют пять-семь лет, а для остальных – два-три года. Телекоммуникационная и ИТ-индустрии в разряд «чувствительных» не попали (в отличие от автомобильной промышленности, сельского хозяйства, сельхозмашиностроения и легкой промышленности), т.е. их готовность к работе в условиях глобальной конкуренции можно считать более или менее удовлетворительной.

Можно, конечно, бросить камень в российских переговорщиков, поскольку наши соседи по БРИК – Индия, Бразилия и Китай – в свое время при вступлении в ВТО оговорили гораздо более жесткие условия доступа иностранных компаний на свои телекоммуникационные рынки. Однако в самой российской телеком-отрасли, наверное, никто не считает условия вступления в ВТО драконовскими. Да и известны они еще с 2006 г., когда был подписан протокол по телекоммуникациям (правда, опубликован он был только на английском языке, но вряд ли это явилось непреодолимым препятствием для наших телеком-компаний). Более того: например, президент Ассоциации региональных операторов связи Юрий Домбровский на недавней

конференции «Трансформация российского рынка инфокоммуникаций в условиях ВТО» высказал мнение, что российская телекоммуникационная отрасль уже давно функционирует в соответствии со многими правилами ВТО и именно поэтому в течение последних как минимум 10 лет она так активно развивалась, а цены на мобильную связь для абонентов снижались, в отличие от тарифов на газ и электричество.

За что боролись

Общие правила ВТО для телекоммуникационной отрасли не требуют от стран и операторов ничего такого, чего уже много лет не хотели бы получить от собственного государства российские операторы:

- публичность и общедоступность лицензионных требований (Роскомнадзор недавно выложил на своем сайте реестр лицензий в области связи, но условий этих лицензий в открытом доступе по-прежнему нет);
- публичность и недискриминационность межоператорского взаимодействия, установление экономически обоснованных цен на присоединение на основе себестоимости этой услуги (как говорится, воз и ныне там);
- независимость регулятора от участников рынка (стоит отметить, что по этому пункту проделана титаническая работа с целью вывода чиновников Минкомсвязи из советов директоров ряда телекоммуникационных компаний, в том числе «Ростелекома»);
- справедливое распределение ограниченных ресурсов, в частности радиочастот и номерной емкости (сложившуюся практику

выдачи частот без всяких конкурсов и аукционов либо на конкурсах с непрозрачными условиями или заранее известными победителями сложно назвать справедливой, свидетельством чего являются судебные разбирательства с ГКРЧ и заявления в ФАС, но не так давно Минкомсвязь выступило с инициативой фундаментального пересмотра процесса проведения тендеров в рамках подготовки новой версии закона «О связи», так что есть надежда на исправление ситуации в обозримом будущем).

Кроме того, ВТО требует от своих членов обеспечения всего населения страны доступной качественной связью, т.е. той самой универсальной услугой, пыльные памятники которой мы можем видеть там и сям по городам и весям. Причем конкретный состав этой услуги и технологию ее предоставления ВТО не оговаривает – каждая страна может реализовать это требование в соответствии со своими особенностями и возможностями. То есть правила ВТО нацелены на повышение инвестиционной привлекательности телекоммуникационной отрасли, на поддержку конкуренции на телеком-рынке и соблюдение социальных гарантий для населения.

Засилье иностранцев

Что же касается опасений по поводу того, что после вступления в ВТО на наш рынок хлынут зарубежные телеком-гиганты и вытеснят с него наших операторов, то назвать их обоснованными сложно, потому что телеком-иностранцы уже давно здесь и их все хорошо знают: «ВымпелКом»

входит в холдинг VimpelCom Ltd., зарегистрированный в Нидерландах, 37,6% акций МТС торгуются на Нью-Йоркской фондовой бирже, 25,17% акций «МегаФона» принадлежат шведской компании TeliaSonera, Tele2 – 100%-ная шведская компания. И как наш телекоммуникационный рынок от этого страдает?!

Большая тройка, имеющая в абонентах полтора населения страны, боится, что сюда придут «настоящие» иностранцы типа Deutsche Telekom, Orange и т.п., которые в свое время скупили всех национальных операторов в странах Восточной Европы? Но масштабы явно не те. Ну, купят несколько недобитых региональных операторов, а дальше что? Частоты на LTE давно поделены (как они используются – вопрос отдельный). Претендовать на частоты, выданные в свое время без конкурса «Основе Телеком», от которых недавно отказался новый министр обороны Сергей Шойгу? Их судьба еще неизвестна: контролирующий акционер «Основы Телеком» заявил о неправомерности подобных действий Минобороны.

Наши операторы опасаются, что иностранцы уведут абонентов, предложив им более качественные услуги связи? А что мешает самим заниматься качеством? Деньги для этого есть: у наших операторов стандартная норма прибыли не опускается ниже 30%, а у иностранцев она составляет просто неприличные для российского рынка 5–7%. Так что за оставшееся до полного снятия ограничений время есть возможность подготовиться. Ну а мастодонт, который, наверное, должен будет удерживать последний рубеж в будущей борьбе с иностранцами на телеком-рынке, уже создан – наш национальный чемпион «Ростелеком».

ИТ и ВТО

Еще более оптимистичная ситуация наблюдалась задолго до нашего вступления в ВТО в ИТ-отрасли. Как рассказал исполнительный директор Ассоциации предприятий компьютерных и информационных технологий (АП КИТ) Николай Комлев, еще в 2003 г. Министерство по связи и информатизации (так тогда

называлось Минкомсвязь) направило в адрес АП КИТ предложение «высказать свое профессиональное суждение о необходимости принятия мер по защите отечественного рынка и производителей ИТ-услуг и включения соответствующих положений в переговорную позицию России при вступлении в ВТО по сектору услуг – компьютерные услуги» и получило ответ, что «последовательно выступая за снятие административных барьеров на пути развития ИТ-индустрии, ассоциация АП КИТ не видит оснований вводить ограничения по указанным в письме пунктам». К тому времени на российском ИТ-рынке уже работали многие мировые вендоры, и основные неприятности нашим компаниям доставляли вовсе не они, а таможенная политика родного государства, ограничивающая возможности российских производителей по выходу на мировые рынки и дешевому цивилизованному импорту. И российские ИТ-компании решили, что вступление в ВТО, наоборот, пойдет им на пользу, поскольку заставит ввести более цивилизованные таможенные правила и снизит или вовсе ликвидирует барьеры, мешающие развитию отрасли.

Более того, ИТ-отрасль рассчитывала на то, что Россия, как было объявлено в 2006 г., одновременно с вступлением в ВТО присоединится к Соглашению об информационных технологиях (Information Technology Agreement, ИТА), которое предусматривает создание торгового режима, расширяющего возможности доступа на рынок ИТ-продуктов, снижение и постепенную отмену таможенных пошлин на ИТ-оборудование, а также на оборудование и компоненты для производства ИТ-изделий. Страны – члены ВТО, присоединившиеся к этому соглашению, занимают более 90% рынка электронной техники, и в свете заявлений российского руководства о курсе на высокие технологии и информатизацию вполне логично было бы ожидать, что Россия пополнит список стран – подписантов ИТА. Однако осенью 2011 г. без всяких объяснений было объявлено, что этого не произойдет.

Последствия не заставили себя ждать: в апреле 2012 г. уже после подписания Протокола о присоединении к ВТО уходящее правительство РФ под предлогом «развития в России сборочного производства компьютеров» ввело таможенные пошлины в размере 10% стоимости на ввозимые компьютеры за исключением ноутбуков (до этого действовала нулевая ставка), а в январе 2013 г. Евразийская экономическая комиссия как регулирующий орган Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана приняла решение о повышении ставок ввозных таможенных пошлин на импортные ПК стоимостью до \$3000 с 0 до 10% таможенной стоимости. Таким образом, под популистские заявления о защите отечественного производителя созданы преференции для простейшей отверточной сборки (ни о каком высокотехнологичном производстве речи здесь не идет) и спровоцировано повышение цен на ИТ-оборудование для всей экономики и населения. Оба решения приняты, по словам Н. Комлева, кулуарно без всяких консультаций с ИТ-отраслью и Минкомсвязью, хотя правила ВТО обязывают проводить всесторонние обсуждения с бизнес-сообществом и государственными органами проектов всех документов, устанавливающих таможенные правила.

К сожалению, споры в ВТО ведутся только на межправительственном уровне, а участники рынка не могут подать в суд на собственное государство за нарушение правил этой организации. Так что остается ждать: может, по истечении переходного периода нашего вхождения в ВТО это сделает какая-нибудь страна, которая сочтет себя ущемленной повышенными пошлинами.

Можно спорить об экономической целесообразности всего проекта по вступлению России в ВТО, но цивилизованный рынок и адекватное взаимодействие государства, бизнеса и общества нам нужны в любом случае. Если участие в ВТО может заставить наше государство при принятии решений хоть как-то учитывать мнение местных производителей и потребителей, то только ради этого в нее вступать стоило. ИКС

Туманность облачных технологий и сервисов (см. ТЕМУ НОМЕРА → с. 32–57←)

Нисколько не помешала участникам нашей рубрики досконально в них разобраться, и теперь они несут эти знания безоблачному миру.



Елена НЕЧАЙ,
директор по
маркетингу и
продуктам
бизнес-рынка,
МТС

В 1990 г. окончила с отличием МГТУ СТАНКИН (факультет АСУПП) по специальности «инженер-системотехник».

Карьеру в ИТ-отрасли начала в 1993 г. в компании Apple Computer IMS.

В 1994–1997 гг. работала в области продаж в «Глобал Один» (ныне Orange BC). В 1997–1999 гг. – ведущий менеджер по продажам в компании «Телефонная связь Москвы». С 1999 по 2002 гг. – старший менеджер по продуктам и услугам в «Теле-Росс» («Голден Телеком»). В 2002–2008 гг. занимала ряд ответственных должностей в компании «СЦС Совинтел» («Голден Телеком»), в том числе возглавляла департамент

маркетинга, развития и управления услугами фиксированной связи бизнес-сегмента; департамент управления и поддержки услуг; подразделение по работе с корпоративными клиентами и предприятиями малого и среднего бизнеса.

С июня 2009 г. в нынешней должности отвечает за развитие, управление и продвижение услуг для корпоративных клиентов.

Родился в 1980 г. В 2002 г. окончил Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова по специальности «финансовый менеджмент» и там же в 2005 г. получил степень кандидата экономических наук по специальности «статистика и эконометрика». В 2001 г. учился в Университете прикладных наук Сатакунта (Пори, Финляндия). Кроме того, в 2008 г. повышал управленческую квалификацию в бизнес-школе Международного института управленческого развития IMD в Швейцарии.

В 2001–2002 гг. занимал должность заместителя гендиректора компании «Мобитель», где отвечал за оптимизацию бизнес-процессов. В 2002 г. стал консультантом по внедрению решений для финансовых директоров в компании SAS Institute.

В 2003 г. присоединился к команде SAP и последовательно занимал позиции менеджера по развитию бизнеса, менеджера по работе с клиентами индустрии розничной и оптовой торговли, директора департамента по продажам (торговля, транспорт, телекоммуникации, медиа).

В 2009–2010 гг. возглавлял департамент по работе с ключевыми клиентами SAP СНГ. В 2010 г. назначен директором департамента продаж функциональных бизнес-решений, а также заместителем гендиректора SAP СНГ.



Александр ШИБАЕВ,
начальник
управления
эксплуатации
обеспечивающих
систем МЦИ,
Банк России

Родился 15 марта 1966 г. в Ленинграде. В 1987 г. окончил Пушкинское высшее училище радиоэлектроники ПВО по специальности «инженер-энергетик», после чего до 1995 г. проходил службу в Москве в НИИ Министерства обороны, где принимал участие в разработке суперЭВМ «Эльбрус-2» и «Эльбрус-3». В 1992 г. окончил факультет вычислительной математики и кибернетики МГУ.

В 1995–1997 гг. работал в банке «Возрождение», где отвечал за обеспечение работы ИТ-систем центрального офиса. В 1997–1998 гг. в компании «Ангей» участвовал в разработке и внедрении системы контроля прохода в Московском метрополитене. В 1998–1999 г. – технический директор интернет-провайдера «Телеинтерком».

С 1999 г. работает в системе Центрального Банка РФ. С 2008 г. – в Межрегиональном центре информатизации ЦБ РФ.

Женат, дочери 24 года.

Хобби – новые информационные технологии, коллекционирование значков, почтовых марок и монет. Собрал небольшую коллекцию винных этикеток от понравившихся вин.



Дмитрий КРАСЮКОВ,
заместитель
генерального
директора,
SAP СНГ

Родился в 1961 г. в городе Инта (Республика Коми). В 18 лет окончил математический факультет Воронежского государственного университета. Программированием и информационными технологиями занимается с 1981 г.

С 2001 г. – гендиректор компании Softkey.

В 2002 г. стал одним из организаторов Форума независимых разработчиков программного обеспечения ISDEF, председателем правления которого с тех пор неоднократно являлся.

В 2005 г. удостоился звания «Человек года» по версии Rambler в разделе «Программное обеспечение». В 2011 г. включен журналом Forbes в ТОП-12 менеджеров российского интернет-бизнеса.

Женат, имеет взрослую дочь и внуку.

Любит путешествовать, читать книги, ходить в театр.



Феликс МУЧНИК,
генеральный
директор,
Softkey



Виктор ВЕШУНОВ

Бывших дипломатов не бывает

В международных отношениях основная работа кулуарна, и люди зачастую остаются в тени сгенерированных ими событий. Приоткрыть завесу – дело непростое, но увлекательное – как и судьба Виктора ВЕШУНОВА, ныне исполнительного директора «Интерспутника».

Символическое фото

У двоих сыновей С.С. Вешунова, родившихся в Вашингтоне, где их отец в середине 50-х был первым секретарем посольства СССР, есть особо памятный детский снимок. Сделан он, правда, уже в Индии, куда Сергей Сергеевич был командирован в 1960 г. на должность советника посольства по культуре. На этом фото братья запечатлены с первым космонавтом планеты.

Глазами семилетнего Виктора «закадровая история» виделась так: «Машины с космонавтом, его супругой и сопровождающими медленно двигались по улицам Дели в человеческом океане, бурлящем восторгом и искренней радостью». А фотография появилась благодаря отцу, который сопровождал Ю.А. Гагарина во время визита. «Они должны были вылетать из Дели в Бомбей, и в этот момент отец попросил Юрия Алексеевича сфотографироваться с нами, поэтому мы запечатлены у борта самолета», – поясняет Виктор Вешунов.

К мистике Виктор Сергеевич относится скептически, но даже он не отрицает символической связи этой фотографии с его дальнейшей биографией: через 15 лет – дипломатическая карьера в Индии, через 30 – международная деятельность в космической отрасли.

Индия возвращает

В 1963 г. семья вернулась на родину, и для братьев началась московская жизнь – «спецшкольная», с английским уклоном. Впрочем, в 6-м классе младший брат Виктора самостоятельно перешел в другую школу. «Родителей он не предупреждал,

просто в один прекрасный день объявил, что сдал экзамен и со следующей недели будет учиться в известной физико-математической школе №2, – рассказывает В. Вешунов. – Сегодня он один из крупнейших в мире специалистов в области безопасности ядерной энергетики». Виктор же после окончания английской спецшколы поступил в МГИМО на восточное отделение. Отделение западных языков было элитным – там учились дети весьма высокопоставленных родителей. А на восточном в основном собирались абитуриенты, поступившие «своей головой».

«Когда вывесили список с распределением по языковым группам, я с ужасом увидел, что мне предстоит изучать хинди, – вспоминает Виктор Сергеевич. – Этот ужас имел какой-то иррациональный характер, и я решил писать заявление о переводе в другую языковую группу. Но тут вмешался отец, который, кстати, изначально был против моего поступления в МГИМО. Он резонно заметил: “А почему не хинди? Индия – это наш важнейший стратегический партнер, страна с высокими темпами развития, это же перспективно”. Опуская подробности студенческих лет, скажу только, что преподаватели у нас были замечательные, низкий им поклон. К окончанию института язык мы знали практически в совершенстве».

Главным же событием той поры стало появление в его жизни Ларисы. На вечер 2-го курса факультета международных отношений МГИМО (из 150 студентов лишь 12 – представительницы прекрасного пола) одна из сокурсниц пришла с подружкой.

Пригласив подружку на танец, Виктор весь вечер не отпускал ее с танцпола, отсекая многочисленных конкурентов. Занимал разговорами, а потом вызвался проводить домой – и они отправились пешком от «Парка культуры» до «Авиамоторной». В какой-то момент вдруг повалил густой снег, а ведь дело было 21 апреля... «Лариса была моей первой девушкой, а через два года ухаживаний стала и женой, – говорит Виктор Сергеевич. – Она училась на вечернем отделении экономического факультета МГИМО, а французский язык изучала на дневном. Вскоре после свадьбы я уехал на преддипломную практику в посольство СССР в Индии. После окончания института и распределения в МИД был направлен туда же в командировку – сначала в генконсульство в Мадрасе, а через год был переведен в посольство в Дели. Конечно, уже с женой».



Та самая фотография

Большая часть 16-летней дипломатической карьеры В. Вещунова прошла в Индии. Первая командировка уникальна стремительным карьер-

полнившейся двумя детьми (в 1979 г. родился сын, в 1980-м – дочь).

После была работа в Москве 2-м секретарем в центральном аппарате МИДа, затем снова в Индии в качестве 1-го секретаря посольства. Из нее вернулся уже в Москву, только что пережившую ГКЧП.

Космическое притяжение

В структуре МИД СССР было специальное управление, занимавшееся международным сотрудничеством в области науки и техники. В этом управлении (уже в структуре российского МИДа) В. Вещунову было предложено возглавить отдел международного сотрудничества в области космоса.

«Вот тогда и была заложена «мина», которая действует до сих пор, – шутит Виктор Сергеевич. – Я начал заниматься космосом, ничего, по большому счету, об этом направлении не зная. Но был энтузиазм и добросовестное отношение, а еще огромный объем работы. Только что созданному Российскому космическому агентству требовалось наладить систему отношений с другими странами, и эта работа была возложена на наш отдел. За год с небольшим мы подготовили для «Роскосмоса» с десяток межправительственных соглашений по сотрудничеству в области космоса (в том числе с моей любимой Индией); вели тяжелые переговоры с амери-

канцами, поскольку Россия выходила на рынок запусков иностранных спутников с ракетой-носителем «Протон»; готовили соглашение об аренде Байконура. В общем, неожиданно я оказался в самой гуще международной космической деятельности – и это захватило». В сферу компетенции отдела входила и спутниковая связь, поэтому встреча с «Интерспутником» была предопределена.

Крутой вираж

В тот период «Интерспутник» переживал непростой этап – на фоне сдержанной позиции Минсвязи определенные силы предпринимали энергичные попытки его распустить. «Этим попыткам активно противостояли два уникальных человека – начальник управления МИДа Б.Г. Майорский (мой непосредственный руководитель) и Г.Г. Кудрявцев, который на тот момент хотя уже и не был министром связи, но имел огромный авторитет в профессиональной среде, – вспоминает В.С. Вещунов. – И вот в середине 1992 г. в Москве, на исторической сессии «Интерспутника», я наблюдал, как под напором этих двух человек Минсвязи признало: «Интерспутнику» – быть. А в декабре того же года на сессии в Софии генеральным директором «Интерспутника» был избран Г.Г. Кудрявцев. Там мы, в общем-то, и познакомились».

К тому времени 37-летний Виктор Вещунов уже вошел во вкус работы с «международным космосом»: плотно взаимодействовал с «Интерспутником» (благо здания МИДа и МОКСа разделяет только Смоленская площадь); в МИДе готовились документы на его повышение – заместителем начальника управления; «Роскосмос» звал возглавить управление внешних связей. И вдруг – в июне 1993 г. перешел в «Интерспутник» на должность юриста!

Крутой вираж, вызвавший скандал в родном министерстве, построил неугомонный Г.Г. Кудрявцев. По признанию В. Вещунова, когда он взвешивал все «за» и «против» в решении о переходе, перевесило именно желание поработать с этим неординарным человеком.

Записала **Лилия ПАВЛОВА**



Семья Вещуновых
со Святославом Рерихом и Девикой Рани

ным ростом: начав в Мадрасе с должности дежурного референта, он за семь лет прошел пять ступенек дипломатической карьерной лестницы – от референта до 2-го секретаря (заметим, что обычно в МИДе командировка позволяла преодолеть одну-две ступени). Но главное – был заложен профессиональный фундамент под руководством блестящего дипломата посла Ю.М. Воронцова.

Воспоминания В.С. Вещунова об «индийском периоде» его дипломатической карьеры просятся в отдельную книгу – как с портретными зарисовками людей, с которыми он работал или встречался (Индира Ганди, С.Н. Рерих и др.), так и с описанием бытовых подробностей жизни молодой семьи дипломата, по-

→ Блиц. Три вопроса в резерве

– С переходом в «Интерспутник» вы завершили дипломатическую карьеру?

– Формально – нет. Когда сотрудник МИДа уходит в международную организацию, это оформляется как перевод, его оставляют в кадровом резерве с сохранением последнего дипломатического ранга. Мой последний ранг – советник 2-го класса.

– Ваше любимое место на планете?

– После России, конечно, Индия. Это какое-то одно сумасшедшей яркости, пряности и радости пятно в жизни. На втором месте – Одесса. Папа оттуда родом, и в детстве я подолгу гостил там у бабушки. И в разговорах (не в анкетах) местом рождения всегда называл не Вашингтон или, скажем, Москву, а именно Одессу. А сейчас, объездив по линии «Интерспутника» полмира, я полюбил еще и Австрию, где у меня появилось много друзей.

– Не приходилось жалеть об уходе из МИДа?

– Есть ностальгия – там мои друзья и однокурсники, в том числе и из нашей «индийской мафии» (в которую, кстати, входит и С. В. Лавров, окончивший институт на пять лет раньше). Но эти 20 лет в «Интерспутнике» настолько насыщены были интересными событиями, что оснований для сожалений просто нет. К тому же очень приятно, что мои способности гуманитария оказались востребованы в сфере высоких технологий, иначе вряд ли был бы возможен карьерный рост от юриста до исполнительного директора.

Microsoft

ДОБАВЬТЕ
ЭФФЕКТИВНОСТИ!

WINDOWS SERVER 2012 ПОЗВОЛЯЕТ ПОЛУЧИТЬ МАКСИМУМ ОТ ВАШИХ СИСТЕМ ХРАНЕНИЯ ДАННЫХ

Реализуйте эффективность облачных технологий в вашем собственном дата-центре с помощью Windows Server 2012. Это единственная операционная система, воплотившая в себе опыт предоставления облачных сервисов. Она предлагает встроенную виртуализацию систем хранения данных, позволяя вам сделать их гибкими и эффективными.



Windows Server 2012

ОТ СЕРВЕРА ДО ОБЛАКА

microsoft.ru/ws2012

© 2013 Microsoft Corporation. Все права защищены. Владелец товарных знаков Microsoft, Windows Server 2012, зарегистрированных на территории США и/или других стран, и владельцем авторских прав на их дизайн является корпорация Microsoft. Другие названия компаний и продуктов, упомянутые в тексте, могут являться зарегистрированными товарными знаками соответствующих владельцев. Реклама.

0+

Электронной карты век недолог

Федеральной миграционной службой разработан законопроект «Об электронном паспорте», в котором речь идет о поэтапном переходе к полноценным электронным удостоверениям личности. После согласования с ведомствами он будет внесен в правительство РФ. Предположительный срок его вступления в силу – 1 января 2015 г. Главная задача е-паспорта – удостоверить личность гражданина Российской Федерации.

Однако цифровая природа этого документа позволит размещать на нем и приложения, популярные у пользователей универсальных электронных карт, выдача которых желающим гражданам России началась с 1 января 2013 г. в 500 пунктах по всей стране. По словам Алексея Попова, президента федеральной уполномоченной организации «УЭК», с начала года заявления на выдачу карты подали 35 тыс. россиян и 17 тыс. ее уже получили.

Темпы дальнейшего распространения УЭК напрямую зависят от наличия широ-

кого спектра сценариев ее использования. Самый понятный сценарий – использование универсальной карты для получения госуслуг в электронном виде, поскольку благодаря наличию на ней



А. Попов: «Ежедневно подается 1,5–2 тыс. заявлений на выдачу универсальной электронной карты»

электронной цифровой подписи она может служить средством идентификации. По словам А. Попова, сегодня субъекты РФ готовы предоставить обладателям УЭК около 3 тыс. региональных и муниципальных электронных услуг. Еще одно полезное применение карты – для оплаты проезда на пробном маршруте транспор-

та – готовы ввести у себя с 1 апреля 2013 г. 57 субъектов РФ.

Ожидается, что за 2013–2014 гг. будет выпущено около 13,5 млн универсальных электронных карт со сроком действия пять лет. А затем на смену им придут электронные паспорта, которые будет поддерживать уже созданная к тому времени для УЭК платежная и сервисная инфраструктура.

www.uecard.ru

Слабое звено

Традиционным слабым звеном в связистском хозяйстве остается почта. Из 9 тыс. обращений граждан с жалобами в Россвязь в 2012 г. более 90% приходится на почту (далее следуют электросвязь и госуслуги). Готовящаяся редакция закона «О связи» будет предусматривать возможность акционирования почты. «Это важная, но не первоочередная задача. Ну будет ОАО со 100%-ным государственным капиталом. Нужны точечные проекты, направленные финансовые вложения, а не широкоформатные вливания, которые почта не сможет освоить», – считает руководитель Россвязи Олег Духовницкий.

Одним из символов современного состояния почтовой связи можно считать олимпийский объект – почтовое отделение в Красной Поляне, которое сдано в 2011 г., готово к работе, но все еще не функционирует по причине... отсутствия

подключения к канализации и водоснабжению.

Также не выдержаны сроки строительства еще одного олимпийского объекта – ВОЛС Анапа–Джубга–Сочи с ответвлением от Джубги до Краснодара. По плану работы здесь должны были закончиться в июле 2012 г., чего не произошло по причине невыполнения генподрядчиком условий контракта. В результате договор с ним был расторгнут и назначены новые сроки сдачи – октябрь 2013 г. По информации О. Духовницкого, на начало 2013 г. протяженность волоконно-оптической линии составляла более 800 км, или 86% уровня готовности. По мнению Россвязи, у ВОЛС и связанной с нею транкинговой сети TETRA на 84 базовые станции, два узла коммутации и два мобильных узла в олимпийском регионе должен быть один оператор – «Ростелеком».



О. Духовницкий: «В целом в 2012 г. бюджет освоено на 99,9% – тоже определенный талант. Регулятор должен быть доволен, и финансовые органы тоже»

www.rossvyaz.ru

Кадровые назначения

Минкомсвязь РФ

Евгений КОВНИР

назначен директором департамента развития отрасли информационных технологий.

Дмитрий АЛХАЗОВ

назначен директором департамента инфраструктурных проектов.

«Ростелеком»

Анатолий СМОРГОНСКИЙ

назначен исполнительным директором – директором департамента продуктов и маркетинга.

«ВымпелКом»

Артем ВАРТАНЯН

назначен директором по клиентскому опыту.

Андрей КУРДАНОВ

назначен директором Уральского региона.

ТОО «КаР-Тел»

(бренд Beeline)

Тарас ПАРХОМЕНКО

назначен гендиректором.

Tele2 Россия

Джери КАЛМИС

назначен президентом и гендиректором.

«СТС Медиа»

Юлия МИТРОВИЧ

назначена заместителем гендиректора по стратегии и цифровым медиа.

«Воентелеком»

Александр ДАВЫДОВ

назначен гендиректором.

«Ситроникс»

Алексей ШАВРОВ

назначен президентом компании.

«Техносерв»

Дмитрий РЫЧКОВ

назначен директором департамента по работе с промышленными предприятиями.

ГК InfoWatch

Всеволод ИВАНОВ

назначен заместителем гендиректора и исполнительным директором ЗАО «ИнфоВотч».

SAP СНГ

Виталий ПОСТОЛАТИЙ

назначен гендиректором.

Intel

Уильям ХОЛЬТ и Томас

КИЛРОЙ назначены исполнительными вице-президентами.

Сохаил АХМЕД, Дайан

БРАЙАНТ и Кирк СКАУГЕН назначены старшими вице-президентами.

Alcatel-Lucent

Мишель КОМБ

назначен главным исполнительным директором.

Nokia Siemens Networks

Сами ЭЛХЭИДЖ

назначен финансовым директором.



М & А

ГК МАУКОР купила двух игроков региональных сервисных рынков – **СП «Инфосервис»** (Ставрополь) и сервисное подразделение компании **«Амфител Плюс»** (Казань).

Компания ТТК завершила консолидацию акций региональных предприятий **Группы ТТК**, ранее принадлежавших **ОАО «РЖД»**.

Cisco планирует приобрести компанию **Intucel** (Израиль), которая предлагает программное обеспечение для самооптимизирующихся сетей.

Oracle заключила соглашение о покупке **Acme Packet**, разработчика технологий для передачи голоса, данных и унифицированных коммуникаций по IP-сетям.

Autodesk приобрела технологии и присоединила команду разработчиков компании **Allpoint Systems LLC**, специализирующейся на создании ПО и решений для сбора и обработки облаков точек, полученных методом лазерного сканирования.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА
www.iksmedia.ru



Uptime заговорит по-русски

Компания Uptime Institute, известная своей системой сертификации дата-центров по уровням надежности Tier, открыла представительство в России. Управляющим директором подразделения Uptime Institute Russia, в зону ответственности которого входят Россия и страны СНГ, стал Алексей Солодовников, ранее занимавший пост руководителя подразделения Schneider Electric Datacenter Solution Team.

Сегодня в России есть пять обладателей сертификатов на проекты дата-центров уровня Tier 3, два из которых имеют сертификаты и на готовую площадку. Как рассказал старший вице-президент Uptime Institute по сертификации Джулиан Кудрицкий, в процессе сертификации находятся еще несколько проектов российских ЦОДов, в том числе дата-центр «Ростелекома», планирующего в дальнейшем получить сертифи-

каты на проекты и площадки семи своих ЦОДов. При наличии такого «оптимального» клиента решение Uptime Institute открыть подразделение в России выглядит вполне логичным. Как объяснил Дж. Кудрицкий, общаться с российскими заказчиками нужно на родном для них языке, а, кроме того, российский рынок дата-центров меняется так быстро, что для эффективной работы нужны люди с опытом ведения бизнеса именно в России.

Uptime в России планирует не только заниматься сертификацией, которая нужна немногим компаниям, но и вести учебные программы, предназначенные для подготовки проектировщиков и менеджеров дата-центров, а также предоставлять услуги аудита проектной документации, площадок и эксплуатации уже построенных ЦОДов.



А. Солодовников – русское лицо Uptime Institute

www.uptimeinstitute.com/russia

IPELA



PCS-XG77S/XG100S

Новая платформа видеоконференцсвязи



SONY
make.believe

- Передача видео 720p/1080p 60 кадр/с на скорости до 16 Мбит/с
- передача данных в формате WUXGA
- многоточечное соединение – до 9 точек (опция)
- встроенная функция передачи данных H.239
- запись и передача потокового видео
- двойной сетевой интерфейс LAN/WAN
- интеллектуальная функция QoS
- открытый интерфейс управления RS-232C



Широкий выбор основных и дополнительных камер

sonybiz.ru

IP-V (Москва) +7 (495) 787 48 00 www.ip-v.ru
Бизнес Медиа (Москва) +7 (495) 781 02 93 www.bs-media.ru
IPVS (Москва) +7 (495) 225 57 11 www.ipvs.ru
Имаг (Москва) +7 (495) 927 02 57 www.emag.ru
Красный сектор (Москва) +7 (495) 504 26 58

Микротест (Москва) +7 (495) 787 20 58
Центр (Казань) +7 (843) 543 48 00 www.cg.ru
Литер (Киев) +38 (044) 502 10 19
Tandem TVS (Алматы) +7 (727) 250 80 86
GSC (Тбилиси) +995 32 432 432

Реклама

Спутниковый доступ всё доступнее

«РyСaт» запускает на массовый и корпоративный рынки услугу спутникового ШПД под брендом KiteNet. «Мы представляем новую платформу спутникового ШПД, которая может быть не привязанной ни к конкретному диапазону (хотя начинаем работать в диапазоне Ku), ни к оборудованию (хотя начинаем с оборудования определенного производителя)», – отметил Сергей Алымов, гендиректор «РyСaтa».

Тарифная линейка KiteNet начинается от 299 руб. в месяц без ограничения трафика, а стоимость спутникового оборудования, необходимого для организации доступа в интернет, – от 8 тыс. руб. (производитель – европейский Newtec). При использовании антенны диаметром



С. Алымов: «Задача KiteNet – доказать, что высокая стоимость спутникового интернета и сложность его подключения – устаревший миф»

0,75 м в обратном канале обеспечивает скорость до 3,5 Мбит/с, в прямом – до 20 Мбит/с. Услуга предоставляется на базе спутника «Ямал-402».

Вслед за «РyСaт» о запуске услуги ШПД в Ku-диапазоне объявил и оператор «СтарБлайзер», сделав рынку несколько более скромное по цене и скорости предложение. Он арендует ресурс на «Ямал-300K» и использует в качестве оконечного оборудования отечественные терминалы «Истар».

Массовый рынок спутникового ШПД начинает «разогреваться» на Ku-диапазоне, а самое горячее время наступит года через два-три, когда на авансцену выйдет Ka-диапазон российских спутников.

www.rusat.ru

Время антивирусов прошло

Современный бизнес находится на грани эффективности использования современных технологий, ситуацию усугубляет рост числа киберугроз – такой тренд стремится донести до делового мира «Лаборатория Касперского».

В соответствии с прошлогодним опросом «Лаборатории Касперского», охватившим несколько тысяч российских и зарубежных компаний, в рейтинге рисков для бизнеса киберугрозы находятся на 2-м месте (36% в России) после экономической нестабильности (42%). Кроме того, по мнению Александра Ерофеева, директора по маркетингу «Лаборатории Касперского», рынок серьезно недооценивает опасность нарастающего использования личных мобильных устройств в корпоративных сетях: риски BYOD выше, чем оценка в 32%, которую дают игроки корпоративного рынка. С распространением

мобильных устройств на первый план в инфобезопасности выходит шифрование: этот сектор будет расти с той же скоростью, что и весь рынок средств защиты информации, – это уже заключение IDC. К числу наиболее значимых угроз для России в будущем А. Ерофеев относит таргетированные атаки и случайные утечки данных по вине сотрудников.

Время антивирусов прошло – делает вывод «Лаборатория Касперского», объявляя о выводе на рынок новой модульной линейки продуктов для безопасности корпоративной сети Kaspersky Security для бизнеса, включающей не только борьбу с вредоносным ПО, но и шифрование данных (впервые в бизнес-продуктах компании), управление и безопасность мобильных устройств, системное администрирование и контроль рабочих мест.

www.kaspersky.ru

Филиалы банка, объединяйтесь!

«Примсоцбанк» с помощью компании «Акцент», авторизованного технического центра по АТС Panasonic, объединил телефонные сети своих подразделений и удаленных филиалов в единую корпоративную сеть. В рамках проекта имеющиеся цифровые АТС Panasonic были модернизированы до IP-АТС и установлены новые IP-АТС этого производителя. В результате удалось существенно оптимизировать структуру и топологию телефонной сети, повысить удобство для пользователей и расширить функционал колл-центров.

www.panasonic.ru

Кбайт ЦИТАТОК



«Где-нибудь в общежитии уже живет новый Марк Цукерберг...»

«У крупных операторов достаточно средств – они работают, как машины, печатающие деньги.»

«Директора компаний отнюдь не все похожи на Стива Джобса.»

«Все, что может быть цифровым, будет цифровым!»

«Надо не просто выживать, а процветать!»

«На трибуне конференции: – Я итальянец. Если я буду использовать микрофон, он через 10 мин вылетит в окно. Поэтому я буду использовать гарнитуру.»

«Во всем мире научение получению денег – это великая вещь, но в нашей стране она по-другому смотрится.»

«Абонент – не человек. А квартира, где живут разные люди и два-три телевизора.»

«Цифровизация идет своим путем, а жизнь – своим.»

«Из диалогов на CSTB' 2013: – «Цифра» и HD неизбежны, как победа коммунизма! – Главное, чтобы не получилось, как в Северной Корее...»

«Когда чиновники берут справки с населения, они нарушают закон.»

«Об электронной записи на прием к врачу: в Интернете записался – там и лечись.»

«е-правительство переходит в PR-сферу.»

«Постановление правительства становится весомым аргументом в пользу его неудачности.»

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА
www.iksmedia.ru



Кбайт фактов

«Ростелеком» совместно с Правительством Нижегородской области развернет в Нижнем Новгороде аппаратно-программный комплекс «Безопасный город»: будет установлено 602 камеры наружного видеонаблюдения, 234 пункта экстренной связи «гражданин – полиция» и 72 камеры фотовидеофиксации нарушений ПДД.

«МегаФон» построил и ввел в эксплуатацию инфраструктуру связи вдоль сети железных дорог на участке Бусловская (госграница с Финляндией) – Санкт-Петербург – Москва – Нижний Новгород, т.е. по пути следования поездов «Сапсан» и «Аллегро» (скорость движения – до 250 км/ч). Обеспечено сплошное 2G/3G-покрытие маршрута протяженностью более 1300 км.

Технический центр телевидения и радиовещания Республики Саха (Якутия) начал оказывать услуги IPTV и OTT на базе многофункциональной гибридной платформы Netris OTT/IPTV Solution. Оператор предоставляет сегодня шесть интернет-каналов, включающих вещание с камер видеонаблюдения, национальный телеканал Якутии и собственный промоканал.

«ВымпелКом» ввел в эксплуатацию сети, построенные на базе технологии высокоскоростного беспроводного доступа к услугам фиксированной связи WiMAN в Иркутске и Ангарске, а также завершил строительство сетей данного стандарта в Братске, Чите, Южно-Сахалинске, Находке и Уссурийске.

МТС увеличила число доступных телеканалов высокой четкости для абонентов цифрового телевидения в российских регионах до 18. Половину из них оператор включил в базовый ТВ-пакет.

Рост с опережением

Российскому рынку геоинформатики удалось в 2012 г. сохранить темпы роста на уровне 20% и достичь объема \$1,5 млрд, в то время как прирост мирового рынка ГИС составил 10% – таковы оценки компаний Data+ и Esri CIS (Data+ – совместное предприятие Института географии РАН и калифорнийского поставщика ГИС-решений Esri, а Esri CIS – эксклюзивный дистрибьютор последнего в странах СНГ). Для самих компаний этого тандема, доля которого в сегменте ГИС для государственного и коммерческого секторов оценивается в 35–40%, год тоже оказался успешным. По сравнению с 2011 г. его совокупная выручка увеличилась на 23%, а доходы от проектного бизнеса – на 10%.



А. Ушаков (Data+):
«Необходимо расширить круг ведомств – поставщиков открытых пространственных данных»

В 2012 г. компании Data+ и Esri CIS представили рынку первое в России типовое решение для построения инфраструктуры пространственных данных регионального уровня – «ИПД. Регион», позволяющее муниципальным администрациям агрегировать геоинформацию из множества источников, анализировать ее и использовать при подготовке принятия решений.

Кроме того, в 2012 г. компании приобрели 170 новых клиентов – как государственных, так и коммерческих организаций. Появились первые пользователи и у ArcGIS Online, облачного решения тандема.

www.dataplus.ru

Год эволюционного роста

Так охарактеризовал 2012-й Яннис Тсавалас, президент корпорации Eaton в регионе EMEA. Объем продаж составил \$16,3 млрд, из которых \$7,7 млрд обеспечил электротехнический сектор, а оставшиеся \$8,6 млрд – индустриальный сектор, включающий в себя продукты и решения для аэрокосмонавтики, гидравлики и автотранспорта. В 2012 г. корпорация завершила приобретение компании Cooper Industries, поставщика систем электрозащиты, передачи и распределения электроэнергии,

а также осветительного и монтажного оборудования.

В России, где Eaton работает с 2004 г., компания начала сотрудничать с «Группой ГАЗ» и холдингом «Вертолеты России». В планах российского подразделения Eaton на 2013 г. – открытие новых офисов на юге, на Урале и в Сибири в дополнение к уже действующим в Центральном, Северо-Западном и Приволжском федеральных округах. К 2015 г. общий объем бизнеса планируется довести до \$250 млн.

www.eaton.ru

ЗАО НПЦ СПЕКТР

представляет

Универсальный сетевой анализатор SA-N

- измерение параметров цифровых трактов PDH/SDH/Ethernet на скоростях передачи от 2,048 Мбит/с до 622 Мбит/с
- проведение паспортизации трактов
- измерения параметров Ethernet-соединения
- производство, настройка, ремонт телекоммуникационного оборудования
- внесен в Государственный Реестр средств измерений под номером № 36196-12
- самое привлекательное в сегменте отношение функциональность/цена

443022, Самара, Заводское шоссе, 1
 тел: (846) 992-6746, (846) 955-3824; факс: (846) 992-0749
 e-mail: sa1.support@spc.com.ru, spektr@mail.radiant.ru

<http://spc.com.ru>

Фокус – на рыночной доле

Войти через три года в первую пятерку производителей СКС в России и Казахстане с долей рынка порядка 5–7% – вот цель израильской компании RiT Technologies, которая в последнее время свои позиции на российском рынке ослабила.

Для достижения этой цели представительство в Москве, по словам его директора Дарюша Заенца, получило на ближайшие три года определенную свободу маневра в формировании цен на оборудование для российского рынка, определении правил продаж и партнерских программ. В своей работе RiT Technologies намерена опираться на сеть из 30–40 сертифицированных компаний-интеграторов, причем упор будет делаться на уже имеющихся партнеров. Компания собирается предлагать оборудование и решения в ценовой категории «от средней и выше». В ближайшее время основные усилия будут сконцентрированы на системе EPV для автоматизированного управления СКС.



Д. Заенц: «Россия страна большая, но 40–50 партнеров-интеграторов – это максимум при нынешнем развитии рынка»

Состоявшиеся в прошлом году назначения самого Д. Заенца и нового технического директора представительства – Андрея Семенова, как считают в компании, также должны способствовать укреплению ее позиций на российском рынке.

www.rittech.com

DigitalOctober метит в ИТ-акселераторы

Созданный в Москве Центр инновационного развития (ЦИР) разработал программу инкубирования технологий, предполагающую поддержку не пяти-десяти компаний, выбор которых чреват субъективизмом, а бизнес-инкубаторов и акселераторов, работающих с ИТ-компаниями. На роль центральной площадки для реализации этой программы претендует центр DigitalOctober, базирующийся на территории, которая принадлежала ранее фабрике «Красный Октябрь».

Обсуждение предложений по развитию технологий и ИТ-бизнеса в Москве состоялось на встрече мэра Москвы Сергея Собянина с руководством Минкомсвязи и представителями инвестиционных фондов и ведущих ИТ-компаний. Руководитель DigitalOctober Дмитрий Репин представил проект создания в центре московского конгломерата ИТ-акселераторов, в котором под

одной крышей могли бы собраться 10–15 российских и зарубежных венчурных фондов, специализирующихся на ИТ (в частности, уже есть договоренность с известными американскими венчурными фондами 500 Startups и MassChallenge). Предполагается, что на площади около 2000 кв. м смогут разместиться более 80 ИТ-стартапов со всей необходимой инфраструктурой.

ЦИР Москвы также планирует создать фонд мэра для поддержки ИТ-стартапов, который при отборе получателей грантов и субсидий будет ориентироваться исключительно на мнение профессионального сообщества: поддержку получают только те проекты, которые уже поддержаны частным бизнесом и инвестиционными фондами, что должно гарантировать качественный отбор и исключение из этой процедуры чиновников.

www.inno.msk.ru

Цифровое радио через спутник

начал вещать «Триколор ТВ» на территории РФ. Коммерческий цифровой «Радиопакет» «Триколор ТВ» включает 40 радиостанций, в том числе Top-10 популярных российских радиоканалов (по рейтингу TNS за апрель–сентябрь 2012). Стоимость годовой подписки на пакет – 500 руб., при этом четыре радиостанции – «Вести», «Маяк», «Радио России» и «Воскресенье» – для подписчиков оператора бесплатны. Вещание радиоканалов в составе «Радиопакета» осуществляется со спутника Eutelsat 36B (36° в.д.) в формате MPEG4.

www.tricolor.tv

Кбайт фактов

Совокупная абонентская база оператора **ТТК** достигла 1,1 млн пользователей.

«**Вайнах Телеком**» запустил проект «Оптика в дом», предусматривающий поэтапное подключение более 100 населенных пунктов Чеченской Республики к кабельному интернету.

«**Сумма Телеком**» ввела в эксплуатацию сеть широкополосного доступа по технологии FTTB в двух городах Дагестана – Кизилюрте и Дербенте. Оператор уже присутствует в Махачкале и Каспийске, где подключено около 1 тыс. домов, а абонентская база приближается к 24 тыс. клиентов.

Международный M2M-альянс дал старт пилотному проекту единой SIM-карты на основе M2M-платформы для управления SIM-картами и их соединениями. Решение позволяет при попадании SIM-карты в зону действия сети другого оператора – члена альянса распознавать новую сеть и автоматически менять профиль SIM-карты на профиль «домашнего» оператора.

Tekmi начала предоставлять услугу «Виртуальный офис», обеспечивающую связью малые, средние и крупные компании и объединяющую в едином интерфейсе прямые городские номера, виртуальную АТС, электронную почту в домене компании, аудио- и видеовызовы, чаты, онлайн-конференции и корпоративное файловое хранилище.

НС Банк перевел свою систему дистанционного банковского обслуживания на комплексное решение, созданное разработчиками российского рынка безопасности интернет-банкинга – **BSS**, «**Аладдин Р.Д.**» и **SafeTech**.

«**M2M телематика**» создала в Магаданской области комплексный навигационно-информационный центр, который в целях обеспечения транспортной безопасности в регионе будет отслеживать перемещение транспорта.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА
www.iksmedia.ru



▶ КОНТРОЛЬ И ЗАЩИТА ИЗ ЕДИНОГО ЦЕНТРА

Kaspersky Security для бизнеса Время серьезных решений

С ростом числа используемых устройств и программ ценные данные компании подвергаются все большему риску. Угроза безопасности требует принятия серьезных решений. Мы предлагаем вам Kaspersky Security для бизнеса – единую платформу для обеспечения безопасности корпоративных данных.

kaspersky.ru/business

ARinteg®

KASPERSKY lab

www.ARinteg.ru

За два года из «прочих» – в лидеры?

С амбициозными планами связаны изменения в работе российского подразделения Trend Micro, вошедшего с января этого года в регион «Континентальная Европа». С момента своего открытия в 2009 г. российский офис Trend Micro, по словам Патрика Дальвинка, его нового руководителя и вице-президента «Континентальной Европы», демонстрирует стабильные темпы роста (в 2012 г. – 38%), однако в глобальном бизнесе компании с оборотом \$1,3 млрд доля российского сегмента невелика – около \$10 млн.

Сегодня аналитики в отчетах по российскому рынку инфобезопасности относят компанию Trend Micro, входящую в «большую тройку» мировых производителей систем ИБ, к категории «другие вендоры». «Мне не нравится быть частью "других", – заявил П. Дальвинк. – Поэтому построил по-хорошему агрессивный план развития, включающий

значительные инвестиции в российский рынок. А объединение с другими странами региона позволит получать больше оперативной поддержки с точки зрения как технической экспертизы, так и маркетинговых инвестиций для реализации локальных проектов». В результате компания намерена через два-три года стать «№ 3» на российском рынке инфобезопасности, а в отдельных областях и «№ 1». В течение ближайших лет Trend Micro планирует утроить объемы продаж на российском рынке.

Признавая, что конкуренция среди вендоров ИБ на российском рынке очень высока, П. Дальвинк высказал уверенность, что в двух областях – в борьбе с таргетированными кибератаками и защите в облачных и виртуальных средах – Trend Micro готова побороться за лидерство.

www.trendmicro.com

Платежи без простоев

на АЗС «Лукойла» обеспечила компания «Лукойл-Интер-Кард», 100%-ная «дочка» нефтяного гиганта, выполнив с помощью компании «Инфосистемы Джет» комплексную модернизацию своей ИТ-инфраструктуры и повысив доступность ИТ-сервисов.

«Лукойл-Интер-Кард» – оператор системы безналичных расчетов, которая объединяет 2724 автозаправочные станции по всей России и проводит около 17 млн транзакций в месяц по топливным картам, картам программы лояльности и банковским картам.

В ходе модернизации оборудование компании было развернуто в коммерческом ЦОДе, где были созданы виртуаль-

ная инфраструктура с единым центром управления, отказоустойчивая система



В. Медведев («Инфосистемы Джет»): «Заказчику требовалась революционная модернизация без остановки обслуживания клиентов»

хранения данных, централизованная система резервного копирования, а также внедрены автоматизированные решения для обеспечения доступности ИТ-сервисов, спроектирована и построена сеть обработки данных. ИТ-комплекс был подключен к централизованной системе мониторинга сервисного центра компании «Инфосистемы Джет», и сопровождение инфраструктуры передано ей на

аутсорсинг. Мониторинг и администрирование комплекса осуществляются в режиме 24 × 7. Доступность для наиболее критичных систем составляет 99,93%.

www.jet.msk.su

Миллионы в облаках

В 2015 г. T-Systems, дочернее предприятие Deutsche Telekom, планирует получить от облачных сервисов доход порядка 1 млрд евро (текущий показатель – 400 млн евро). В минувшем году T-Systems продлила контракты на облачные сервисы с корпорацией Shell, группой компаний BP, Georg Fischer, с испанским автопроизводителем SEAT. В числе новых облачных клиентов компании – British American Tobacco и Presbyterian. А с сингапурским спортивным комплексом Sports Hub облачный контракт на общую сумму около 60 млн евро заключен на 21 год.

www.t-systems.ru

Кбайт фактов

«Центр прикладных исследований компьютерных сетей», резидент Сколково, получил грант Министерства образования и науки РФ в размере 5 млн руб. на создание и развитие отечественной платформы с открытым программным кодом для управления программно конфигурируемыми сетями.

МГТС и Управление социальной защиты населения Юго-Западного административного округа города Москвы запустили программу «Сети все возрасты покорны» по обучению людей старшего возраста использованию интернета.

Консолидированная выручка «Яндекса» по неаудированным финансовым итогам 2012 г. составила 28,8 млрд руб. (\$947,1 млн), что на 44% больше, чем годом ранее.

«Акадо – Екатеринбург» в целях повышения качества услуг высокоскоростного интернета провела глобальную модернизацию ядра сети до 1,9 Тбит/с, общая пропускная способность сети выросла более чем в 2,5 раза.

Intel разработала сегментированную стоечную архитектуру для ЦОДов, включающую новое решение для обмена данными на основе кремниевой фотоники с пропускной способностью 100 Гбит/с.

Alaris Labs представила платформу, реализующую технологию переносимости телефонных номеров и обеспечивающую не только взаимодействие с центральной базой перенесенных номеров, но и управление хранением и обработкой собственной номерной базы.

Fujitsu Technology Solutions поставила задачу сократить ежегодные операционные расходы на 150 млн евро. В числе мер рассматривается корректировка численности персонала по согласованию с профсоюзами.

ТВ под угрозой ДЕДЛАЙНА

Пятнадцатая выставка CSTB, чье сложносоставное название стало просто хорошим брендом, выглядела серьезной и сосредоточенной. Как мотивированный студент во время сессии – СЛИШКОМ МНОГО ДЕДЛАЙНОВ.

Дедлайнов и вправду много. Ближиться 2015-й – год цифровизации эфира всей Руси. Вот Олимпиаду переживем – и... Крупные компании свои дедлайны по цифровизации вещания в масштабе страны уже выполнили – лидер рынка платного ТВ «Триколор», главные «кабельщики» страны «Ростелеком» и МТС, догоняющие их «ЭР-Телеком», «Акадо», «Билайн». При общем высоком и стабильном росте сектора на 19% в год доля кабельного ТВ в нем снижается (сегодня 56% по абонентам и 60% по доходам – данные iKS-Consulting), спутникового – остается неизменной, а вот IPTV – растет на 9% в год (2,5 млн абонентов), откусывая куски рынка у КТВ.

Эксперты считают, что приближается дедлайн экстенсивного развития операторов-кабельщиков – осталось два-три года. Конкуренция перемещается на поле контента и – качества вещания. А это значит – высокая четкость, HD-контент. «Цифровизация и HD неизбежны, как победа коммунизма», – шутит Дмитрий Багдасарян, директор по фиксированному бизнесу и ТВ компании МТС. «Будущее – за HD» – как мантру, повторяют все участники этого подвижного рынка. Невзирая на высокую стоимость, техническую сложность, затраты на модернизацию оборудования, производство и доставку контента. «Цифровое ТВ стандартной четкости мы забудем, как черно-белое ТВ. Операторы готовы, вопрос за вещателями», – обещает вице-президент Ассоциации кабельного ТВ России Михаил Силин.

Масштабный приход HD ожидают года через два и обращают к РТРС законный, но риторический вопрос: все будут вещать в HD, а вы в SD (standard-definition)?

Конкуренция «все со всеми»

Особенность нынешнего мира ТВ – высокая внутри- и межвидовая конкуренция за экран при общей связности игроков (здесь без

прежде всего благодаря усилиям «Ростелекома» и «Билайна».

Несмотря на то что на рынке тесно, появляются новые игроки. Некогда исключительно магистральный оператор «Транстелеком», а пару лет как ТТК – оператор массового рынка доступа в интернет – год назад вышел на рынок кабельного и IP-телевидения малых русских городов с невысокой конкуренцией и приобрел за прошедшее время 100 тыс. телевизионных абонентов (к миллиону пользователей ШПД). Здесь востребованы недорогие пакеты на 60 каналов, не более 150–180 руб. «Используя имеющуюся инфраструктуру, из Москвы передаем сигнал в регионы и через региональные станции добавляем региональный контент. Наш последний освоенный регион – Якутия. Роль таких операторов, как мы, – доставить комплексную услугу

triple play во все регионы, даже отдаленные», – говорит Светлана Шамзон, вице-президент ТТК.

ТВ-операторы vs ТВ-каналы: в споре нет истины

Ощущаемая всеми участниками рынка проблема, прорывавшаяся наружу в деловой программе CSTB'2013, – взаимоотношения кабельных и спутниковых сетей с владельцами контента, ТВ-каналами. Одна из их граней – отсутствие компенсаций операторам за бесплатное распространение каналов первого мультиплекса, что подтачивает бизнес-позиции операторов. Недавно ТВ-каналы, вошедшие во второй мультиплекс, обратились с письмом в вышестоящие органы с целью по-



соблюдения правил игры, общих интересов и хотя бы частичной интеграции – никак; отрасль работает на свои, а не государственные деньги, ими и рискует). Проводные сети доставки контента конкурируют с мобильными, мобильные – с медиаплеерами. Все вместе – с интернетом. Телерадиокомпании опасливо поглядывают на поставщиков самых разных видеоприложений. Кабельные операторы конкурируют со спутниковыми и пока превосходят их по числу абонентов и доходов; зато безусловный лидер рынка по абонентам – оператор спутникового ТВ. Как уже отмечалось, самые быстрорастущие, несмотря на проблемы с качеством абонентских подключений, – операторы IPTV,



Лики CSTB'2013

Интеллектуальный



Гламурный



Ироничный



Питательный



лучить, как и первый мультиплекс, статус обязательного распространения в сетях платного ТВ. «Реализация идеи бесплатного распространения первого мультиплекса решила социальную задачу. Если и второй мультиплекс будет бесплатным, это усилит и осложнит ситуацию. Взаимоотношения данных телеканалов с операторами платного ТВ должны иметь коммерческую основу», – говорит Юлия Шахманова, директор по контенту «Триколора». О том, что операторы кабельного ТВ несут затраты на связь и их интересы в этом вопросе надо учесть, напоминает и Виктор Кореш, президент ГК «Акадо». «В такой позиции есть доля рыночного лукавства. Распространение ведущих каналов работает на привлечение клиентуры», – не согласен Алексей Волин, замминистра связи и массовых коммуникаций.

Кроме того, наблюдатели отмечают опасную тенденцию, наметившуюся в бизнесе некоторых операторов, – предлагать абонентам большое количество каналов за небольшие деньги. «Возможно, это попытка защитить свою абонентскую базу в период наступления цифрового эфирного ТВ. Но приводит она к тому, что каналы тематического ТВ с модели платного распространения переходят на рекламную, зарабатывают на смс. Кабельное сообщество должно быть озабочено», – считает М. Силин.

Это укор «Триколору» и, вероятно, «Ростелекому» с растущим числом пользователей кабельного ТВ. «В «Ростелекоме» одна треть абонентской базы уже сидит на нескольких тематических пакетах и каждый пятый использует видео по запросу. Кто-то растет на базе, а кто-то – на ARPU», – кивает на коллег Андрей Холодный, директор проекта «Медийные продукты» «Ростелекома». Коллеги в лице Алексея

Куколевского, гендиректора самого «старого» спутникового оператора «НТВ-Плюс», третьего по доходам в секторе, не медлили с ответом: «Не все меряется количеством абонентов. Надеюсь, когда-нибудь у вас будет такое же ARPU, как у нас».

Как вы любите смотреть телевизор?

Меж тем на ТВ-рынок нацеливаются все новые игроки-конкуренты. Усиливается тенденция отказа от традиционного телесмотрения. По данным Ханса Дисча (24iMedia, Голландия), 44% зрителей в мире уже смотрят не живую телетрансляцию, а видео по запросу.

Звучат законные вопросы вроде: зачем вам кабельные и спутниковые сети – может быть, до клиента проще достучаться через интернет? Чтобы не потерять зрителя, надо осваивать новые площадки и форматы общения с ним. Например, еще года три назад о Smart TV разве что говорили. А в этом году CSTB представила небольшую экспозицию Multiscreen & Smart TV. Если год назад процент активации Smart TV (продукта интеграции интернета с современным телеприемником) в России оценивали в 20–25%, то сегодня половина всех обладателей умных телевизоров (3,1 млн домохозяйств) использует их новые возможности.



Здравомыслящие представители new media дают себе отчет в том, что Smart TV займет не более 30–50% рынка теле- и видеосмотрения: очевидный тренд – мобильные плат-

формы во всех дивайсных воплощениях, конкуренцию составят и медиаплееры. Но Smart TV поддерживает традицию домашнего, семейного, комфортного телесмотрения, обеспечивает просмотр так называемого длинного контента, берет на себя 25–45% просмотров на одного уникального пользователя контента. Такие данные приводит компания IVI.RU, обладатель одного из самых больших каталогов легального видео в России и слогана «кино всегда с тобой». По наблюдению

специалистов IVI.RU, подтверждаемому практикой каждого из нас, потребление видео изменилось радикально: сериал начинают смотреть утром, продолжают на работе (!) и заканчивают дома, перед большим телевизором.

Смешение моделей, устройств, потребностей, контента, предпочтений, настроек... Всеобщая персонализация теле- и видеосмотра. Чтобы устраивать всех клиентов вместе и каждого в отдельности, возможностей одной, даже са-

мой успешной и клиентоориентированной компании недостаточно.

По мнению аксакала мирового телевидения Марка Кривошеева, очередная целевая программа развития ТВ или аналогичный ей документ потребует от рынка интеграционного подхода. «Новая целевая программа – это круглый стол. Давайте найдем в себе силы на этот главный решительный шаг», – обращается он к телевизионному сообществу.

Наталья КИЙ

Следующая станция – TV Everywhere

Пора медиаконвергенции

Стремление постоянно находиться у зрителя в «поле зрения» заставляет телеканалы открывать собственные представительства в интернете (за минувший год в Рунете их стало 150), интернет-провайдеров – модернизировать существующие ШПД-сети и заходить с новыми в небольшие города, телеком-операторов – заинтересовывать абонентов своими коллекциями теле- и видеоконтента, конкурируя с поставляющими его интернет-проектами. В этом контексте очень показателен приход в декабре 2012 г. в Россию глобальных участников медиаиндустрии – Google Play и iTunes.

«Многочисленные проекты борются за одну аудиторию пользователей цифрового контента», – констатировала на Мобильном форуме Екатерина Огнева, руководитель департамента информационно-развлекательных услуг «ВымпелКома». Надо признать, потенциально сегодня эта аудитория велика. По данным исследования Google, которые привел в своем выступлении Виталий Стародубов, директор по операционной деятельности компании MegaLabs (100%-ной «дочки» «МегаФона»), 90% всей медиаинформации люди получают на экраны своих устройств по цифровым каналам. И если в мире львиная доля (80%) приверженцев традиционного телевидения пользуется для этого домашним телевизором, значитель-



но меньшая (19%) смотрит ТВ на экране ПК и только 1% – на смартфонах или планшетах, то предпочтения интернет-пользователей совсем другие. Доли тех, кто использует для просмотра телеэкран, и тех, кто нашел ему замену – дисплей ПК, почти сравнялись: 43 и 39%. Еще 18% смотрят телевидение на «умных» мобильных устройствах. Заметим, что пользоваться последними становится все удобнее. Так, представляя на CSTB'2013 ноутбук-трансформер Sony VAIO Duo 11 с сенсорным экраном на базе Windows 8, стен-

дист Sony советовал: «Печатайте в специальном режиме клавиатуры, управляйте легкими касаниями в режиме планшета, а при необходимости установите экран в специальное положение – и используйте его в качестве полноценного Ultrabook».

По данным Ericsson, в 2012 г. более 67% пользователей активно смотрели ТВ- и видеоконтент на планшетах, смартфонах и ноутбуках. «Доступный мобильный интернет сыграл важнейшую роль в трансформации всей телекоммуникационной индустрии», – отмечает Константин Бурыхин, директор по развитию бизнеса TV&Media Ericsson Северная Европа и Центральная Азия. – А сегодня мы меняем представление о телевидении, делая его доступным в любое время и с любого устройства». Разработки компании в области мультиэкранного телевидения, представленные на CSTB,



позволяют операторам и контент-провайдерам на практике реализовать новые бизнес-модели.

С одной стороны, кажется, что потребителей цифрового видеоконтента очень много, поле широко, и места хватит всем его поставщикам. С другой стороны, возникает вопрос: а хватит ли времени, которое готов выделить современный человек на получение информации на доступных ему больших и малых экранах? Сегодня, в условиях медиаконвергенции, отметил Д. Багдасарян, директор МТС по фиксированному бизнесу и ТВ, люди просто вынуждены учиться пользоваться разными медиа параллельно.

Эксперты считают, что не останавливающееся ни на минуту развитие технологий вещания видео в интернете, например подготовка стандарта MPEG-DASH, уже в ближайшее время позволит преодолеть проблемы с совместимостью форматов и протоколов, с адаптацией видеоконтента к доступной ширине канала и к многообразию устройств пользователей. И лучшее подтверждение их мнения – тема интернет-телевидения, многократно отраженная в экспозициях участников выставки CSTB'2013 и в их выступлениях в рамках деловой программы.

Успех 3800-часового онлайн-вещания Олимпиады в Лондоне, организованного на платформе Windows Azure Media Services, которое, по данным Натальи Ефимцевой, эксперта по стратегическим (!) технологиям Microsoft, с мобильных устройств посмотрели 15 млн пользователей, подтверждает, что у OTT-вещания, или интернет-телевидения, позволяющего по сетям с негарантированной скоростью доставлять видеоконтент на любые экраны, большое будущее. Неудивительно, что российские универсальные операторы, они же интернет-провайдеры, они же поставщики услуг платного ТВ имеют

четкую «дорожную карту» реализации концепции TV Everywhere.

Переходить на мультиэкранное телевидение нужно постепенно, если и опережая реальный спрос абонентов, то ненамного, – такова позиция компании МТС, выбравшей отправной точкой для движения в этом направлении мобильное ТВ.



Второй и другие экраны

Услуга мобильного ТВ, перезапущенная оператором в августе 2011 г., к концу 2012-го насчитывала 1 млн пользователей. Причем если для убеждения телеканалов в необходимости очист-

ки прав на распространение

их контента в мобильной среде МТС приходилось давать им некие гарантии, то сегодня, замечает Д. Багдасарян, отчисления от доходов в адрес правообладателей в случае этой услуги часто оказываются выше, чем от услуги цифрового ТВ-вещания. «В 2012 г. мобильное телевидение стало «вторым» экраном для наших абонентов, а значит, требует и отдельных измерений телесмотра, и выделения в самостоятельный сегмент в структуре рынка платного ТВ», – убежден он. И в этом с ним согласна Елена Крылова, аналитик iKS-Consulting, по словам которой, эта услуга уже вышла за границы рынка дополнительных услуг сотовой связи. По оценкам iKS-Consulting, сделанным на основе данных операторов, к концу 2012 г. в России доходы от услуги мобильного ТВ составили 6,0 млрд руб., а количество ее пользователей приближалось к 3 млн человек.

На 2013 г. МТС планирует мигрировать с платформы своего аутсорсингового партнера, компании SPB TV, на собственную гибридную платформу и предложить абонентам и другим OTT-сервисы, а в 2014-м – дать им возможность смотреть телепередачи на любом удобном для них экране или на всех сразу.

Эту стратегию оператора поддерживает компания Irdeto, представлявшая на выставке свои решения для защиты контента на многих экранах, к чьей системе условного доступа до конца 2013 г. планирует подключить более 100 городов своего присутствия МТС. Как отметил на встрече с партнерами и журналистами Андрей Силанчев, директор по развитию бизнеса Irdeto в России и СНГ, есть четыре основных блока вопросов, которые необходимо решить для реализации концепции многоэкранного телевидения. Во-первых, это управление контентом: сотрудники оператора должны иметь возможность вставить в систему контент в нужном формате и в нужное время. Во-вторых – защита контента, в том числе при помощи надежных бескарточных технологий. В-третьих – его удобный поиск, в-четвертых – монетизация, предполагающая наличие у оператора мультивалютной биллинговой платформы, заранее проинтегрированной с разнообразными платежными шлюзами и позво-

ляющей оператору сохранить время и деньги для реализации любых желаемых бизнес-моделей.

Другой ведущий российский универсальный оператор, «МегаФон», выбрал для защиты премиального контента, предназначенного для своего мультиэкранного телевидения, систему VCAS компании Verimatrix. Универсальность этой платформы обеспечивает в том числе поддержка нового стандарта



адаптивного потокового видео MPEG-DASH (в разработке которого Verimatrix участвует), призванного

объединить конкурирующие технологии доставки и вещания видео в интернете – от компаний Apple (HLS) и Microsoft (HSS). «Операторы понимают: поддерживать одну ТВ-сеть, кабельную или спутниковую, для успешного бизнеса уже мало, нужно много экранов и одно средство их защиты», – объясняет высокую посещаемость стенда компании Александр Гитин, ее региональный директор.



Техническая готовность

Окончательное утверждение стандарта MPEG-DASH, запланированное на март этого года, упростит использование сетей доставки контента, или

CDN (Content Delivery Network), без которых вещание в интернете невозможно. Неудивительно, что ведущий российский поставщик CDN компании Ngenix, чьи серверные платформы развернуты в 22-х российских городах семи из восьми макрорегионов и уже в двух городах Казахстана, выбрала в качестве фокуса своей экспозиции на выставке CSTB'2013 решения для доставки видеоконтента на приемники Smart TV, десктопы, смартфоны, планшеты и игровые консоли. «Мы считаем неизбежным переход к открытому телевещанию в течение ближайших лет и хотим помочь телеканалам, контент-провайдерам и операторам его сделать», – рассказывал на стенде представитель компании Антон Щербаков.

Поддержать телеканалы и операторов всегда готовы ведущие производители оборудования и известные на рынке платного ТВ системные интеграторы. Компания Motorola Mobility, целый раздел стенда которой назывался Multiscreen, представляла на выставке мощный энергоэффективный транскодер GT-3, способный обрабатывать до 50 HD-программ и

за счет применения собственных алгоритмов сжатия обеспечивающий улучшение качества видео при низкой пропускной способности сети, что очень важно при его доставке по сетям с негарантированной скоростью. Это оборудование должно помочь операторам перейти к многоэкранному телевидению, предлагая абонентам такие сервисы, как time-shift-TV и прямые HD-трансляции.

Среди новинок оборудования, которые демонстрировала на CSTB'2013 компания ВИМКОН, система MultiScreen компании Stream-Labs. Этот аппаратно-программный комплекс позволяет одновременно контролировать несколько источников видео- и аудиосигналов (до 80 каналов на четырех панелях) в реальном времени на компьютерном мониторе, обеспечивая их интеллектуальный анализ по различным событиям, а также поддерживает MPEG TS (SPTS/MPTS) с анализом транспортного потока ETR-290.

Как показала выставка, техническая поддержка концепции TV Everywhere обеспечена, планы ее внедрения операторами сверстаны, так что готовьтесь к переменам, господа телезрители!

Александра КРЫЛОВА

Перемена орбитальных слагаемых

Симптоматичная композиция образовалась на сравнительно небольшой площадке одного из павильонов CSTB'2013: живой иллюстрацией космической конкуренции сгруппировались на ней стенды владельцев спутникового ресурса – ГПКС совместно с Eutelsat, Intelsat, SES, «Газпром космические системы», «Интерспутник»... Что, впрочем, не отменяет извечного дефицита этого ресурса в России. Постучав по дереву, скрестив пальцы и сжав кулаки, мы еще раз подпитались надеждой, что планируемые в нынешнем и следующем году запуски семи спутников ГПКС благополучно состоятся.

Примечательно, что некоторые из планов, связанных с развитием СНТВ, представил Николай Орлов,

региональный вице-президент Eutelsat. Дело в том, что в конце прошлого года операторы договорились: Eutelsat арендует емкости «Экспресс-АТ2» и «Экспресс-АМУ1» на весь срок их активного существования (15 лет). При этом спутник «Экспресс-АТ2», предназначенный для непосредственного телевещания, ранее планировалось отправить в точку 36Е, но теперь решено, что он будет работать в «дальневосточной» орбитальной позиции 140Е. «В тесном сотрудничестве с ГПКС мы сможем начиная со следующего года предоставлять операторам СНТВ полное покрытие территории РФ в телевизионном Ku-диапазоне», – отметил Н. Орлов, имея в виду «Экспресс-АТ2»

и действующие сегодня спутники СНТВ в точках 36Е (Eutelsat 36A, Eutelsat 36B) и 56Е («Бонум-1» и DirecTV-1R, арендованный у Intelsat до включения планируемого к запуску в этом году КА «Экспресс-АТ1»).

Что касается 36Е, то в 2015 г. эту точку займет «Экспресс-АМУ1» – современный тяжелый КА (до 70 транспондеров в Ku- и Ka-диапазонах). О том, что этот спутник появится в принципе, широкая общественность узнала только в ноябре прошлого года, когда ГПКС объявил конкурс на его создание. Под занавес 2012 г. был объявлен и победитель конкурса – EADS Astrium. Операторы считают: новый аппарат расширит нынешнюю вещательную



инфраструктуру орбитальной позиции, что позволит предоставлять больше услуг телевидения и интерактивных приложений операторам СНТВ – «НТВ-Плюс» и «Триколор ТВ», арендующим транспондеры спутников в этой точке. К слову, «Триколор ТВ» в дни выставки объявил о подключении 12-миллионного абонента. По словам Александра Макарова, генерального директора компании, к концу нынешнего года прогнозируется рост абонентской базы оператора до 14,5 млн, из которых 3,5 млн будут подписаны на услугу HDTV.

По словам Н. Орлова, «Экспресс-АМУ1» предоставит не только интерактивные приложения для платформ СНТВ, но и полноценный ШПД: «По сути, речь идет о малень-



Пусть цветут все цветы

живший начало предоставления частным и корпоративным пользователям услуг спутникового широкополосного доступа в интернет Ku-диапазона на новом спутнике ГКС «Ямал-402» под брендом KiteNet. Особенности этого «Воздушного змея в сети» – низкая стоимость спутникового интернета и простота подключения. Как отметила Светлана Шабалина, заместитель гендиректора «РyСaт» по коммерческой деятельности, компания понимает, что технологии спутникового ШПД Ka- и Ku-диапазонов будут конкурировать, однако эта конкуренция в любом случае пойдет на пользу абонентам. К слову, в 2015 г. российскую орбитальную группировку пополнит еще один спутник с транспондерами Ka-диапазона – «Ямал-601». Как

сообщил Дмитрий Севастьянов, генеральный директор «Газпром космические системы», конкурс на создание этого космического аппарата планируется провести в текущем году.

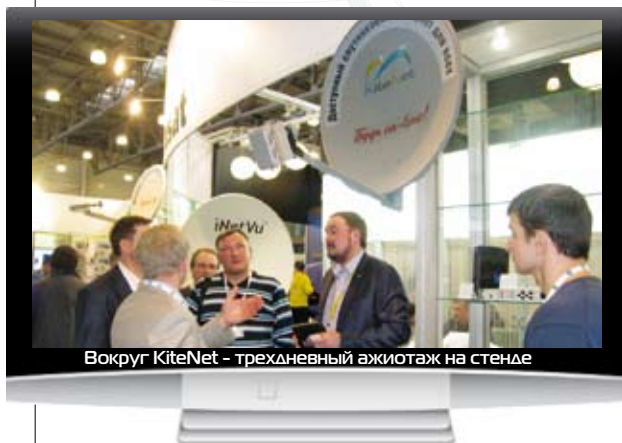
Возвращаясь к теме СНТВ, отметим, что в этом направлении потенциал

еще одной орбитальной позиции – 75E – планирует раскрыть «Интерспутник». Сейчас в ней работает спутник ABS-1 (бывший LMI-1), транспондеры которого не предназначены для непосредственного телевидения. Однако, как сообщил Тимофей Абрамов, коммерческий директор «Интерспутника», в III квартале этого года в 75E планируется запустить спутник ABS-2, российский луч которого обеспечит распространение ТВ-сигнала с уверенной энергетикой практически на всю территорию РФ. При этом транспондеры спутника могут использоваться как для нужд СНТВ, так и для создания сетей передачи данных. «В силу своего уникального расположения точка 75° в.д. дает возможность одним аппаратом покрыть более 70% территории России, – отметил Т. Абрамов. – Для этого требуется два-три аппарата в других орбитальных позициях, что значительно удорожает аренду ресурса». По словам Т. Абрамова, в настоящее время практически все транспондеры вещательного Ku-диапазона на ABS-2 законтрактованы, однако свободная емкость еще может появиться, если ряд клиентов ABS-1, имеющих опции на расширение, ими не воспользуются.

Кроме того, в перспективе в эту же точку возможен дозапуск второго спутника ABS-2A, на котором также будут присутствовать частоты для СНТВ.

Похоже, эта перемена орбитальных слагаемых обещает в сумме заметное уплотнение конкурентной среды спутниковых операторов, как первичных, так и вторичных, и как следствие – рост числа абонентов спутникового ШПД и СНТВ. А может, даже будет наконец снята 15-летняя напряженность со спутниковым ресурсом...

Лилия ПАВЛОВА



Вокруг KiteNet – трехдневный ажиотаж на стенде

ком Ka-Sat'e». ШПД через лучи принадлежащего Eutelsat спутника Ka-Sat, покрывающие ограниченные территории России (Калининград, Санкт-Петербург и область, Москву и область), предоставляется с середины 2012 г. и, как отметил Юрий Прохоров, генеральный директор ФГУП «Космическая связь», этот проект «бешено развивается»: за полгода дистрибьюторы ГПКС установили около 1200 абонентских терминалов. В 2013–2014 гг. космический флот ГПКС должен пополниться тремя спутниками с транспондерами Ka-диапазона – и похоже, с 2015 г. партнеры будут параллельно развивать в России спутниковый широкополосный доступ.

Интригу же спутникового ШПД на CSTB'2013 создал оператор «РyСaт», накануне объя-



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



Автоматизировать исполнение мечты клиента

– такова миссия дистанционного банковского обслуживания в духе Банка 3.0.

В необходимости иметь системы ДБО кредитные организации уже не сомневаются. Напротив, целый ряд состоявшихся проектов в области электронных сервисов вдохновляет их на поиск новых форматов обслуживания клиентов. В условиях, когда виртуальный банк «Тинькофф кредитные системы» (ТКС) по объемам выпуска карт и кредитования конкурирует с имеющими широкую филиальную сеть розничными банками из Топ-5, а конкуренция с платежными системами, микрокредитными организациями, сотовыми операторами нарастает, направление вектора развития систем ДБО становится все очевидней.

Неудивительно, что спикеры конференции iFin-2013 часто ссылались на Бретта Кинга, автора вышедшей в конце 2012 г. книги «Банк 3.0», посвященной новым ожиданиям клиентов от поставщиков финансовых услуг. А суть их заключается в том, что клиентам нужно больше чем банк.

Запрос на персонализацию

Зарубежные кредитные организации этот запрос уже осознали – и все чаще смотрят на то, как выстраивают коммуникации с пользователями Facebook и Google, говорят о необходимости формирования положительного клиентского опыта потребления электронных финансовых услуг; разумеется, в контексте повышения объема продаж своих продуктов. И для этого у них есть основания.

В 2012 г. в США три четверти опрошенных потребителей в возрасте от 17 до 34 лет заявили, что вообще не хотят очного общения со своим банком. Такие данные привел Александр Мосин, представлявший компанию BSC, разработчика фронт- и мидл-офисных систем. В Европе 55% пользователей

предпочитают электронный банкинг личному визиту в офис кредитной организации. Согласно опубликованным недавно в Германии данным, жители этой страны в среднем проводят в отделении банка 4 минуты в год, тогда как в онлайн-банкинге – 400 минут. И все же, констатирует Денис Пашенко из IND Group, ведущего поставщика банковских фронт-офисных продуктов на европейском рынке электронных финансовых услуг, пока 90% продаж банковских продуктов и услуг происходят в отделениях и только 10% – по онлайн-каналам. Путь к изменению ситуации, считает он, лежит через выстраивание онлайн-взаимодействия банка с клиентами, предложения на портале интернет-банка такого контента, который был бы им интересен, например средств управления личными финансами и их планирования или встроенных партнерских купонных программ.

Персонализированным, т. е. настроенным на каждого в отдельности взятого клиента, может быть не только контент портала, но и дизайн. Клиенту будет приятно, если он сможет использовать на своей личной странице собственные настройки – установить аватар, выбрать тему оформления, вынести самый часто используемый им сервис в рубрику «любимая операция», считает А. Мосин.

Портал банка играет большую роль в формировании положительного клиентского опыта. Здесь можно создать комфортные условия для каждого клиента, располагающие к принятию разработанных специально для него предложений, рассказал Йелмер де Йонг из компании Backbase (чье решение использует в том числе и ТКС). Конек Backbase – интеграция маркетинговых средств и сервисов интернет-банкинга на пор-

тале и представление их в том виде, который нравится молодым и активным пользователям. А ключ к успеху – достижение с помощью порталных технологий баланса между ожиданиями потребителя услуг, целями и задачами бизнеса по удешевлению контакта с потенциальными клиентами и росту продаж/кросс-продаж, интересами ИТ-департаментов банка, с воплощением этого баланса в интерфейсе, легко подстраиваемом под запросы любого пользователя.

Задачу – заинтересовать банковскими сервисами представителей поколения Y и дотянуться до потенциальных потребителей банковских продуктов и услуг (их число в России оценивается в 30–40 млн человек) – можно решить, сделав ставку на мобильные телефоны, которые сегодня есть у всех. По словам Ильи Шулипина (SAP), созданный на платформе Mobilizer электронный счет легко привязывается к номеру мобильного телефона клиента, номеру его банковского счета или электронного кошелька, к кредитной карте или карте программы лояльности. А дальше использовать его можно для реализации широкого спектра сценариев, от оплаты с мобильного телефона покупок в интернет-магазинах до перевода денежных средств на счет другого участника системы.

Впрочем, современные технологии распознавания уже сегодня позволяют решать задачу персонализации банковских предложений для клиента не только в виртуальной среде, но и в офисе. И хотя, по словам Евгения Хохлова («ПрограмБанк»), житель мегаполиса привык быть неидентифицируемым, все же ему было бы приятно, если бы при входе в банк его узнавали и обращались к нему по имени-

отчеству или делали интересные ему предложения, например открыть депозит после получения зарплаты. «Идеология решения такой персонализации уже существует, – сказал Е. Хохлов, – а к следующей конференции iFin, возможно, появится и его прототип».

Особенности национального интернет-банкинга

в 2012 г. раскрыл Дмитрий Годусов (платежная система HandyBank), основываясь на опыте оказания услуг аутсорсинга интернет-банкинга 120 кредитным организациям. По его словам, за прошлый год интернет-банкинг перестал быть привилегией не только Москвы и Санкт-Петербурга, но и городов-миллионников: около 30% клиентской базы банков-заказчиков приходилось на жителей небольших российских городов. При этом доля платежей за услуги мобильной связи в обороте системы HandyBank за год существенно снизилась, во-первых, по причине расширения платежного функционала, а во-вторых, из-за политики самих операторов, снизивших торговые уступки. Зато выросла доля платежей Card-to-card: к концу января 2013 г. она составляла около 20%. Весь год росла и популярность так называемых автоплатежей – перевода денежных средств в адрес операторов сотовой связи, интернет-провайдеров, ЖКХ и даже на карты других пользователей по заранее заданному календарю.

Еще одна особенность минувшего года – дальнейшее укрепление связи между мобильным и интернет-банкингом. Как отметил Д. Годусов, в 2012 г. в системе HandyBank около 7% клиентов использовали мобильный банкинг в качестве основного канала для проведения платежей и от квартала к кварталу их количество росло на 1–2%. Еще 11% совмещали пользование веб- и мобильным банкингом. При этом платежная активность клиентов – пользователей мобильного банкинга выше, чем у тех, кто пользуется только интернет-банкингом: примерно на

30% по количеству транзакций и на 40% по обороту.

Перспективная технология, которая пока далеко не исчерпала потенциал роста как база для сервисов, – геолокация. «Мы ожидаем, что в ближайшее время появятся более развитые, чем нынешние, базовые, геолокационные сервисы, приглашающие клиентов воспользоваться той или иной бонусной программой банка на основе определения их местоположения», – сказал Д. Годусов, добавив, что многие разработчики в ближайшее время будут стремиться выйти в эту зону.

В мастерской маркетолога

Курс на персонализацию обслуживания розничных клиентов требует перевооружения маркетологов банка средствами, помогающими перерабатывать большие объемы быстро устаревающей информации о поведении клиентов и запускать акции и предложения, а также контролировать их ход в автоматическом режиме. Именно таким инструментом является система управления маркетинговыми кампаниями (Campaign management), которая может входить как модуль в состав системы CRM или использоваться отдельно от нее. Интегрируясь со всеми имеющимися в банке информационными системами, начиная от АБС и заканчивая кредитным конвейером, система управления маркетинговыми кампаниями консолидирует информацию о клиенте и его поведении, позволяет ее анализировать и впоследствии использовать для моделирования его отклика на то или иное предложение. Немаловажно, что, по словам Владимира Зонова (ГК «Финансовые информационные системы»), ее можно использовать для сегментации клиентской базы по широкому спектру признаков и для принятия решения по

каждой выделенной группе. Внедрение системы Campaign management позволяет сократить время на запуск маркетинговых акций и вывод на рынок новых банковских продуктов, сделать их более адресными, т.е. персонализированными, а главное – ускорить отклик на них со стороны клиентов.

Еще более кардинальный подход к автоматизации рутинных задач, неизбежно возникающих в банке при работе с клиентами, предложила Анна Чернобыльская («Программ-Банк») – это использование CRM-роботов. В этом случае автоматизации подлежит не деятельность каждого подразделения, а вся цепочка бизнес-процессов обслуживания клиентов. И те операции внутри каждого из них, кото-

рые могут быть формализованы, перекладываются на CRM-роботов. «Такой робот самостоятельно выявляет операции, где требуется участие специалиста банка в принятии решения, например при попадании клиента в "серую зону" по результатам скоринга, и сам направляет человеку



А. Чернобыльская знает, как переложить обслуживание клиентов на плечи CRM-роботов

на рассмотрение пакет клиентских документов», – объяснила А. Чернобыльская.

По ее словам, CRM-роботы в состоянии выполнять 80–90% шагов по обслуживанию клиентов. Они могут существенно ускорить обработку кредитных заявок (в условиях наращивания объемов кредитования это конкурентное преимущество) и сбор задолженности, оптимизировать процесс управления продажами.

Для банков, многие из которых находятся в поисках резервов для роста и чаще всего находят их в развитии розничного бизнеса, автоматизация не просто процесса обслуживания, а исполнения мечты каждого клиента уже сегодня является конкурентным преимуществом.

Александра КРЫЛОВА

Серый, черный, белый интернет



Кибермошенники и кибермишени

Никто не хочет быть жертвой кибермошенников, но мишенью может стать каждый. По данным исследования компании StrategyOne, в мире ежедневно жертвами интернет-мошенничества становятся 1,5 млн пользователей старше 18 лет; ущерб от киберпреступлений (в первую очередь мошенничества) в 2012 г. составил \$110 млрд, в России – более \$2 млрд.

Как сообщил на «Инфофоруме-2013» Алексей Мошков, начальник Бюро специальных технических мероприятий МВД России, в 2012 г. Управление «К» зарегистрировало 2645 случаев мошенничества с кражей денежных средств (годом раньше – 2123). В то же время в прошлом году этой структуре МВД удалось повысить качество работы за счет внедрения передовых технологий сбора и анализа доказательной базы, а также выработки новых методик выявления лиц, причастных к киберпреступлениям. В результате сотрудники Управления «К» совместно со специалистами Group-IB в 2012 г. успешно провели ряд операций по раскрытию крупных мошеннических групп. Самая громкая история – ликвидация бот-сети на основе «банковских троянов», в которую входило около 6 млн зараженных компьютеров, а украденная с банковских счетов сумма превысила 150 млн руб. Против фигурантов было возбуждено уголовное дело по трем статьям УК РФ: мошенничество; неправомерный доступ к компьютерной информации; создание, использование и распространение вредоносных программ.

Илья Сачков, генеральный директор Group-IB, отмечает, что российская судебная система не воспринимает всерьез компьютерные преступления, за миллионные кражи присуждаются условные сроки. «Когда человек в возрасте 21–22 лет учится воровать миллионы долларов – у него меняется психология, – убежден И. Сачков. – Это бандит новой формации, который владеет современными информационными технологиями. Судебная система его не останавливает, а общество относится даже с симпатией. Таких людей становится много». В то же время киберследователей явно не хватает: нет как таковых институтов компьютерной криминалистики, кафедры

Серые схемы мошенничества, «черный» и «белый» списки сайтов – интернет-безопасность по-своему «раскрашивает» полноцветные мониторы пользователей.

информационной безопасности в вузах таких специалистов не готовят – и если этот пробел не восполнить, будет очень трудно препятствовать росту числа жертв кибермошенников. А мишеней предостаточно: российское доменное пространство насчитывает уже более 5 млн имен. Как отметил на «Форуме безопасного Интернета» Игорь Щеголев, помощник президента РФ, в России доля активных интернет-пользователей превышает 40% населения страны, а уровень проникновения интернета «практически в каждом округе колеблется вокруг 50%».

В этой ситуации многое зависит от способности самих интернет-пользователей к самообороне. По словам А. Мошкова, опыт распространения брошюр «Управление "К" предупреждает» и размещения памяток на страницах посещаемых интернет-сайтов в рамках всероссийской комплексной программы «Безопасный Интернет» показал свою эффективность, и киберполиция намерена и впредь информировать граждан о новых актуальных видах правонарушений, с которыми может столкнуться пользователь интернета и мобильного телефона или держатель пластиковой карты.

Надо сказать, за последние годы уровень осведомленности российского населения о проблемах и угрозах интернета значительно повысился. Как сообщил Николай Прянишников, президент Microsoft Россия, специальное исследование, проведенное корпорацией в 20 странах мира, показало, что наши пользователи – самые информированные: индекс осведомленности россиян об угрозах в интернете составляет 32,9% (в Европе 31,5%, в среднем по странам 34%), при использовании мобильных устройств – 43,2% (в Европе 38,3%, в среднем 40%).

Белым по черному

Дети в интернете – тема особая. О необходимости их защиты говорилось давно – и вот 1 ноября 2012 г. вступил в силу 139-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию” и отдельные законодательные акты Российской Федерации», в соответствии с которым начала функционировать автоматизированная информационная система «Единый реестр доменных имен, указателей страниц сайтов в сети Интернет и сетевых адресов, позволяющих идентифицировать сайты, содержащие информацию, распространение которой в Российской Федерации запрещено». Уполномоченным

органом по ведению реестра запрещенных сайтов назначен Роскомнадзор.

На «Форуме безопасного Интернета» руководитель Роскомнадзора Александр Жаров отметил, что формирование реестра первоначально вызвало многочисленные нарекания со стороны интернет-общественности, однако сейчас всем стало ясно: борьба с тремя заложенными в законе правонарушениями (детская порнография, пропаганда в интернете распространения наркотиков и суицида) действительно служит пользе общества. Интересно, что из поступивших за три месяца существования реестра 25549 обращений граждан более 60% касались сайтов, которые содержали пропаганду наркотиков и информацию о наркотических средствах. По этому поводу И. Щеголев заметил: «Наркоторговцы поставили на поток продажу наркотиков через интернет, и не будет преувеличением сказать, что появление реестра во многом обнаружило для борцов с торговлей наркотиками "второй фронт"».

Лигу безопасного Интернета (ЛБИ) в свое время немало упрекали за инициативу создания «черных списков» (реестра). По словам Константина Малофеева, председателя правления ЛБИ, время упреков прошло, и теперь идет дискуссия на тему «как», а не «зачем». «Понятно, что дальше правоприменительная практика покажет, что еще нужно и можно делать на уровне нормативных подзаконных актов, как применяется закон 139, – отметил К. Малофеев. – Но уже сейчас могу сказать, что его принятие плодотворно отразилось на деятельности правоохранительных органов, потому что если два года назад освобождение педофилов или условные сроки были нормальным явлением, то теперь эта практика уходит в прошлое». В качестве примера он привел присуждение сроков лишения свободы от 6 до 15 лет участникам крупной педофильской сети «Феликс», раскрытой летом прошлого года.

Новая инициатива ЛБИ – формирование «белых списков» в пилотных регионах, где с согласия пользователей будет внедрен предустановленный родительский контроль. Примечательно, что первым таким регионом станет Костромская область, где губернатором Сергей Ситников, предыдущий руководитель Роскомнадзора. Как сообщает пресс-служба губернатора, планируемая к внедрению программа автоматически оставляет доступными только абсолютно безопасные сайты – интернет-ресурсы, которые не содержат экстремистских и порнографических материалов, призывов к жестокости и насилию. В настоящее время ЛБИ формирует список безопасных сайтов. Подписание трехстороннего соглашения между администрацией Костромской области, ЛБИ и крупнейшими интернет-провайдерами в регионе запланировано на I квартал 2013 г. Если «пи-

лот» пойдет успешно, этот опыт Лига намерена распространить и на другие регионы.

К слову, идея «белых списков» тоже не встречена единодушным признанием. Руслан Гаттаров, член Совета Федерации, считает, что «белые списки» – понятие нечеткое. Для кого-то достаточно отфильтрованных по закону «черных списков», для кого-то приемлемы только 10 сайтов. По мнению сенатора, правильный подход – не в предустановленном родителем контроле, а в том, чтобы при подключе-

нии к интернету провайдер в обязательном порядке проинформировал родителей о различных методах родительского контроля. А. Жаров, признавая, что за рамками реестра есть много других неприятных вещей, от которых хотелось бы оградить детей, да и взрослых (жестокость по отношению к людям и к животным, азартные игры, эмоциональные провокации и пр.), полагает, что избежать их можно при помощи своеобразного щита – кодекса поведения в интернет-пространстве. Кроме того, по его мнению, в госпрограммы поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций необходимо включать тему обучения

интернет-грамотности, а также всячески стимулировать образовательные мероприятия для интернет-пользователей.

О целесообразности выработки кодекса поведения в интернете высказался на обоих форумах и Илья Массух, глава Фонда информационной демократии. «Людам надо просто объяснить правила поведения на этом пространстве, – считает он. – И наш фонд видит одной из своих задач составить такой свод правил, законов, рекомендаций, как это сделано в налоговом или таможенном кодексе, и популярно объяснять гражданам: что в интернете можно, а что – нельзя».

Тянет, конечно, возразить: в этом пространстве даже таможенники раскрепощаются (вспомним нашумевший ролик на YouTube), Сеть – не консерватория, и вообще принятая в интернете анонимность провоцирует во многих людях развитие худших качеств. Как заметила Елена Волчинская, представитель Минэкономразвития России и экс-депутат Госдумы, первый этический кодекс интернета в России писался 12–13 лет назад – и конечно, он не «заработал». С другой стороны, свою позицию экс-замминистра связи и массовых коммуникаций И. Массух основывает на опыте проекта веб-выборов, когда организаторы очень опасались эксцентричных онлайн-выходок. Их не случилось, поскольку на участках людям объясняли возможные последствия. А что касается анонимности в интернете, то как раз ее условность – и соответственно, возможные последствия – и требуется объяснить носителям псевдонимов.

...Или уж лучше «белые списки»?

Лилия ПАВЛОВА



А. Жаров: «Я думаю, что запрещать и фильтровать контент, выходящий за рамки реестра, бесполезно и бессмысленно»

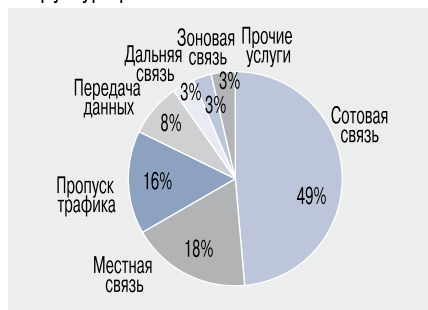
Интернет до Пскова доведет

Псковская земля могла бы стать туристической Меккой Северо-Запада России. Но для этого надо преодолеть дефицит инфраструктуры, в том числе телекоммуникационной.

Псков – один из самых древних городов России. В XV веке он был вторым по величине городом Руси, уступая только Москве, но после основания Санкт-Петербурга утратил свое могущество. Сегодня население региона – всего лишь 661,6 тыс. человек (66-е место среди субъектов РФ).

По итогам 9 месяцев 2012 г. размер телекоммуникационной выручки Псковской области составил 2,75 млрд руб. (69-е место в общероссийском зачете). Практически половина этой суммы приходится на доходы операторов **сотовой связи**. В регионе работают пять мобильных операторов – помимо большой тройки здесь развернуты сети Tele2 и «Скай Линк», ныне входящего в «Ростелеком». Тем не менее на псковской земле все еще есть населенные пункты, не охваченные «влиянием» базовых станций ни одного из сотовиков.

Структура рынка связи Псковской области



Источник: iKS-Consulting, 9 мес. 2012

Услугами **проводной телефонии** в регионе пользуются порядка 151 тыс. квартирных абонентов. При этом 70% из них принадлежат сети «Ростелекома», а подавляющее большинство остальных подключены к сети Псковской ГТС. В 2004 г. оператор был приобретен «Петер-Старом», вошедшим впоследствии в ГК «Синтерра». Сейчас Псковская ГТС – часть структуры «МегаФона».

«Ростелеком» и Псковская ГТС являются основными игроками и на местном рынке **высокоскорост-**

ного интернет-доступа, также занимая первое и второе места соответственно по количеству обслуживаемых абонентов ШПД. Другие федеральные игроки на рынке розничного ШПД области пока не представлены.

Конкуренцию лидерам рынка интернет-доступа составляют «Телесети Плюс», «Компания Март» и «Псковлайн». «Телесети Плюс» – провайдер регионального масштаба, присутствующий кроме Пскова еще в семи населенных пунктах области. Услуги ШПД предоставляются по технологии Ethernet. Компания также лидирует на областном рынке кабельного телевидения, обслуживая порядка 37% домохозяйств из числа подключенных к услугам КТВ.

«Компания Март» (ООО «КВС») – крупнейший альтернативный интернет-провайдер в городе Великие Луки. Оператор начал предоставлять услуги интернет-доступа в 1997 г., подключая абонентов по dial up. В 2003 г. компания приступила к строительству собственной оптоволоконной сети, которая сегодня покрывает большую часть города.

«Псковлайн», работающая на рынке Пскова с 2003 г., сегодня охватывает также поселки Родина и Писковичи. Среди ее услуг – ШПД на базе Ethernet и IRTV.

Структура рынка проводного ШПД Псковской области по количеству абонентов



Источник: iKS-Consulting, 9 мес. 2012



В совокупности интернет-провайдеры региона обслуживают порядка 25% домохозяйств (это 70-е место в стране). В среднем по России уровень проникновения ШПД составляет 45%, так что отставание в интернетизации налицо.

При этом пользователей **платного ТВ** в области в два с лишним раза больше – на платные каналы подписаны 57% домохозяйств. Более половины из них – абоненты операторов спутникового телевидения, 47% – пользователи КТВ, подписчики IPTV пока составляют незначительную долю подключений.

Постепенная интеграция в Глобальную сеть позволит более полно представить регион в информационном пространстве – на это делает ставку правительство Псковской области, считающее одной из приоритетных задач развитие как внутреннего, так и въездного туризма. И укрепление инфокоммуникационной инфраструктуры соответствующей целевой программой предусмотрено.

Хочется надеяться, что проект по повышению туристической привлекательности региона будет успешным, и в не слишком отдаленном будущем счастливые туристы смогут наслаждаться бесплатным Wi-Fi на достроенной наконец набережной реки Великой с видом на Псковский Кремль.

Дежурная по рубрике
Юлия ФЕДОРОВА,
аналитик iKS-Consulting

8-я международная конференция

ЦОД 2013

5–6 сентября 2013 • Москва • Центр Digital October



Партнеры
и спонсоры

UptimeInstitute®



Билайн®
Бизнес

EMERSON
Network Power



ПОЖТЕХНИКА

CLOUD4Y
#1 КОРПОРАТИВНЫЙ ОБЛАЧНЫЙ ПРОВАЙДЕР

ТЕХНОЛОГИИ

HTS
HUBER TELECOM SOLUTIONS

АБИТЕХ
АБСОЛЮТНАЯ ТЕХНИКА

radware
TIC



С **17 по 19 апреля** в Подмосковье (пансионат «Поляны») состоится **17-й Российский Интернет Форум – РИФ+КИБ 2013**, крупнейшее весеннее мероприятие интернет-отрасли. Оно традиционно проходит в выездном формате на протяжении трех дней и состоит из конференции, выставки и различных внепрограммных активностей.

В программе форума – около 100 секций и круглых столов. Она будет состоять из нескольких блоков: Профессиональная программа, Форум, Программа 2.0, Специальная, Маркетинговая, Программа +.

В рамках РИФ+КИБ участники смогут обсудить все стороны российского интернета: от поиска знаний, друзей, работы, развлечений и деловых приложений до безопасности в Сети, инвестиций и анализа бизнес-моделей.

<http://2013.russianinternetforum.ru>
www.rif.ru

выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
19.03. Москва, центр Digital October. Журнал «ИКС»: www.cloudmobility.ru	II международная конференция Cloud & Mobility 2013
19–20.03. Москва. Exposystems: ccwf.ru/2013	12-й форум Call Center World Forum – CCWF 2013
19–20.03. Москва. Общественно-государственное объединение «Ассоциация документальной электросвязи»: www.rans.ru	12-я конференция «Обеспечение доверия и безопасности при использовании ИКТ»
21.03. Москва. «АНД Проджект», Microsoft: www.daxforum.ru	7-й российский ежегодный Microsoft Dynamics AX Forum 2013
27–30.03. Московская область. Ассоциация «РусКрипто», НОУ «Академия информационных систем»: www.ruscrypto.ru/conference	15-я международная конференция «РусКрипто'2013»
28–29.03. Москва. Infor-media: www.el-government.ru	8-я конференция «Информационное общество 2013»
12.04. Москва. МОО «Ассоциация защиты информации»: forum2013.azi.ru	2-я ежегодная практическая конференция «Актуальные вопросы информационной безопасности»
16–17.04. Сочи. «Экспо-Телеком»: www.expo-telecom.ru	16-й всероссийский форум «Развитие телекоммуникаций в России»

Присылайте анонсы ваших мероприятий на www.iksprofi.ru

Еще больше на



6–7 июня в Москве состоится конференция **Broadband&Digital Ecosystems 2013**, продолжающая традиции конференции Broadband Russia & CIS, проводимой в течение восьми лет. На ней будут обсуждаться как технические вопросы работы сетей ШПД, так и стратегические аспекты создания «цифровых экосистем» – результата слияния ИТ, телекома, СМИ и развлечений.

Ведущие эксперты отрасли представят свой взгляд на актуальные вопросы: переход с протокола IPv4 на IPv6, опыт развертывания крупных ЦОДов и конвергенция систем, межоператорское взаимодействие в области ВОЛС, псевдопроводная передача TDM, анализ «больших данных» для повышения прибыли оператора. Представители ведущих компаний продемонстрируют реальные кейсы развития цифровых экосистем и обсудят острые темы:

- экосистемы распространения контента, защищенного авторским правом;
- развлекательные экосистемы на примере SmartTV;
- SIP-телефония как элемент корпоративных экосистем;
- трехстороннее взаимодействие – оператор-контент-девайс;
- реализация поддержки VPN как основа для постройки корпоративных экосистем;
- изменения операционных систем в эпоху «нового интернета».

Организатор – infor-Media Russia.

www.wirelessbroadband.ru/



24–25 апреля в Москве состоится **VII Международный форум по спутниковой навигации** – центральное событие года в области коммерческого использования спутниковых навигационных технологий, прежде всего российской навигационной системы ГЛОНАСС.

Основная цель форума – информирование российской и зарубежной аудитории о состоянии и планах развития спутниковых навигационных систем, о государственной политике в области коммерческого использования ГЛОНАСС в России и за рубежом, о новейшем навигационном оборудовании и услугах для массового потребителя, государственного сектора экономики и частного бизнеса.

В рамках мероприятия пройдет 5-я международная специализированная выставка навигационных систем, технологий и услуг «НАВИТЕХ-2013». Ее экспозиция объединит ведущих российских и зарубежных разработчиков и производителей навигационного оборудования и ПО, включая картографические приложения, отразит использование навигационных технологий и услуг в различных сферах экономики и бизнеса.

Организатор – компания «Профессиональные конференции».

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



выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
17–19.04. Москва. Российская ассоциация электронных коммуникаций: www.rif.ru	17-й Российский Интернет Форум РИФ+КИБ
18.04. Москва. AHConferences: www.ahconferences.com	14-й межрегиональный форум «Информационные технологии в госсекторе»
18–19.04. Стамбул, Турция. Группа компаний ITE: www.caspiantelecoms.com	12-я международная конференция по телекомму- никациям и информационным технологиям для Каспийского и Черноморского регионов и стран СНГ – Caspian Telecoms
18–19.04. Москва. Infor-media: www.infor-media.ru	6-й межотраслевой форум директоров по инфор- мационной безопасности
23.04. Москва, центр Digital October. Журнал «ИКС»: http://dcdeforum.ru	Международная конференция Data Center Design & Engineering
24.04. Москва. Ассоциация российских банков, «ДайФин медиа»: www.mobifinance.ru	3-я межотраслевая конференция «Мобильные финансы 2013»
24–25.04. Москва. Компания «Профессиональные конференции», ассоциация «ГЛОНАСС/ГНСС – Форум»: www.glonass-forum.ru	VII международный форум по спутниковой навигации
14–17.05. Москва. ЦВК «Экспоцентр»: www.sviaz-expocomm.ru	25-я международная выставка телекоммуникаци- онного оборудования, систем управления, инфор- мационных технологий и услуг связи «Связь-Экспокомм-2013»

www.iksprofi.ru

Ищите все мероприятия на ИКС-Профи.
Планируйте свое время

 **24 апреля** в Москве (отель Holiday Inn Sushevsky) состоится III международный форум **Future of Telecom: Cross-board Business Models & Strategies** (прежнее название «Business Models Media & Telecom 2.0: Ключевые стратегии монетизации»).

Основные темы форума:

- ▶ Анализ новых концепций, тенденций и перспектив развития рынка.
- ▶ Новый закон о связи – новые акценты регулятора.
- ▶ Новые подходы к развитию ШПД. Сотрудничество государства и частного бизнеса.
- ▶ Возможности и проблемы реализации принципа MNP.
- ▶ Новые стратегии и бизнес-модели развития операторов.
- ▶ Big data в телекоме.
- ▶ Практика и перспективы бизнес-моделей на основе Cloud и Grid.
- ▶ Кросс-индустриальные решения (транспорт, медицина, энергетика и т.д.).
- ▶ Телеком + Медиа + Интернет.

Организатор – SVM Group при поддержке Connectica Lab.

Тел. +7 (495) 943-0174
ob@svmgroup.ru



19 апреля состоится XI торжественная церемония вручения ежегодной национальной премии «IT-Лидер», которая уже более десяти лет остается единственной премией в сфере ИТ. В этом году в мероприятии примут участие не менее 500 представителей крупнейших российских компаний, лидеров инноваций, международных компаний-производителей, аналитиков, журналистов.

Экспертный совет объявит лауреатов в 21 основной номинации: это компании и персоны, оказавшие непосредственное влияние на распространение современных инфокоммуникационных технологий, наиболее ярко проявившие себя в течение 2012 г. в развитии современных тенденций.

Как обычно, за месяц до церемонии награждения, 21 марта, пройдет анонсирующая онлайн-пресс-конференция, в рамках которой глава Экспертного совета

и представители Оргкомитета объявят номинантов премии «IT-Лидер» 2013 г. Трансляция будет организована на сайте [www.itleader.ru](http://itleader.ru), там же можно будет задать вопрос участникам мероприятия. Для участия в церемонии награждения необходимо зарегистрироваться на сайте премии.

Национальная ежегодная премия «IT-Лидер» учреждена в 2002 г.; ее лауреатов выбирает Экспертный совет, состоящий из известных на российском рынке и пользующихся уважением персон: руководителей крупных ИТ-компаний, глав представительств мировых производителей, ведущих аналитиков рынка и журналистов, руководителей консалтинговых компаний.

В состав Оргкомитета премии входят «Ассоциация менеджеров России», издания «Итоги», «Intelligent Enterprise/Корпоративные системы», «CIO: руководитель информационной службы» и компания КРОК.

Тел. (495) 514-0602
org@itleader.ru
<http://itleader.ru/>

