

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. Шиббаев,  
И.В. Шиббаева, 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, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций 25 февраля 2000 г.; ПИ № 77-1761.

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

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

© «ИнформКурьер-Связь», 2013

**Адрес редакции и издателя:**

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

Реклама МЕГАФОН Редакция пользуется услугами сети «МегаФон-Москва»

Тел.: (495) 502-5080  
№ 4/2013 подписан в печать 29.03.13.  
Тираж 15 000 экз. Свободная цена.  
Формат 64x84/8

ISSN 0869-7973

12+



Весна неприлично запоздала – вопреки всякому деловому этикету.

А жизнь идет своим чередом, что бы ни стояло у нее на пути.

Облачные технологии и мобильность пробивают себе дорогу в корпоративные массы. Как показала мартовская конференция ИКС Cloud & Mobility, активные силы в виде вендоров, поставщиков решений, провайдеров и бизнес-консультантов будоражат сознание вертикальных рынков: интерес вызван, но осведомленность невелика – оттого и практика небогата. Удивительный факт наблюдал iKS-Consulting: 46% тех, кто принимает решения в ИТ, не смогли назвать «какие-либо модели облачных вычислений». Поэтому читайте: *Облакам и мобильности – еще учиться и учиться.*

Здравоохранение с помощью ИТ-инфраструктуры пытается поправить здоровье населения. Телемедицина – услуга для богатых корпоративных клиентов или инструмент массовой медицины, способ «доставить» хорошего доктора ко многим страждущим? Правильный ответ – второй, реальный – первый. Есть попытки изменить положение дел (*Спасет ли телемедицина медицинскую помощь?*).

Инфозависимость – свойство креативного класса. На ней можно делать деньги. Старые провайдеры и новые онлайн-контентщики конкурируют, чтобы использовать всеобщую подключенность к информации в целях удовлетворения человеческого любопытства и собственного бизнеса (*Подключенность одна на всех*).

Преобладание видеотрафика в сетях является следствием (ну не причиной же!) изменения образа жизни современных людей. И может стать причиной того, что мы отвыкнем от голосового общения, «ведь разучились же мы писать письма и почти забыли, что такое почтовая марка», – предупреждает наш давний автор в статье *Как помочь LTE и не разучиться говорить по телефону.*

Несмотря на то что погода пытается препятствовать заведенному порядку вещей, жизнь идет вперед. Чтобы убедиться в этом день ото дня – заглядывайте почаще в новостную ленту, блоги, комментарии на деловом портале IKSMEDIA.RU. Он обновился к весне: стал прозрачнее, визуально проще и при этом легче, динамичнее. Глядя в монитор компа или на экран смартфона, вы за чашкой чая-кофе подпитаете свою инфозависимость и удовлетворите профессиональное любопытство. Заходите.

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

1 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

## 6 НОВОСТИ

6 АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ

Е. ВОЛЫНКИНА. Спасет ли телемедицина медицинскую помощь?

8 ЛИЦА

9 ПЕРСОНА НОМЕРА

Любимое дело полковника Кривошеева

### КОМПАНИИ

12 Новости от компаний

### СОБЫТИЯ

18 Облакам и мобильности – еще учиться и учиться

20 Подключенность одна на всех

22 Навигация двойного применения

### СУБЪЕКТ ФЕДЕРАЦИИ

24 Ю. ФЕДОРОВА. 3-я столица России – на 5-м месте

### На портале IKS MEDIA

26 Блог, еще раз блог!

28 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ



Любимое дело полковника Кривошеева

9



18

Облакам и мобильности – еще учиться и учиться



## 30 ТЕМА

### ЭКСПЛУАТАЦИЯ - XXI КРЕПКИЙ ОРЕХ

#### Фокус

32 Как эксплуатируется в XXI веке

#### Ракурс

34 Д. ПАЛЬЦИН. Качество услуг будет на госконтроле

36 И. ШИРОКОВ. В оценке качества поучаствует абонент

#### Дискуссионный клуб «ИКС»

38 Кто в ответе за качество

#### Подробности

41 О. СВИРСКИЙ. Равновесие эксплуатационных кадров



## 51 ДЕЛО

### Экономика и финансы

- 51** А. ЗАЙЦЕВА. Телеком демонстрирует защитные свойства



### Доля рынка

- 53** Ю. ВОЛКОВА. Как помочь LTE и не разучиться говорить по телефону
- 56** С. СТРАМНОВА, Г. БАРИХИНА. Аккумуляторы для ИБП: рынок перенасыщен



### Реплика

- 60** М. ЕМЕЛЯННИКОВ. Новый закон о бухучете вынуждает заняться коммерческой тайной



### Проблема

- 61** А. АРТЕМЕНКО. Большие данные больше не страшны



## 63 «ИКС» pro ТЕХнологии

- 64** А. ПАВЛОВ, Д. БАСИСТЫЙ. Старый ЦОД: модернизировать или закрывать?
- 69** Облачное хранилище для разработчиков
- 70** А. КАШИН. Динамические ИБП: эффективность, практика, консалтинг
- 72** А. КРЫЛОВА. Кто ставит на универсальность электротехнических решений, тот и выигрывает
- 74** С. ЕРМАКОВ, Д. КОРЕВ. Литий-ионные аккумуляторы в ИБП: на пути к прорыву
- 81** М. БАЛКАРОВ. Чилеры Liebert НРС-L: эффективность без ущерба для экологии
- 82** А. МИЛЯЕВ. Будущее сейчас, или Как бизнес с экологией подружился
- 84** П. РОНЖИН, В. КАЗАКОВ. PUE vs TCO – что важнее?
- 88** Гибкость ради будущего
- 90** А. СЕМЕНОВ. Многоуважаемый... 19-дюймовый конструктив
- 94** Новые продукты

### Бизнес-партнер

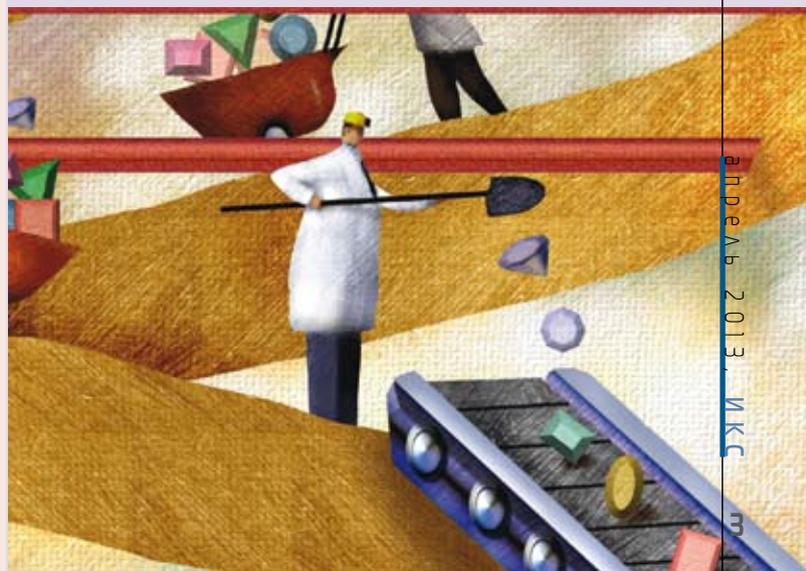
- 42** С. ФИШКИН. Как обустроить телекомы

### Модель

- 44** А. МАКАРОВ. BOSS для «Ростелекома»
- 44** А. ШАЛАГИНОВ. BOSS – главный босс оператора связи

### Проекты

- 48** Не операторское это дело?
- 49** А. ЕРШОВ. Что будет после новостройки
- 50** С. ОГОРОДНОВ. Сотовый бизнес откажется от инфраструктуры



1 EDITOR'S COLUMN

# 6 NEWS

6 COMMENT OF TODAY  
E. VOLYNKINA. Will telemedicine save the medical aid?

8 PROFILES

9 PERSON OF THE ISSUE  
The favourite engagement of Colonel Krivosheev

### COMPANIES

12 Company news

### EVENTS

18 We should learn and learn cloud and mobility

20 Connectivity one for all

22 Double-purpose navigation

### REGION OF FEDERATION

24 Y. FEDOROVA. Third capital of Russia is on the fifth place

### On IKS MEDIA portal

26 Blog, and once again blog!

28 CALENDAR OF EVENTS



# 9

The favourite engagement of Colonel Krivosheev



# 18

We should learn and learn cloud and mobility

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



# 30 COVER STORY

## Operation XXI Strong OPEX

### Focus

32 How do you operate in 21st century

### Angle

34 D. PALTSIN. Quality of services will be under the state supervision

36 I. SHIROKOV. Subscriber will take part in quality evaluation

### "IKS" discussion club

38 Who is responsible for quality

### Details

41 O. SVIRSKIY. Balance of operating staff

### Business partner

42 S. FISHKIN. How to equip telecoms

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



## YOUR SUCCESS IS OUR GOAL!

Contact us for 2013 editorial calendar!

### Model

- 44 A. MAKAROV. BOSS for “Rostelecom”
- 44 A. SHALAGINOV. BOSS is number one boss for operator

### Projects

- 48 Isn't this an operator's affair?
- 49 A. ERSHOV. What will be after a new construction?
- 50 S. OGORODNOV. Cell business will refuse from infrastructure

## 51 BUSINESS

### Economy and finances

- 51 A. ZAYTSEVA. Telecom demonstrates the defensive characteristics

### Market share

- 53 Y. VOLKOVA. How to help LTE and don't unlearn to telephone
- 56 S. STRAMNOVA, G. BARIHINA. Accumulators for UPS: market is congested

### Retort

- 60 M. EMELIANNIKOV. New accounting law makes us look into proprietary information

### Problem

- 61 A. ARTEMENKO. Big Data are no more fearful

## 63 «IKS» proTECHnologies

- 64 A. PAVLOV, D. BASISTYI. Outdate data-center: to update or turn off?
- 69 Cloud storage for developers
- 70 A. KASHIN. Dynamic UPS: effectiveness, practice, consulting
- 72 A. KRYLOVA. One who stakes on electrical solutions flexibility will be a winner
- 74 S. ERMAKOV, D. KOREV. Li-ion accumulators in UPS: on the way to breakthrough
- 81 M. BALKAROV. Liebert HPC-L chillers: effectiveness without environmental damage
- 82 A. MILYAEV. Present future, or How business got to be friends with ecology
- 84 P. RONZHIN, V. KAZAKOV. PUE vs TCO – what is more important?
- 88 Flexibility for future
- 90 A. SEMENOV. My honourable... 19” constructive

### 94 New products

# Спасет ли

## телемедицина медицинскую помощь?

актуальный  
комментарий

Подготовила  
Евгения ВОЛЫНКИНА



Большие расстояния и малая плотность населения России усугубили многие общенациональные проблемы, в их числе – доступность качественной медпомощи. По мнению специалистов, спасти угрожающую ситуацию со здравоохранением «для всех» могут современные ИТ и Национальная телемедицинская система.

Реформа российского здравоохранения под лозунгами его оптимизации и повышения эффективности уже привела к закрытию сотен сельских больниц, тысяч амбулаторий и фельдшерских пунктов. Статья 41 Конституции РФ гласит, что «каждый имеет право на охрану здоровья и медицинскую помощь». Однако сейчас около 50 млн наших сограждан для получения медицинской помощи должны преодолевать по российским дорогам не один десяток километров, что делает это «право» почти виртуальным. Да и подавляющее большинство оставшихся 90 млн человек, более приближенных к цивилизации, не имеют реального доступа к высококачественной медицинской помощи в силу финансовых причин и общего дефицита квалифицированных врачей узкой специализации. Ожидать, что наше государство, «политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека» (ст. 7 Конституции РФ), в ближайшее время сколько-нибудь заметно увеличит финансирование здравоохранения, не приходится. Поневолу «оптимизировать» будем то, что есть.

А сделать это можно только за счет внедрения современных информационно-телекоммуникационных технологий, в частности телемедицины. Достижения последней с видео HD-качества в реальном времени в формфакторе черного чемоданчика с подключением разных систем связи, вплоть до спутниковых, у нас любят демонстрировать раз в год большо-

му начальству. Но в таком режиме использования телемедицина является дорогой игрушкой, никак не влияющей на общую ситуацию со здравоохранением. Экономически оправданной телемедицина может стать только при ее превращении в инструмент повседневного массового применения.

### Законы есть

По словам заместителя директора ЦНИИ организации и информатизации здравоохранения Георгия Лебедева, нормативные акты, позволяющие создавать и эксплуатировать телемедицинские системы, уже есть. Первый такого рода документ – приказ МЗ и РАМН «О введении в действие концепции развития телемедицинских технологий в РФ» – был выпущен еще в 2001 г. и действует до сих пор. В ноябре 2008 г. на Совете глав правительств СНГ был подписан Меморандум о сотрудничестве государств – участников СНГ в области создания совместимых национальных телемедицинских кон-

сультационно-диагностических систем, а в октябре 2010 г. на Межпарламентской ассамблее СНГ был принят Модельный закон «О телемедицинских услугах», где определены терминология в области телемедицины, порядок организации телемедицинских услуг и участники процесса их оказания.

Кроме того, в этом законе телемедицинские услуги по всем правилам их учета уравниваются с обычными медицинскими услугами и зафиксировано право гражданина на получение телемедицинских услуг, если он считает, что его «очные» врачи не состоят в состоянии принять квалифицированное решение. Последовавший затем закон «Об обязательном медицинском страховании» (2010 г.) определил возможности финансирования телемедицинских систем из средств ОМС и предоставления документов в электронном виде, а закон «Об основах охраны здоровья граждан в РФ» (2011 г.) ввел порядок организации системы электронного документооборота в сфере охраны здоровья.

### Словарь ИКС

Телемедицинские услуги – отсроченные консультации, консультации в реальном времени, дистанционный контроль за физиологическими параметрами организма пациента, дистанционное проведение диагностических и лечебных манипуляций, медицинские видеоконференции, телеконсилиумы, телесеминары, телелекции и прочие медицинские услуги, оказываемые с использованием современных ИКТ.

Источник: Модельный закон «О телемедицинских услугах»

### Дело за «малым»

Впереди – разработка приказов министерств и ведомств, которые должны обеспечить функционирование телемедицинских систем и позволят построить Национальную телемедицинскую систему. Она, как отметил гендиректор компании «Гипросвязь» Владимир Бондарик на конференции «ИКТ в здравоохранении. Создание Национальной телемедицинской системы», должна не заменить, а дополнить и развить существующую систему здравоохранения, чтобы резко повысить эффективность использования хороших

## Телемедицине нужны практические шаги

Есть заделы в информатизации медицины, которые можно и нужно реализовывать. Среди них – федеральные сервисы: регистр медицинского и фармацевтического персонала, паспорт лечебно-профилактических учреждений (оба в составе сервиса ИАС), электронная медицинская карта, система ведения нормативно-справочной информации, сервис административно-хозяйственной деятельности, сервис взаимодействия лекарственных средств (его функционал требует развития, но он может оказать врачу реальную сиюминутную помощь). Необходимо обратить внимание на создание системы телемедицинских центров для помощи больным инсультом и инфарктом – здесь важна скорость оказания медпомощи, в частности постановка диагнозов с учетом «второго мнения».

Или возьмите ситуацию с примерно 46 тыс. фельдшерско-акушерских пунктов, кое-где совмещенных или замененных кабинетами врачей общей практики – без качественной связи с ЦРБ и хотя бы скромного технического оснащения на 150–200 тыс. руб. об их эффективности говорить не приходится. Без телемедицины резко снижаются возможности взаимодействия с пациентом при оказании ему соответствующей помощи! Для практической реализации этого направления необходимо объединить возможности школьного интернета с нуждами медицины в сельской местности. Как известно, в результате национального проекта «Образование» постоянный доступ в Сеть получили почти 57 тыс. российских школ – это серьезная инфраструктура для развития не только образования, но и телемедицины в России.



**Олег СИМАКОВ,**  
директор по ИТ  
Медицинского  
информационно-  
аналитического  
центра РАМН

врачей, которых много не бывает. Он подчеркнул и важность разработки систем логистики и биллинга телемедицинских услуг, а также их увязки со страховой медициной, поскольку без соединения врачей с деньгами система работать не будет.

В единую систему нужно связать телекоммуникационную инфраструктуру (ее можно развернуть на базе системы межведомственного электронного взаимодействия), региональные медицинские ресурсы и единые гармонизированные с международными стандартами сбора и передачи медицинских данных. Отдельные региональные телемедицинские системы, пусть и не охватывающие всех сторон медицинской помощи, в стране уже действуют (в частности, в Чувашии и Ханты-Мансийском автономном округе), имеются и интересные аппаратно-программные решения для телемедицинских приложений. Но для реализации проекта в масштабах страны, по мнению специалистов, нужна специальная государственная целевая программа.

Для продвижения инициативы создания Национальной телемедицинской системы создана рабочая группа, в которую вошли представители «Гипросвязи», НПО «Национальное телемедицинское агентство», Минэкономразвития, РСПП, Ассоциации производителей меди-

цинской техники, Инфокоммуникационного союза и научных учреждений Минздрава. Ее председателем стал В. Бондарик. По подсчетам экспертов рабочей группы, экономическая эффективность телемедицины (при должной ее организации, конечно же) очевидна: вложения в телемедицинские системы могут окупиться за полтора-два года только за счет сокращения на один-два дня сроков пребывания больных в стационарах, исключения повторного проведения медицинских исследований и экономии рабочего времени врачей-специалистов, не говоря уже о сокращении затрат на лечение при выявлении заболеваний на ранних стадиях и сохранении трудоспособности вовремя вылеченного налогоплательщика.

В принципе некая формальная поддержка у этого проекта со стороны профессионального сообщества в лице НП «Национальная медицинская палата», Госдумы и Совета Федерации есть. В апреле в Госдуме должно пройти предварительное обсуждение проекта Национальной телемедицинской системы, представленного рабочей группой, но о практических результатах говорить пока рано. Самая большая проблема всего проекта – его межведомственный характер: кроме очевидных Минздрава и Минкомсвязи в проекте нужно будет задей-

ствовать Минфин, Минэкономразвития, Минпромторг и Минрегион. Сложно сказать, с какой скоростью будет работать этот «консорциум», но, например, длительность эпопеи – с участием тройки игроков из этой шестерки – по выработке критериев определения «телекоммуникационного оборудования отечественного производства» не дает поводов для оптимизма. Беда еще и в том, что здравоохранение считается у нас исключительно расходной статьей бюджета, хотя по большому счету от него зависит экономическое развитие страны.

Интерес к телемедицине во всем мире огромный, особенно в странах со сколько-нибудь обширной территорией. Например, недавно Федеральное агентство связи США объявило о планах выделения \$400 млн в год на телемедицинские программы, а там бюджетными деньгами не разбрасываются. По оценкам аналитиков, только в развитых странах в одном лишь секторе домашней телемедицины для пожилых людей объем услуг к 2020 г. должен составить \$1 трлн. Так что в соответствии с общемировыми тенденциями Национальная телемедицинская система в том или ином виде в России все равно будет запущена. Остается надеяться, что произойдет это не после серьезной «оптимизации» населения. ИКС

**Эксплуатация сетей связи не такое уж и рутинное дело, если его делают увлеченные профессионалы – такие как гости нашей рубрики и участники ТЕМЫ НОМЕРА «Эксплуатация - XXI. Крепкий OPEX» ( → с. 30–50 ← ).**



**Андрей ЕРШОВ,**  
генеральный директор, МГТС

Родился в 1974 г. В 1997 г. с отличием окончил Самарский государственный аэрокосмический университет, в 2000 г. – Московский государственный университет экономики, статистики и информатики.

В 2004 г. пришел в компанию МТС на должность начальника отдела маркетинга макрорегиона «Поволжье – Юго-Восток». Работал начальником отдела маркетинга розничного рынка корпоративного центра МТС и директором коммерческого департамента «МТС Россия», затем директором макрорегиона «Урал».

В августе 2012 г. перешел в МГТС на должность первого заместителя гендиректора по развитию бизнеса, в октябре того же года назначен генеральным директором.



**Денис ПАЛЬЦИН,**  
начальник Управления контроля и надзора в сфере связи, Роскомнадзор

Родился 20 апреля 1981 г. в Москве. В 2004 г. окончил Московский инженерно-физический институт, в 2007 г. – Профессиональный институт юриспруденции.

В 2005 г. поступил на государственную гражданскую службу в Федеральную службу по надзору в сфере связи, с 2005-го по 2010 г. занимал в ней разные должности. В 2010 г. перешел в аппарат Правительства РФ (советник Департамента информационных технологий и массовых коммуникаций). С января 2013 г. – начальник Управления контроля и надзора в сфере связи Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Женат, воспитывает дочку и сына. Хобби – картинг, катание на роликах, ландшафтный дизайн.

Родился 17 октября 1971 г. Образование – Санкт-Петербургский университет гражданской авиации.

Работал консультантом в различных консалтинговых компаниях. В 2000 г. создал компанию «КОРУС Консалтинг», которой руководил до 2011 г. сначала как генеральный директор, затем как председатель совета директоров. В 2009–2012 гг. возглавлял компанию «Спецрадиосервис», оказывающую услуги полного цикла по строительству и эксплуатации сетей операторов связи. С февраля 2011 г. по май 2012-го – председатель совета директоров компании «Проминвест» (Санкт-Петербург).

В июле 2012 г. назначен на свою нынешнюю должность в компании «МегаФон».

Женат, воспитывает троих детей.



**Игорь ШИРОКОВ,**  
заместитель генерального директора по инфраструктуре, «МегаФон»

Родился в 1983 г. в Волгограде. Среднюю школу окончил с медалью. В 2000 г., поступив в вуз, переехал в Москву. В 2006 г. окончил МГТУ им. Баумана (кафедра «Компьютерные системы автоматизации производства»), специализация – автоматизация технологических процессов и производств.

В 2006–2008 гг. – бизнес-аналитик департамента ИТ в ГК «Логос»; с 2008 по 2010 гг. – консультант по внедрению ERP-систем на предприятиях промышленного производства в компании «Фронтстеп СНГ».

В 2010 г. – главный бизнес-аналитик департамента бизнес-систем технической дирекции «Эн-вижн групп»; занимался разработкой технологических процессов эксплуатации и оперативно-технического управления сетями связи для «Ростелекома». В том же году перешел в «Ростелеком» на должность главного эксперта ГЦУМС.

Женат, дочери Ульяне 2 года. Хобби – футбол, отслеживание инновационных разработок в области телекоммуникаций.



**Алексей МАКАРОВ,**  
главный эксперт отдела ИТ-обеспечения процессов формирования, эксплуатации и оперативно-технического управления сетями связи ГЦУМС, «Ростелеком»



**Алексей ШАЛАГИНОВ,**  
директор по отраслевым решениям подразделения Enterprise, представительство Huawei Technologies

Окончил Уфимский государственный авиационно-технологический университет (УГАТУ) в 1979 г. по специальности «промышленная электроника», аспирантуру – в 1989 г. Занимался полупроводниковыми преобразователями частоты, имеет 12 изобретений.

Работал в строительстве, затем в компании Rank Xerox, занимался собственным бизнесом в области ИТ. В 1997 г. пришел на работу во вновь открывшееся СП «БЭТО-Хуавэй» в Уфе, затем перешел в представительство компании Huawei Technologies в Москве. В настоящее время в связи с диверсификацией бизнеса компании переведен на работу в бизнес-группу Enterprise решений для корпоративных заказчиков.

Хобби – электрогитара (джаз, блюз), велосипед, горные лыжи, фотография.



## Любимое дело

### полковника Кривошеева

**Перестройка прошла по многим судьбам, особенно больно ударив по тем, кто служил Отечеству. Военным связистам повезло – в их руках была современная профессия, что помогло найти себя не в ЧОПах, а в high-tech-бизнесе. Олег КРИВОШЕЕВ, ныне гендиректор компании «РК-Телеком», в 43 года поменял судьбу.**

#### Точка на карте

Я родился 31 марта 1956 г. в Саратовской области в районном центре, который несколькими годами позже был назван Татищевом – в честь известного российского историка 18-го века. Мои родители всю жизнь проработали вместе на птицефабрике. Нас с сестрой они воспитывали собственным примером и убеждением. Помню, как я гордился мамой, глядя на ее фотографию в районной газете. Еще помню, как утешал меня отец, когда я получил по арифметике первую в жизни двойку за то, что неположным образом зачеркнул ошибку.

В целом я учился хорошо – первые пять лет был отличником, а десятый класс закончил на четверки и пятёрки. Больше всего мне нравились математика, физика и литература. Среди моих школьных друзей было несколько детей офицеров (неподалеку от Татищева тогда строилась база стратегических ракетных войск). Их рассказы, мои впечатления от общения с мужем сестры, тоже военным, и самое главное, какой-то внутренний позыв определили мое решение поступать в военное училище. Родители поддержали.

#### Профессиональный заряд

Конкурс в Харьковском высшем военно-командном училище, готовившем кадры как раз для ракетных войск стратегического назначения, оказался высоким – пять-шесть человек на место, но я его преодолел и поступил на факультет радиоэлектроники, которая тогда была

окружена ореолом технологической новизны.

Я человек неприспособленный и, может быть, поэтому армейские порядки воспринимал без какой-либо внутренней борьбы. Училище наше было демократичным, с хорошим преподавательским составом. На первых курсах нам прививали уважение к культуре – водили в театр, где каждый из нас сам решал, что ему делать: посмотреть спектакль или спать. Потом мы поняли, что в Харькове есть на что посмотреть. Так что об училище у меня остались самые добрые воспоминания. До сих пор каждое лето мы встречаемся с однокурсниками на озере в Переславле-Залесском, и заряда энергии, который мы получаем от этих встреч, хватает как минимум на полгода.

#### 25 военных лет

Все двадцать пять лет моей военной службы были посвящены техническому обеспечению системы связи ракетных войск: строительству новых объектов, их обслуживанию, ликвидации нештатных ситуаций и т.д.

Восемь лет я прослужил в родном Татищеве. На первых порах своими руками устанавливал совершенно новые средства связи, о которых нам ничего не рассказывали в училище. При этом мы постоянно несли боевое дежурство: в любое время суток и при любой погоде по звонку выезжали на ликвидацию аварий на кабельных линиях связи разного назначения или на объектах, разбросанных по всей территории Саратовской области. Словом, за годы

этой службы я получил хорошую инженерную закалку.

В 1985 г. я поступил в Академию связи в Ленинграде. Днем на занятиях мы слышали одно, а вечером по телевизору М.С. Горбачев говорил другое. Например, что скоро ядерный щит России станет не нужен. Тут уж волей-неволей возникали сомнения в том, будут ли получаемые знания востребованы. Впрочем, грустные мысли словно растворялись в особом ленинградском воздухе, дышать которым мне выпало тогда.

По окончании академии я получил звание майора и был направлен к новому месту службы – в поселок Тейково Ивановской области. Несмотря на то что этот период был недолгим, он оказался весьма насыщенным – мне была поручена организация работ, связанных с постановкой на вооружение подвижных ракетных комплексов. Когда эта задача была выполнена, я принял предложение перейти в центральный аппарат Управления связи стратегических ракетных войск в Москве. Там в зоне моей ответственности находился жизненный цикл войсковых средств связи и средств передачи данных, объекты которых были расположены по всей стране.

К 1999 г., когда мой контракт заканчивался, я, видя, как поменялось отношение руководства страны к армии, принял решение выйти в отставку. Когда тебе 43 года, еще есть время найти себя в гражданской жизни. К счастью, мне не пришлось менять профессию, и все, чему удалось научиться в армии, пригодились.



### Прививка бизнеса

Вскоре после увольнения из армии я занял должность начальника отдела радиосвязи в Управлении электросвязи Московской области, на базе которого была создана компания «ЦентрТелеком». Именно здесь мы с коллегами, среди которых было немало отставных военных, увидели, что объекты связи строятся, новые технологии внедряются и на них направляются ин-

вестиции. Помню, как приехал сдавать радиорелейную линию в районе Луховиц. Зашел в помещение и не сразу понял, а где, собственно, релейка. И только увидев радиоблок во внутреннем исполнении, осознал, как далеко ушла гражданская техническая мысль по сравнению с военной. Впрочем, надо отдать должное советской системе

образования, разобраться в новейшем цифровом оборудовании мне удалось во вполне обозримые сроки.

Я проработал в «ЦентрТелекоме» семь лет и благодарен этой компании за то, что она привила мне навыки бизнеса: научила взаимодействовать с финансовым блоком, выстраивать взаимоотношения с поставщиками оборудования и партнерами.

В «РК-Телеком» я пришел в тот момент, когда здесь создавалось направление по работе с силовыми структурами, органами государственной власти и крупными корпоративными клиентами. Начинать его «раскачивать» я, опираясь на технических специалистов. Постепенно коллектив расширялся, и через некоторое время наш отдел системной интеграции вырос до размеров департамента, затем его объединили с направлением бизнеса по строительству инфраструктуры для операторов сотовой связи, в результате чего появилась новая бизнес-единица.

Мы занимаемся разработкой, созданием и поставкой мобильных комплексов связи, насыщенных самыми современными технологиями. Около 50 таких машин используется в МЧС. Мы видим, как сферы их применения, а значит, и простор для мысли наших конструкторов, расширяются. Уже сегодня есть запросы на управление беспилотными летательными аппаратами, а завтра, быть может, понадобится управлять и робототехникой.

### → БЛИЦ. О самом важном

– Успеха в жизни нужно добиваться или он приходит сам?

– Если дело, которым ты занимаешься, дает тебе удовлетворение и приносит пользу окружающим, то, скорее всего, успех придет. У меня никогда не было работы, которая не доставляла бы мне удовольствия. Да и успех – вещь такая капризная, что я бы предостерег людей от заявлений: «Я успешен, я многого достиг».

– Ваш жизненный девиз?

– Делай что должно, и будь что будет.

– Как складывалась ваша семейная жизнь?

– С будущей женой я познакомился еще в Харькове. У нас двое сыновей, оба пошли по моим стопам. Старший сын служит офицером в Министерстве обороны и как высококлассный программист руководит коллективом таких же профессионалов. Младший – в российском представительстве крупного международного вендора, где отвечает за работу с банками и страховыми компаниями.

Так получилось, что после 30 лет совместной жизни мы с женой расстались, но сумели сохранить нормальные отношения. Сейчас у меня второй брак.

– А что вы делаете в свободное время?

– Очень люблю читать. В последнее время предпочитаю интеллектуальные триллеры, позволяющие на какое-то время уйти от действительности. Как человек военный люблю читать военную литературу – и художественную, и мемуарную. При-

влекают книги по истории России, тоже и художественные, и документальные. Но свободного времени становится все меньше, хочется проводить его с близкими. Общение с внучкой Настенькой, дочкой старшего сына, заменяет мне и кино, и театр.

– Ваше любимое блюдо?

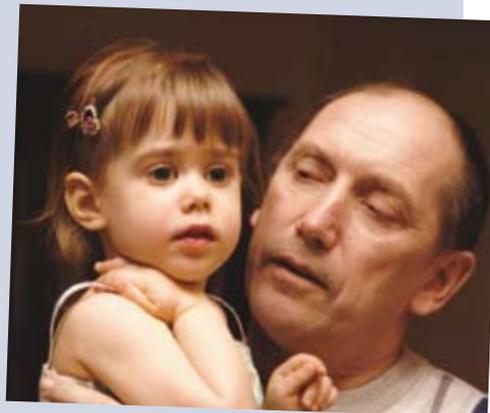
– В еде я абсолютно неприхотлив. Так что путь к моему сердцу лежит скорее через понимание моего внутреннего состояния, тех проблем, которые мне приходится решать, чем через желудок.

– Что значит для вас деньги?

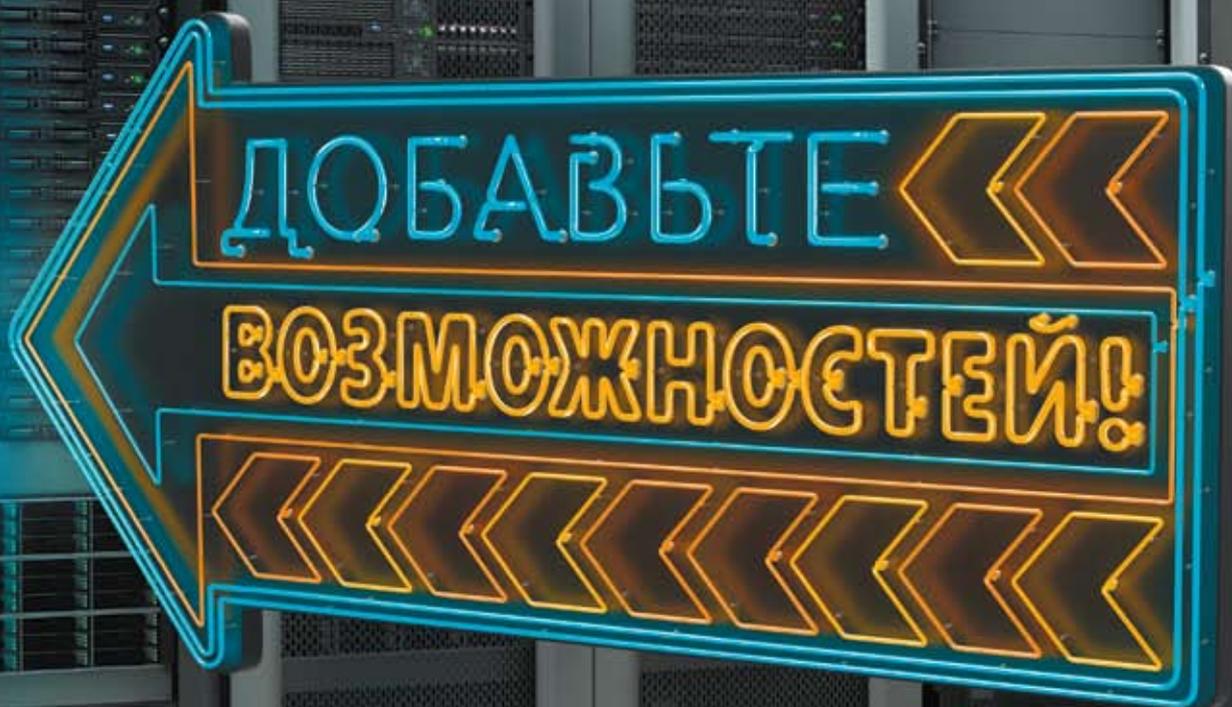
– Это инструмент для решения текущих задач. Годы службы в армии приучили меня к тому, что нужно делать то, что должно, не обращая внимания на количество денег, которые за это получаешь. Не буду отрицать, деньги важны, но во главу угла я бы их не ставил.

– А что самое важное?

– Важно, чтобы в пятницу вечером зазвонил телефон и внучка сказала: «Дед, ты по мне соскучился?».



Записала Александра КРЫЛОВА



## WINDOWS SERVER 2012 УВЕЛИЧИВАЕТ ПОТЕНЦИАЛ ВАШЕГО ДАТА-ЦЕНТРА ПРИ ПОМОЩИ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Представляем Windows Server 2012. Он позволяет реализовать передовые возможности облачных технологий в вашем собственном дата-центре, что делает его более гибким, эффективным, надежным и производительным. Получите больше от вашей IT-инфраструктуры с помощью единственной операционной системы, воплотившей в себе опыт предоставления облачных сервисов.

 **Windows Server 2012**  
ОТ СЕРВЕРА ДО ОБЛАКА

[microsoft.ru/ws2012](http://microsoft.ru/ws2012)

## Нехватка профессионалов

– так расценивают сложившуюся в отрасли ситуацию члены Общественного совета при Росвязи президент Инфокоммуникационного союза Александр Крупнов и председатель Профсоюза работников связи России Анатолий Назейкин.

Александр Крупнов сетует, что при нынешнем составе Минкомсвязи не создано общественного совета и не работает научно-технический совет, хотя, по его мнению, именно при Минкомсвязи такие органы должны быть в обязательном порядке. Общественный совет обеспечил бы большую прозрачность работы ведомства, а НТС дал возможность министерству выполнять свои технические функции. По мнению А. Крупнова, инженерно-техническим вопросам в области связи в нынешнем министерстве уделяется мало внимания.

Его поддерживает А. Назейкин: по его словам, взаимопонимание между связистом и несвязистом в некоторых вопросах не может быть достигнуто, и очень

горько, что в Минкомсвязи сейчас мало профессионалов-связистов.

Отсутствие отраслевых профессионалов в руководящих органах А. Назейкин считает одной из причин проблем, возникших в «Почте России». «Почту России» назвали монополистом, но за этой монополией не видят сложностей, с которыми связана работа организации, ведь на балансе у нее и убыточные районы Севера и Дальнего Востока, и сельские отделения. В организации огромная нехватка кадров – в Москве «Почта России» даже подала заявку на разрешение принять на работу граждан иностранных государств. Причина катастрофической ситуации в почтовой отрасли –



А. Назейкин: «Человек должен знать, чем он управляет»

низкий уровень заработной платы у персонала «на местах». А что касается топ-менеджмента, то здесь картина совсем другая – доходы руководителей «в сотни раз» выше доходов простых сотрудников.

По оценке А. Крупнова, для отрасли характерна разница между зарплатами высшего менеджмента и низшего персонала в 30–40 раз.

## Драйвер роста выручки – мобильная передача данных

Как показали итоги 2012 г., выручка от услуг мобильной передачи данных «МегаФона» выросла на 31% и составила 8,6 млрд руб. (общий объем выручки компании за этот период – 272,6 млрд руб., ее рост – 12,4%).

Оператор, первым из большой тройки запустивший в апреле 2012 г. услуги мобильной передачи данных 4G в коммерческую эксплуатацию на новосибирской сети Yota («Скартел»), к концу года оказывал их уже в 76 городах в 28 субъектах Российской Федерации, где проживает четверть населения страны.

За 2012 г. год оператор привлек к услуге мобильной передачи данных 4G 100 тыс. человек, и доля генерируемого ими трафика уже заметна – это 5% в общем объеме мобильного тра-

фика данных в сети оператора, который составил 252,6 петабайт. По словам Михаила Дубина, исполнительного директора «МегаФона» по развитию бизнеса



И. Таврин («МегаФон»): «Выручка от голосовых услуг по итогам 2012 г. у нас выросла на 5%»

на массовом рынке, средняя скорость передачи данных в стандарте LTE, которой они пользуются, в 7 раз выше скорости передачи данных в сети 3G и составляет 18–20 Мбит/с.

Согласно условиям лицензии на оказание услуг 4G/LTE по всей территории России, полученной оператором в июле 2012 г., в этом году ему предстоит построить собственные сети в восьми регионах. Их запуск позволит «МегаФону» к концу 2013 г. увеличить базу пользователей услуги мобильной передачи данных 4G до 1 млн человек.

## Кадровые назначения

### «Ростелеком»

**Сергей КАЛУГИН** назначен президентом компании.

**Алексей БАСОВ** назначен вице-президентом.

### «ВымпелКом»

**Виктор ПАВЛОВ** назначен директором Южного и Северо-Кавказского регионов.

**Марина ПАК** назначена директором по маркетингу Московского региона.

### Orange Business Services

**Оливье КЕССОН** назначен коммерческим директором в России и СНГ.

### ГК «АйТи»

**Владимир ДУБОВОЙ** назначен заместителем гендиректора компании и исполнительным вице-президентом компании «Аплана. Международные проекты».

### «М2М телематика»

**Сергей ИВАНОВ** назначен гендиректором.

### «Корпорация «Системы управления»

**Алексей АНАНЬЕВ** назначен гендиректором.

### «Медиахолдинг»

**Елена ФЕДЮКОВИЧ** назначена гендиректором.

### «СКБ Контур»

**Георгий БАРКАН** назначен менеджером по развитию продукта.

### «Энвижн Груп»

**Юрий ПШЕНИЧНИКОВ** назначен руководителем дивизиона по работе с энергетическими компаниями.

### ГК «Техносерв»

**Сергей КОРНЕЕВ** назначен председателем консультативного совета.

### «Борлас»

**Мстислав ЕМЕЦ** назначен вице-президентом по региональному развитию.

### R-Style

**Олег ГРОНСКИЙ** назначен заместителем гендиректора по региональному бизнесу.

### AMD

**Александр БЕЛЕНЬКИЙ** назначен вице-президентом по продажам и гендиректором в Восточной Европе, России, странах СНГ и в Турции.

### Ericsson

**Войцех БАЙДА** назначен гендиректором на Украине.

### Госкомитет связи, информатизации и телекоммуникационных технологий Узбекистана

**Ким Нам Соку** придан статус заместителя председателя.

**М & А**

Инвестиционный фонд **FINAM Global (ГК «ФИНАМ»)**, осуществив обмен активами с **ЗАО «Ашманов и партнёры»**, консолидировал 89% акций **«Поисковые технологии»**, разработчика онлайн-сервисов и инструментов.

**МАУКОР** приобрела у холдинга **ITG (INLINE Technologies Group)** аутсорсинговую мультивендорную сервисную компанию **PST (Payment Service Technology) Company**.

**AVITO Holding**, владелец сайта объявлений AVITO.ru, и южно-африканский медиахолдинг **Naspers** подписали соглашение об объединении AVITO.ru, Slando.ru и OLX.ru под общим брендом AVITO.

**Группа ВТБ** заключила инвестиционную сделку по приобретению 100% компании **«Теле2 Россия»** у шведской **Tele2 AB**.



## С прицелом на 10-гигабитных клиентов

Оператор кабельной сети «Акадо Телеком» запустил в эксплуатацию новую оптическую городскую магистральную сеть с пропускной способностью 100 Гбит/с. Она создана на основе оптоволоконной кабельной инфраструктуры, которую компания развивала в течение 20 лет. Как рассказал директор по развитию бизнеса ГК «Акадо» Виталий Клишин, необходимость в строительстве новой сети вызвана бурным ростом спроса на интернет-трафик: только у нынешних клиентов оператора он растет со скоростью 20–30% в год, а нужны еще мощности для обеспечения новых заказчиков.

Основными критериями выбора архитектуры новой сети были максимально эффективное использование существующей инфраструктуры, минимизация стоимости передачи бита информации, масштабируемость и наилучшее

соотношение цена/качество. В итоге было принято решение о создании сети DWDM на базе оборудования компании Infinera, в котором применяются оптические интегральные схемы с пропускной способностью 100 Гбит/с и технология OTN, позволяющая эффективно использовать имеющуюся полосу пропускания.

Общая стоимость проекта – \$7 млн, срок окупаемости – два-три года. В 2013 г. на базе новой сети планируется запустить около 50 новых широкополосных услуг, доход от которых должен составить 100 млн руб. в год. Потенциальные клиенты новых сервисов – крупные коммерческие и бюджетные организации, операторы связи и операторы дата-центров, у которых уже сейчас есть потребность в 10-гигабитных каналах связи.



В. Клишин: «Технико-экономический анализ нашей новой сети по объему и глубине проработки тянет на кандидатскую диссертацию»

[www.akado-telecom.ru](http://www.akado-telecom.ru)

## 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](http://sonybiz.ru)

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

Реклама

апрель 2013, ИКС

## Samsung расширяет свой алфавит

Компания Samsung Electronics, более известная как игрок на рынке B2C, учредила департамент B2B-продуктов. Enterprise Business Team стал ее структурным подразделением на уровне головного офиса и в международных представительствах.

«Знакомая пользователям продукция будет продвигаться в enterprise-сегмент», – прокомментировал руководитель нового подразделения Samsung Андрей Тихонов, ранее работавший в качестве заместителя гендиректора IBM в России и СНГ.

B2B-департамент объединит три направления: корпоративная мобильность, большие экраны (LFD) и печатающие устройства.

Направление mobile займется прежде всего разработкой решений для инфобезопасности. «Более 300 инженеров три года создавали настройки для Android, чтобы сделать эту платформу безопасной и управляемой», – говорит руководи-



А. Тихонов: «Вы и раньше могли это купить, но теперь мы будем продавать»

тель направления корпоративной мобильности Samsung Илья Федорушкин.

Один из первых enterprise-продуктов мобильного направления – пакет Knox, позволяющий выделить в личных девайсах на базе Android изолированный объем памяти для корпоративных нужд, а также программно-аппаратный комплекс SAFE, который планируется запустить в России во II квартале с.г.

Задача LFD-направления – лидерство на рынке решений для кризисных и ситуационных центров. Видеостены, инсталляции, интерактивный стол с функцией multitouch, touchscreen-панели – в экранной линейке семи серий продуктов.

Samsung отдает приоритет комплексным решениям и рассчитывает на альянсы с крупными мировыми компаниями (Microsoft, IBM, SAP) и российскими интеграторами и дистрибьюторами, а также с международными операторами связи.

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

## Интернет-поколение уже подросло

Об этом свидетельствуют данные опроса, проведенного Фондом развития Интернета. Почти 90% детей в возрасте 12–16 лет выходят в Сеть ежедневно. Для сравнения, среди их родителей таких активных пользователей гораздо меньше – 55%. Не реже раза в неделю в Сеть выходят 11% детей и 23% родителей, не реже раза в месяц – 1 и 5% соответственно, реже раза в месяц – 1 и 2% и, наконец, совсем не пользуются интернетом, по данным опроса, 15% родителей. Среди детей таких нет вообще. Причем уверенными интернет-пользователями себя считают 76% детей и только 53% родителей.

А исследование РАЭК выявило, что молодежь доверяет информации из Сети больше, чем полученной по какому-либо иному медийному каналу.

И регулирующие органы, и общественные организации отмечают, что интернет из «настольной» услуги почти полностью перешел в разряд услуги мобильной. Применительно к детям такое проникновение Сети чревато большими опасностями, нежели использование интернета дома или в школе, под (предположительно) надзором взрослых.

[www.fid.su](http://www.fid.su), [www.raec.ru](http://www.raec.ru)

## Данные утекают... через принтер

По результатам опроса 150 предприятий Великобритании, Франции и Германии со штатом более 1000 человек, проведенного европейской компанией Quocirca, оказалось, что 63% организаций сталкивались с одним случаем или более утечки информации через устройства вывода документов на печать. Однако только 22% опрошенных компаний внедрили программное обеспечение по защите от утечек через каналы печати. В качестве причин, почему такая защита не была обеспечена, были названы: присвоение задаче низкого уровня приоритетности (92%), незнание преимуществ технологий по защите каналов печати (71%) и отсутствие стратегии обеспечения безопасности соответствующих каналов (65%). До сих пор многие предприятия не имеют представления о рисках утечек через многофункциональные устройства и не знают, какие решения доступны для снижения подобных рисков.

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

## Кбайт фактов

**Правительство России** утвердило федеральную целевую программу «Создание системы обеспечения вызова экстренных оперативных служб по единому номеру "112" на 2013–2017 гг.». Общий объем финансирования программы за этот период составит 40,4 млрд руб., в том числе из федерального бюджета – 22,9 млрд руб.

**МЧС России** разработало и выпустило приложение «Мобильный спасатель» для мобильных устройств на базе ОС Android, позволяющее нажатием одной кнопки вызвать оперативные службы и оповестить о беде родственников.

**Минкомсвязи** подготовило новую редакцию постановления № 8 «Об утверждении Правил проведения торгов на получение лицензии на оказание услуг связи», в которой предлагает проводить аукционы на получение лицензии на оказание услуг связи с использованием радиочастотного спектра.

**«Ростелеком»** запустил сети третьего поколения, построенные по технологии HSPA+, в семи регионах Поволжья: Самарской, Оренбургской, Саратовской, Нижегородской, Ульяновской и Пензенской областях, а также в Республике Татарстан.

**«ВымпелКом»** и **Южный федеральный университет** намерены совместно разрабатывать коммуникационное приложение University, реализованное на платформе Facebook и предназначенное для получения дополнительного и дистанционного образования через социальные сети. Приложение позволит заказать исследование, найти рецензента и грант под проект или инвестора для изобретения.

## Кбайт фактов

**МТС** и система платежных сервисов **«Золотая Корона»** (ГК «Центр Финансовых Технологий») запустили в коммерческую эксплуатацию сервис «Мобильный билет» для оплаты проезда в общественном транспорте Новосибирска с мобильного телефона при помощи технологии NFC.

**«МегаФон»** призвал внести в законы «О связи» и «О рекламе» изменения, способствующие борьбе операторов с мошенническим и коммерческим спамом на их сетях. По данным компании, в 2012 г. на ее сети было совершено около 9 млрд SMS-рассылок коммерческого и мошеннического характера.

**Yota** ввела в коммерческую эксплуатацию сети LTE в Муроме и Коврове. Инфраструктура была построена за три месяца, и сейчас мобильный интернет 4G доступен на большей части городских территорий.

Число абонентов LTE в мире, по оценке **Juniper Research**, в 2012 г. составило 105 млн. К 2014 г. прогнозируется рост абонбазы до 220 млн. К 2017 г. выручка от услуг LTE увеличится до \$340 млрд, около 70% доходов принесут рынки Северной Америки, Дальнего Востока и Китая.

Члены **НП «ГЛОНАСС»** приняли участие в создании навигационных компаний в 31 субъекте Российской Федерации, по территориям которых проходят автомобильные маршруты по транспортным коридорам Север–Юг и Восток–Запад.

**Huawei** представила первый вариант системы 40T с мультиплексированием по длине волны (WDM). Система поддерживает одновременную передачу 20 оптических каналов в C-диапазоне со скоростью 2 Тбит/с.

## Конвергенция пойдет в массы

Абонентам МГТС, которые воспользуются возможностями активно развернутой оператором сети GPON с доведением оптики до квартиры, в скором времени будут предложены не только услуги triple play, но и дополнительные сервисы. В их числе услуги охранно-пожарной сигнализации, решения «умного дома», разнообразные облачные сервисы, к разработке и поддержке которых оператор планирует привлечь партнеров. «Мы работаем с нашей материнской компанией МТС над созданием конвергентных услуг для частных пользователей», – сообщил Дмитрий Кулаковский, директор по маркетингу и развитию бизнеса МГТС. На базе внедряемого сегодня конвергентного биллинга оба оператора смогут предлагать абонентам пакеты услуг мобильной и фиксированной связи в разных комбинациях.

Услугами, предоставляемыми МГТС по технологии GPON, пользуются уже

200 тыс. московских домохозяйств. При этом наиболее востребованным является тарифный план, предусматривающий доступ со скоростью 20 Мбайт/с за 390 руб.

Напомним, проект по переводу сети МГТС на технологию GPON начался в 2011 г. К концу 2012 г. была преодолена планка в 1 млн оптических портов, а 2013-й оператор планирует завершить, предоставив 2 млн 400 тыс. московских домохозяйств техническую возможность перехода на технологию «оптика в квартиру». Объем

инвестиций в проект за три года составит \$2 млрд.

Внедрение GPON потребовало от МГТС усовершенствовать обслуживание абонентов: удвоить количество операторов в контакт-центре, улучшить каналы самообслуживания, в частности развивать систему «Личного кабинета».

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



А. Ершов (МГТС):

«Модернизация сети позволяет нам стать "цифровой платформой" для столицы»

## Очереди в кассу уменьшатся

«Открытые Технологии» подписали партнерское соглашение с компанией New Vision Inco, сертифицированным партнером корпорации NCR, и намерены предлагать рынку комплексные решения технологий самообслуживания NCR. Системы самообслуживания позволяют покупателям самостоятельно сканировать, упаковывать и оплачивать товары, получая в случае необходимости помощь находящегося рядом обслуживающего персонала магазина. Они выполняют все стандартные функции обычной кассы, включая работу с банковскими картами и программой лояльности, расчет скидок и баллов и т.п. В отличие от обычных касс, где на каждое место требуется отдельный кассир, оператор системы самообслуживания может обслуживать до 10 систем одновременно.

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

**СВЯЗЬСТРОИДЕТАЛЬ**  
 «Связь-экспокомм-2013» Павильон 1 Стенд 1 Е 10

**Оптические муфты**  
**Стойки, кроссы, шнуры**  
**Измерительное оборудование**  
**Решения для сетей FTTH PON**

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

115088, г. Москва, ул. Южнопортовая, 7а  
 +7 495-786-34-34 +7 495-786-34-32

реклама

## От серверной виртуализации К КОНЕЧНЫМ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМ

Компания VMware, давно известная своими программными решениями для серверной виртуализации, активно взялась за продвижение технологий виртуализации во все остальные сегменты корпоративных информационных систем, в том числе в сети, СХД и системы для конечных пользователей. Последние вместе с программно определяемыми дата-центрами и гибридными облачными системами теперь фигурируют в списке трех главных приоритетов компании. Как заявил вице-президент VMware по региону Центральная и Восточная Европа Томас Кулевайн, компания имеет в своем арсенале технологии, позволяющие заказчикам реализовать все бизнес-модели, построенные на концепции гибридного облака, не попадая в зависимость от провайдеров облачных сервисов и их аппаратного обеспечения.



Т. Кулевайн: «Мы хотим объединить в корпоративных системах старый мир ПК и новый мир, где ПО представляется как сервис»

Курс на конечных пользователей реализован в новом комплексном решении для организации рабочего пространства VMware Horizon Suite, запуск которого на российском рынке состоялся одновременно со всем остальным миром. В частности, в этом решении поддерживается набирающая все большую популярность концепция BYOD: защищенный доступ к своим данным и приложениям пользователь корпоративной системы может получить в любом месте и с любого устройства.

Как добавил глава представительства VMware в России и СНГ Александр Василенко, в данном регионе направление решений для конечных пользователей в 2013 г. стало одним из основных, для него создан отдельный департамент и организована специальная программа обучения партнеров.

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

## Наука на вырост

Школьники Приволжского Федерального округа получили возможность развить свой исследовательский потенциал. Прием заявок от старшеклассников открыли специализированные проектные лаборатории, созданные по инициативе министерства образования Нижегородской области на базе вузов ПФО.

Старшеклассники, приглашенные к участию в программе, получат возможность проводить научные исследования по разным направлениям в процессе проектно ориентированного обучения под руководством молодых ученых (до 35 лет). На базе лабораторий или STEM-центров (Science, Technology, Engineering, Mathematics) каждый участник получит возможность работать над проектом в команде и индивидуально, использовать современное лабораторное оборудование.

Авторы лучших проектов смогут принять участие в работе научно-образовательной школы «Лифт в будущее 2014».

Лаборатории, призванные мотивировать учащихся старших классов к продолжению образования в научно-технической сфере, созданы при поддержке корпорации Intel, фонда Intel Foundation, НП «Лифт в будущее», АФК «Система», Нижегородского научно-информационного центра, Поволжского центра аэрокосмического образования и АНО «Терциус».

[www.intel.ru](http://www.intel.ru), [www.sistema.ru](http://www.sistema.ru)

## DDoS-угрозы нарастают

В 2012 г. число продолжительных и сложных DDoS-атак удвоилось, сообщается в отчете, подготовленном командой экстренного реагирования Radware ERT. В минувшем году 58% атак получили балл APT (Advanced Persistent Threat), равный 7 и выше, против 23% в 2011 г. Баллы APT выставляются по шкале от 1 до 10 в соответствии с продолжительностью атаки, числом применяемых векторов и общей сложностью.

Одна из причин такого роста – широко распространившиеся недорогие наборы типа «Сделай сам» для организации нападений и услуги атак на заказ, доступные практически каждому потребителю. Например, средство для вымогательства выкупа можно приобрести всего за \$10. Уровень требований к навыкам программирования у частных лиц и организаций, необходимый для запуска атаки, значительно снизился. Поэтому без «эшелонированной обороны» компаниям обойтись нельзя.

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

## Кбайт фактов

Резиденты **Фонда «Сколково»** подписали соглашение о совместном создании единого стандарта для облачных приложений. Стандарт будет допускать внесение доработок в сторонние облачные сервисы и возможность подключения сервисов с существующими API без изменений.

**ГК IBS** и компания **Parallels** вложат \$1,2 млн в совместную разработку и сертификацию облачного решения для построения корпоративных систем виртуальных рабочих мест. Сотрудничество рассчитано на четыре года. Потенциальный рынок для таких решений партнеры оценивают в \$100 млн к 2015 г.

**Spider.io** (Великобритания) разоблачила бот-сеть «Хамелеон» из 120 тысяч зараженных компьютеров, которая может считаться самой технически совершенной и прибыльной для создавших ее киберпреступников – за счет масштабного мошенничества на рекламном рынке они получали порядка \$6 млн в месяц.

**Deutsche Telekom** запустила сайт, отображающий кибератаки по всему миру в режиме реального времени. Согласно карте портала, Россия занимает первое место в мире по количеству исходящих интернет-угроз – отсюда в феврале 2013 г. было зарегистрировано почти 2,5 млн атак.

**Ericsson** успешно провела испытания оборудования для сети оптической передачи данных со скоростью 1 Тбит/с на оптоволоконной сети австралийского мобильного оператора **Telstra**. Испытания проходили на линии связи протяженностью более 995 км между Сиднеем и Мельбурном в условиях работы реальной сети.



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

## Кбайт фактов

**Panasonic** начала продажи в России своего колл-центра, работающего на базе АТС Panasonic и представляющего собой модульный продукт с полным спектром функций, начиная от мониторинга групп абонентов до интеграции с наиболее популярными CRM-системами.

**«Лаборатория Касперского»** будет сотрудничать с подразделением Интерпола, занимающимся расследованием преступлений в сфере высоких технологий – **Interpol Global Complex for Innovation**, оказывая ему консультационную поддержку в расследовании киберпреступлений и направляя своих экспертов для работы в его офисе в Сингапуре.



## Расширить функционал облачных решений

будут стремиться корпорация Intel и российская компания «Мирантис», подписавшие соглашение о сотрудничестве в области разработки программного обеспечения. Точкой пересечения интересов партнеров является проект OpenStack – одно из самых развитых решений открытого кода для построения облачной инфраструктуры, над созданием которого трудится широкое международное сообщество разработчиков. Наряду с Dell и Intel компания «Мирантис» входит в число основателей фонда OpenStack Foundation, работавшего осенью 2012 г. и определяющего направления развития этой платформы. «Мы исходим из того, что должны вместе работать над модификацией облачной инфраструктуры и двигать индустрию в правильном направлении», – объяснил задачи сотрудничества Камилль Исаев, гендиректор по исследованиям и разработкам Intel в России.



А. Фридланд: «У "Мирантис" более 30 развернутых промышленных облачных решений на платформе OpenStack»

Стороны будут совместно продвигать три направления: интеграцию пакета по контролю энергопотребления в ЦОДах Intel Data Center Manager в решение компании «Мирантис» на платформе OpenStack, встраивание элементов инфраструктуры программно-определяемых сетей в дистрибутив OpenStack, разработанный «Мирантис», а также использование платформы Apache Hadoop для развертывания облаков на базе технологий OpenStack и продуктов Intel.

Компания «Мирантис», недавно получившая от Intel Capital, Dell Ventures и WestSummit Capital \$10 млн в результате инвестиционной сделки, по словам председателя ее совета директоров Александра Фридланда, направит эти средства на увеличение штата инженеров, занятых в проекте OpenStack, с 200 до 400, чтобы активно участвовать в совместных с Intel исследованиях.

[www.intel.ru](http://www.intel.ru), [www.mirantis.ru](http://www.mirantis.ru)



## Группа Компаний ПОЖТЕХНИКА

### Инновационные решения в области пожарной безопасности центров обработки данных



Группа компаний «Пожтехника» - единственный российский производитель АСГПТ с применением Novac™1230

**Автоматические системы газового пожаротушения (АСГПТ)** производства Группы компаний «Пожтехника» с применением газового огнетушащего вещества **Novac™1230** (ФК-5-1-12) - это высокоэффективное и безопасное решение для противопожарной защиты объектов любого назначения и степени сложности

- гарантированно **безопасны для человека**;
- **не воздействуют на структуру** защищаемых материалов;
- идеально подходят для защиты любого электротехнического и электронного оборудования – огнетушащее вещество **Novac™1230** является **диэлектриком**;
- обладают **высокой огнетушащей способностью** при наименьшей нормативной концентрации по сравнению с аналогами;
- обладают длительным сроком службы:

оборудование – **20 лет**;

ГОТВ **Novac™1230** – **30 лет** без регенерации



Последствия пожара в центре обработки данных .

**Группа компаний «Пожтехника»**  
г. Москва, ул. 1-я Мытищинская 3А,  
Тел/Факс: (495) 5 404 104  
[www.firepro.ru](http://www.firepro.ru)

## Облакам и мобильности – еще учиться и учиться

Облачные вычисления и всеобщая мобильность – пожалуй, самые актуальные тренды современного делового мира. Однако, как показала вторая ежегодная конференция Cloud & Mobility, организованная журналом «ИКС», интерес к high-tech-трендам велик, а практическая осведомленность корпоративных потребителей о современных облачных и мобильных технологиях все еще недостаточна.

Мировой рынок облачных услуг, по подсчетам Gartner, в течение ближайших пяти лет должен фактически удвоиться: если в 2012 г. его объем составлял \$109 млрд, то к 2016 г. он должен достигнуть \$207 млрд. В сравнении с этими цифрами данные по российскому рынку более чем скромные. Как рассказал Константин Анкилов, управляющий партнер iKS-Consulting, российский облачный рынок, хоть и обещает за ту же пятилетку четырехкратный рост, по своим объемам составляет лишь десятую долю процента мирового – порядка \$100 млн в 2012 г. (в 2016 г. прогнозируется \$400 млн), тогда как в других секторах ИТ и телекоммуникаций доля России в среднем составляет 1–3%. И это несмотря на почти ежедневное упоминание разных производных слова «облако» в пресс-релизах ИТ-компаний и государственных организаций.

**НАШИ ОСОБЕННОСТИ.** По своей структуре российский рынок облачных сервисов тоже заметно отличается от мирового. Если в мире, по данным той же Gartner, с большим отрывом идут PaaS-сервисы – их доля на рынке составляет 78%, за ними следуют SaaS (13%), IaaS (6%) и сервисы облачного администрирования и информационной безопасности (3%), – то в России наблюдается явный крен в инфраструктуру: по оценке iKS-Consulting, IaaS занимает у нас 49% рынка, SaaS – 44%, а все прочие – лишь 7%. Эту ситуацию можно объяснить недоверием российского бизнеса к аутсорсингу вообще, а облака – далеко не самый простой вид ИТ-аутсорсинга. Он требует от бизнеса активного участия в проекте, а не просто оплаты счетов. Поэтому российские заказчики доверяют облакам главным образом такие сервисы, как электронная почта, приложения для совместной работы, офисные решения, CRM.

В принципе провайдеры облачных сервисов на большем и не настаивают. Как отметила руководитель департамента серверных продуктов Microsoft Светлана Лихарева, нужно быть реалистами: переносить в публичное облако все приложения зачастую не имеет

смысла, в первую очередь экономического (это может оказаться слишком дорого). Лучшие кандидаты на перенос – не критичные для бизнеса приложения, хорошо стандартизированные приложения, приложения с сезонным или трудно прогнозируемым спросом. Гибкую позицию занимают и производители, стремясь снизить для заказчиков порог входа в облака. Например, как рассказал руководитель направления облачных вычислений HP Андрей Соснихин, решение HP CloudSystem для создания облачных услуг поддерживает имеющееся у заказчиков оборудование других производителей и самые разные платформы виртуализации.

**О ПОЛЬЗЕ ЗНАНИЙ.** Ситуацию на российском облачном рынке хорошо объясняют результаты опросов пользователей (хотя на первый взгляд они кажутся неправдоподобными). На вопрос iKS-Consulting «Можете ли вы назвать какие-либо модели организации облачных вычислений?» ответ «нет» дали 46% ИТ-специалистов и менеджеров, принимающих решения (и еще 9% затруднились с ответом). Причем это люди, посещающие профильные конференции, которые вроде бы должны быть «в теме». Вместе с тем на вопрос о преимуществах гибридной модели облачных вычислений значимые ответы дали около 80% респондентов, а с наличием пользы от облачных сервисов согласились 54% опрошенных. Это означает, что облака успели заработать положительный имидж, хотя он и не является «информированным».

Такое положение вещей накладывает отпечаток и на канал общения с профессиональным сообществом производителей и провайдеров облачных решений. Последние уже понимают, что с аудиторией заказчиков надо серьезно работать. Свидетельство тому – и программа конференции Cloud & Mobility 2013: как подсчитал заместитель гендиректора компании КРОК Руслан Заединов, на пять докладов от имени конечных пользователей пришлось 18 выступлений производителей и провайдеров. Что же мешает продвиже-





нию облачного сознания в массы корпоративных заказчиков? По мнению Р. Заединова, пользователям недостаточно доходчиво разъясняют суть отличий облачной модели потребления и предоставления ИТ-сервисов от традиционной. Кроме того, заказчиков не учат навыкам того самого самообслуживания, возможность которого заявляется в качестве одного из основных достоинств облака. Пользователям также явно не хватает информации о чужом облачном опыте. Частично вина за последнее лежит на самих заказчиках – они редко соглашались на публикацию своей облачной «истории успеха». Так что провайдерам нужно уметь уговорить заказчика не только на облачный проект, но и на раскрытие информации о нем.

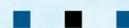
**МОБИЛЬНЫЕ АНАЛОГИИ.** В чем-то сходная ситуация наблюдается и в довольно тесно связанной с облачными сервисами сфере применения мобильных устройств и приложений в корпоративной среде. Как отметил Крис Хазельтон (451 Research), около четверти из 1509 опрошенных американских компаний сейчас против реализации в своих ИС концепции BYOD (bring your own device). Но их доля постепенно снижается (в ноябре 2012 г. таких было 25%, в феврале 2013 г. – 22%), а почти 70% компаний (67 и 69% соответственно) поддерживают пользовательские устройства сотрудников и около 15% не имеют никаких правил их использования (т.е. фактически разрешают). Итого – 85% «за». Правда, по данным Trend Micro, представленным техническим консультантом Денисом Безкоровайным, почти половина «разрешающих» компаний имела из-за BYOD инциденты, связанные с информационной безопасностью. Но это означает лишь то, что компаниям нужно научиться пользоваться средствами защиты и контроля устройств в корпоративных средах. Такие средства производители систем защиты, в том числе Trend Micro, готовы предоставить.

В России ситуация с запретами аналогичная – опрос около сотни крупных компаний показал, что лишь 16% из них запре-

щают BYOD, но явно разрешающих пока гораздо меньше – 45%. Однако их число по-

неволе будет расти. Как рассказал руководитель портфеля дополнительных услуг департамента по продуктам мобильной связи бизнес-сегмента «ВымпелКома» Игорь Воробьев, среди корпоративных клиентов проникновение смартфонов за 2012 г. выросло вдвое и теперь их имеет в среднем каждый четвертый сотрудник. Многие из корпоративных заказчиков как рядовые пользователи признают удобство модели BYOD, но как официальные лица (руководители компаний и сотрудники подразделений информационной безопасности) против нее. Тем не менее растет понимание того, что этот тренд переломить уже невозможно и лучше его «возглавить» и ввести в приемлемые рамки, чем упрямо сопротивляться.

Но для этого нужны решения Mobile Device Management (MDM), позволяющие управлять всей мобильной стихией. Пока они довольно дороги, и это явный тормоз. Кроме того, по мнению И. Воробьева, ситуация должна измениться, когда на рынке появятся MDM-решения, предлагаемые по модели SaaS: тогда их смогут позволить себе не только крупные компании, но и SMB. В принципе SaaS MDM-решения, по словам С. Лихаревой, существуют, одно из них в частности предлагает Microsoft. Но чтобы такие решения дошли до массового российского корпоративного заказчика, нужны усилия массовых же провайдеров типа «ВымпелКома», который уже работает в данном направлении (остается надеяться, что и другие не отстают).



В общем, синергия облаков и мобильности вполне возможна, материальная база у нее есть. Дело за подготовкой рынка к восприятию новой модели потребления ИТ-сервисов, информированием и обучением имеющих и потенциальных заказчиков. Посильный вклад в этот процесс постаралась внести конференция Cloud & Mobility 2013.

**Евгения ВОЛЫНКИНА**



# ПОДКЛЮЧЕННОСТЬ одна на всех

Вы всерьез думаете, что все будут приходить с работы и три часа формировать себе индивидуальную ТВ-сетку на следующий день? У нас что, все дебилы?

Из Цитаток на [www.iksmedia.ru](http://www.iksmedia.ru)

**Наконец-то! Телеком-операторы перестают «жевать» в одиночку скорбную пищу новых бизнес-моделей и приглашают «к столу» онлайн-игроков, заполняющих своим контентным и программным продуктом не только просторы интернета, но все чаще и ТВ-приемники.**

Такая совместная трапеза получается не только вкусной на пользовательский зуб, но и полезной на бизнес-кошелек и привлекательной на экспертный глаз. Что и продемонстрировала недавняя конференция «Connected TV & Video».

## Новая реальность

Вокруг сплошь Цезари и многорукие индийские боги: все одновременно делают все. Утром за завтраком: телевизор/радио, гламурный/автомобильный журнал, соцсети в мобильном. Днем на работе: в одном экране компа аналитика, новостной сайт, переписка по e-mail с коллегами, опять же соцсети и смс на мобильном. Вечером: на одном экране любимый сериал, недоделанная работа или новая книга, в мобильном – все те же соцсети. Узнаете себя? Куда там интернет-зависимости! Этот зверь пострашнее будет – инфозависимость.

Наверное, из такого нового жизненного устройства по имени Connected исходит апологет нового телепотребления из операторского лагеря Дмитрий Багдасарян (МТС), когда говорит об «ответе человечества» на ключевые изменения в мире в виде дробления информации на короткометражные фрагменты («медиабек» по-заграничному) и персонализации – «ТВ имени меня». Реализация первого направления очевидна – мобильное ТВ. Например, в том же МТС клиентская база этой «медиазакусочной» составляет около миллиона и растет на дрожжах из 103 онлайн-каналов. Однако закоренелые телевизионщики к этому способу внедомашнего телесмотрения относятся скептически, оценивая аудиторию коротких форматов в 10–15%. Думаю, истина где-то между: потенциальные потребители мобильного ТВ – это все мы, у кого в кармане смартфон или в сумке планшет и есть несколько бездельных минут в пробке или на эскалаторе метро.

Тренд номер два – персонализацию поддерживают многие. «Зачем делать то, что уже сделали другие? Не гонитесь за тем, что есть на рынке. Сосредоточьтесь на персонализации – денежка потечет рекой», – обещает Наиль Байков, генпродюсер телеканала «Сеть».

Но здесь ситуация сложнее. Персонализация может опираться на старые и новые бизнесы, старые и новые технологии – и несть им числа: традиционное платное ТВ на разных технологических платформах, кабельных и спутниковых, интернет-ТВ, OTT, SmartTV, CDN...

## Персонализация по-русски

Что есть «персонализация», когда большинство деятелей медиаиндустрии убеждены, что человек по своей природе ленив. «Люди любят выбор, но не любят выбирать. Надо упрощать ситуацию для потребителя», – делится опытом Лаури Кивинен, глава финской телерадиовещательной компании Yleisradio Oy, прежде работавший в NSN. Финнам, конечно, проще, чем нам: у них всего-то 5 млн жителей, 2,5 млн домовладений, при желании можно каждое владение персонализировать. А у нас только у одного «Ростелекома» 7 млн кабельных абонентов-домохозяев.

Ровно то же говорит и представитель «Цифрового телевидения» ВГТРК Сергей Кошляков: «Зритель не хочет смотреть 100 каналов. Зритель не может выбрать из 100 каналов. Зритель не должен тратить время на 100 каналов». В его интерпретации надо смотреть только продукты «Цифрового телевидения», задача которого – убедить абонента, что за хороший контент надо хорошо платить. Сдается, у персонализации по-русски мотивы несколько иные: убедить пользователя, что именно ЭТО и именно в ТАКОМ виде ему и нужно.

## Новые консолидируются с новым

Со «старым» платным ТВ у нового платного отношения сложные. Новые игроки убеждены, что старые подпортили им бизнес, дискредитировав платный контент низкопробностью, а бизнес-модель – излишней доступностью. Как теперь перевоспитывать зрителя?

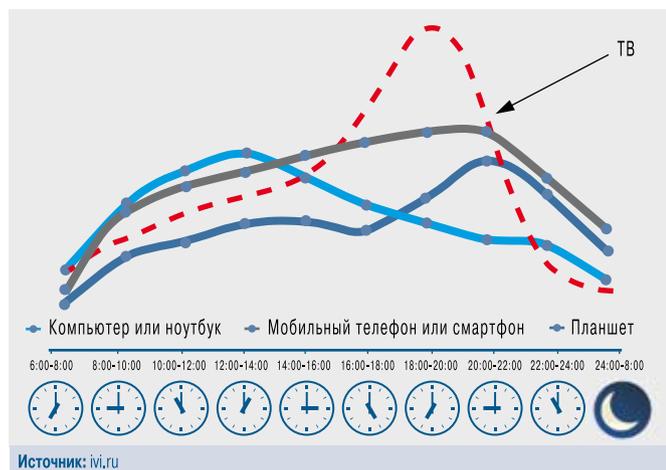
Тем не менее большинство операторов национального масштаба сегодня, после многолетних и многочисленных M&A-сделок, делают упор на медиаактивы. «Зачем оператору собственный ТВ-продукт на сети ШПД? –

Телесмотрение в мире, 2012 г.

Страна	ARPU, \$	Доля доходов ТВ в ВВП, %	Телесмотрение в день, мин	Соотношение реклама/подписка на человека, \$ в год
Россия	3,2	0,27	220	32/9,6
Бразилия	5,2	0,82	225	58/40
Индия	3,6	0,45	119	1,6/4,8
Китай	3	0,24	163	9,6/6,4
США	82,8	1,02	293	184/326,4

Предоставлено МТС.

Рис. 1. Онлайн vs ТВ



задается вопросом Антон Румянцев из «Вымпелкома» и сам же на него отвечает: – Это возможность для роста ARPU, который у абонентов интернета падает, а у телезрителей растет. И сокращение оттока абонбазы. Отказаться от интернета легко, а от интегрированной услуги интернет + ТВ в одном пакете – сложно».

Качественная услуга ТВ может стать драйвером новых подключений – позиция универсального оператора. В этом контексте SmartTV рассматривают пристально, с разных сторон. Например, Андрей Холодный из «Ростелекома» пока считает эту платформу недостаточно технически готовой, но в будущем видит в ней и инструмент для вывода к абоненту операторских сервисов, и потенциального конкурента.

А вот молодые игроки со SmartTV консолидируются, отдавая себе отчет в том, что лишь 15% из тех, кто покупают «умный» телевизор, пользуются этим его свойством и прежде всего подключенностью к интернету. И веря прогнозам, что к 2015г. половина телевизоров станут «умными».

В середине марта крупный интернет-кинотеатр ivi.ru объявил о расширении сотрудничества с LG Electronics как раз в области продвижения SmartTV «как нового способа взаимодействия с телевизором». И этому есть свои обоснования: в приложениях ivi.ru для SmartTV трафик вырос более чем в 40 раз за прошедший год, с 0,4 до 16,6 млн просмотров.

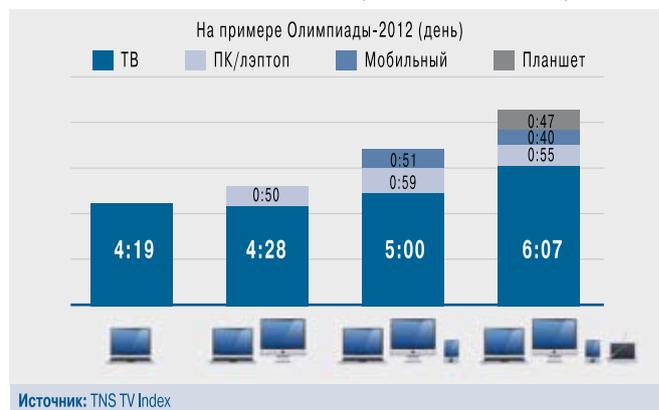
Yota Play, новый сервис платного просмотра легального контента, ориентирован прежде всего на SmartTV производства того же LG, Samsung, Panasonic, делает ставку на OTT и multiscreen. «Индустрия меняется очень быстро. Через два-три года Smart-часть в телевизоре будет главной», – заверяет представитель Yota Play Игорь Соколов. Приверженность к SmartTV демонстрирует и крупный российский онлайн-агрегатор ТВ-контента Zoomby.ru, работающий с 2010 г. по рекламной модели, бесплатной для пользователя.

Оптимисты связывают со SmartTV чуть ли не революцию в телесмотрении и освоении онлайн-контента. «Непользователи интернета, не имеющие опыта просмотра онлайн-видео, смогут и будут смотреть его на SmartTV. Те, кто смотрел видео на компьютере/планшете, перенесут часть своего потребления на большой и удобный экран

SmartTV», – предполагает Ирина Полуэхтова из аналитического центра «Видео Интернешнл». Она же замечает, что технически нелинейный просмотр на экране SmartTV можно измерить с помощью системы audio-matching, а значит, можно монетизировать.

Конкуренентов у SmartTV, реализующего пассивную модель телепросмотра, достаточно. Надвигающаяся волна Over-The-Top имеет помимо SmartTV разные лики и разные способы доступа и использования – через смартфон, десктоп, ресиверы STB, игровые консоли. «Экосистему телевидения ждут изменения: на роль первой кнопки будут претендовать онлайн-видеоресурсы и видеоприложения (OTT). Вместе с производителями контента операторы ТВ-платформ составят сильный альянс, взаимодействующий со зрителем без посредников и не зависящий от инфраструктурных игроков», – прогнозирует Константин Чумаченко из компании NGENIX CDN, собственно, такую платформу и предоставляющей. С этим трудно спорить: по данным Google, ежемесячная аудитория онлайн-видео в России уже превышает 32 млн человек, что составляет три четверти от телевизионной аудитории. Проблема в монетизации – в соответствии с тем же источником рекламные бюджеты онлайн-видео – всего лишь 1% от ТВ-рекламы.

Рис. 2. Больше экранов – больше потребление



Что будет?

Ответ на этот вопрос всегда интересен. Любопытство – человеческая черта, которую с азартом эксплуатирует «подключенная» индустрия. Однозначно привлекательна комбинация большого и персонального экрана: первый позволяет привлечь аудиторию, второй – ее монетизировать. На это нацелены и традиционные, и новые игроки.

«Умные» телевизоры просто обязаны стать оперативнее и удобнее в использовании – слишком большие надежды с ними связывает рынок. Вполне вероятно, что вторым экраном телевизора станет... пульт в виде смартфона или планшета – чтобы потребитель не выпадал из информационной зависимости и не отлипал от экрана».

Вне зависимости от деталей время присутствия на экране старого доброго линейного ТВ сокращается, понятие телевидения и телесмотрения размывается – есть просмотрение в экран, большой, средний или маленький.

Есть одна на всех подключенность.

Наталья КИЙ

# Навигация двойного применения

**Именно такая ситуация возникнет на рынке после запуска в 2014 г. «ЭРЫ-ГЛОНАСС»: социальная система станет катализатором массового рынка спутниковой навигации на транспорте. За его долю готовы побороться и операторы связи.**

## Новый игрок номер один

В течение трех лет флагманом проекта выступала компания «Навигационно-информационные системы» (ОАО «НИС») – федеральный сетевой оператор системы ГЛОНАСС и единственный исполнитель работ по проекту создания системы экстренного реагирования при авариях «ЭРА-ГЛОНАСС». С прошлого года постановлением и распоряжением правительства эти задачи возложены на новую структуру – некоммерческое партнерство «Содействие развитию и использованию навигационных технологий» (НП «ГЛОНАСС»), в которое помимо НИС входят сегодня МТС, «ВымпелКом», «МегаФон», «РТКомм.РУ» («Ростелеком»), «Яндекс», ассоциация «ГЛОНАСС/ГНСС-Форум», «Сумма Телеком», ГК «Транзас». По задумке правительства, такое партнерство позволяет организовать некую экосистему производителей устройств на базе навигационных технологий и разработчиков сервисов на основе этих устройств. Возглавляет новую структуру Александр Гурко, бывший гендиректор ОАО «НИС».

НП «ГЛОНАСС» будет работать по модели MVNO на сетях большой тройки, что позволяет убрать слой взаимоотношений между роуминговыми партнерами и сформировать «единое окно» для потенциальных пользователей системы и единую точку ответственности за качество услуги, надежность которой повышается при использовании ресурсов трех операторов. По мнению Александра Поповского, вице-президента МТС, в перспективе и в случае целесообразности к тройке могут быть добавлены и другие операторы мобильной связи. «Для нас бы-

ло бы удобнее работать без MVNO, но другим участникам рынка, потенциальным операторам навигационных услуг, страховым компаниям лучше договариваться с объединенной силой, чем с каждым оператором отдельно, – заметил А. Поповский. – Что не отменяет возможности заключения отдельного соглашения с оператором, и сейчас мы обсуждаем технические аспекты такой возможности».

Что касается бывшего игрока номер один, то ОАО «НИС», как сообщил на III международном конгрессе «ЭРА-ГЛОНАСС» советник гендиректора компании Валерий Дегтярев, остается одним из основных исполнителей проекта – создает общенациональную навигационно-информационную инфраструктуру, формирует региональную сеть дочерних операторских компаний, разрабатывает типовые технические решения для транспортной телематики. Готовясь к грядущей конкуренции, компания ввела в свою стратегию новое направление – разработки с привлечением технологических партнеров устройств и сервисов сегмента M2M для массового рынка, потенциал которого начнет активно монетизироваться после запуска системы экстренного реагирования при авариях. Если в 2012 г., по оценке НП «ГЛОНАСС», объем российского навигационного рынка на транспорте (системы, решения, оборудование, услуги) составил 15 млрд руб., то в 2015 г. он достигнет 120 млрд.

## Первым делом – коридоры

Основа наземной инфраструктуры связи «ЭРА-ГЛОНАСС» – полное радиопокрытие автодорог, в первую очередь федеральных

трасс, входящих в транспортные коридоры Север–Юг и Восток–Запад. По словам А. Поповского, в покрытие трассы «Амур» большая тройка в прошлом году вложила 2 млрд руб., а в нынешнем инвестирует в новые проекты 3 млрд. Связано это с новым распоряжением правительства, выпущенным в декабре 2012 г. и обязывающем операторов обеспечить в 2013 г. 100%-ное радиопокрытие транспортных коридоров (сейчас покрытие федеральных трасс МТС обеспечивает на 82%, «МегаФон» – на 75%, «ВымпелКом» – на 73%). Для выполнения этой задачи операторам потребуется построить 58 базовых станций – 52 в ДФО, две в СФО и четыре в Республике Калмыкия. При этом, как отметил на конгрессе Варган Хачатуров (Минкомсвязи РФ), для приемки работ выбран новый критерий: будет проверяться не просто покрытие, а приоритетность установления экстренного вызова и передачи необходимых данных.

Иначе говоря, вызов в случае ДТП должен быть завершён обязательно; даже если БС перегружена, оператор должен снять один из обычных вызовов и предоставить канал связи для экстренного. Внедрение необходимых для реализации данного требования систем требует масштабных технических изменений на сетях операторов, но в настоящее время большая тройка уже тестирует эти системы – так называемые тональные модемы. К слову, аналогичная работа ведется и в странах Европы, где внедряется система eCall. Как сообщил координатор этого проекта Энди Рук, европейские операторы мобильной связи обязались к 2014 г. обеспечить полное покрытие автодорог

(оказывается, и там нет 100%), а также модернизировать старые сети, не обеспечивающие приоритетность экстренного вызова или передачу нужного набора данных.

Одновременно с «мобилизацией» транспортных коридоров, проходящих по территориям 31 субъекта РФ, в этих регионах разработаны целевые программы, включающие мероприятия по созданию региональных информационно-навигационных систем, которые будут взаимодействовать с ГАС «ЭРА-ГЛОНАСС». Их операторами выступят организованные в каждом из регионов дочерние компании членов НП «ГЛОНАСС» (в числе материнских компаний, кроме НИС, «МегаФон» и «Сумма Телеком»), которые должны не только создать собственно региональные системы, но и обеспечить подключение к ним транспорта, оборудованного терминалами с ГЛОНАСС, и предоставление услуг транспортной телематики на территориях своих регионов. На финансирование региональных целевых программ будут выделяться средства федерального бюджета и членов НП «ГЛОНАСС»; инвестиции составят соответственно порядка 2,4 млрд и 2,3 млрд руб. По словам А. Гурко, решения на основе технологий ГЛОНАСС и механизмы их внедрения (в том числе финансовые), апробированные в регионах транспортных коридоров, в ближайшее время будут распространены и на оставшиеся 52 субъекта РФ.

### Спасение плюс

В плотном графике задач НП «ГЛОНАСС» на 2013 г., закрывает который позиция «сдача заказчику системы «ЭРА-ГЛОНАСС» в полном объеме», есть пункт «доработка навигационно-информационной платформы с целью обеспечения технической возможности под-

ключения сервис-провайдеров и агрегаторов данных, разработка макетов дополнительных приложений». В качестве расширенных функций терминала «ЭРА-ГЛОНАСС» можно, например, рассматривать использование его для реконструкции обстоятельств ДТП (сохранение данных о параметрах движения транспортного средства до, во время и после происшествия; сохранение данных о состоянии систем транспорта в этот период времени и предоставление сохраненной информации по запросу, в том числе через сети подвижной связи). Терминалы способны помочь и в предотвращении ДТП: участники дорожного движения могут передавать через них сообщения о чрезвычайных и опасных ситуациях, специализированный оператор – информировать их по ходу движения о проблемах на дороге в заданной географической области. Более того, предотвратить ДТП могут сами системы, общаясь между собой посредством технологий M2M.

Можно предположить, что владельцы автотранспорта согласились бы доплатить и за унификацию терминалов «ЭРА-ГЛОНАСС» с другим автомобильным оборудованием – системами мониторинга, сбора за пользование дорогами общего назначения, контроля режима труда и отдыха водителей (тахографы), сбора оплаты за проезд в пассажирском транспорте и др. Действительно, четыре-пять систем на одной машине или автобусе – мягко говоря, перебор.

Установка телекоммуникационных блоков в автомобилях (модули навигации UMTS 900 и 2100 МГц) открывает колоссальные возможности для развития новых, по-настоящему массовых коммерческих сервисов. Операторы связи и сервис-провайдеры видят свою роль в оказании услуг ав-

топроизводителям и непосредственно владельцам транспортных средств – физическим и юридическим лицам; контент-провайдеры заинтересованы в доставке сервисов непосредственно в автомобили (пробки, развлекательный и информационный контент); страховые компании готовы обеспечить услуги интеллектуального страхования. К коммерческим услугам также относятся сервисы полноценных ИТС, управление дорогами в режиме реального времени, высокоточное позиционирование и др. Как заметил Григорий Сизов («ВымпелКом»), бизнес-модель монетизации всех этих сервисов потенциальные участники рынка рассматривают как возможность предоставления в автомобиле услуг, отделенных от основной функции системы «ЭРА-ГЛОНАСС» – обеспечения безопасности, за которую в ответе MVNO. При этом важно именно сейчас, на этапе дизайна системы и формирования общей бизнес-модели партнерства, создать механизмы, которые позволили бы в максимально открытом режиме всем участникам рынка воспользоваться преимуществами «ЭРА-ГЛОНАСС» для развития новых услуг, считает его коллега из МТС. По мнению А. Поповского, интерес сотовых операторов должен быть сообразен их инвестициям в покрытие автодорог, необходимое для функционирования системы «ЭРА-ГЛОНАСС», – и они в обязательном порядке будут настаивать на присутствии во всех бизнес-моделях, связанных с дополнительными коммерческими сервисами на основе терминалов, которые будут устанавливаться в автомобилях в рамках развертывания системы.

Похоже, что посланные волею государства на реализацию социально значимого проекта операторы связи твердо намерены побороться за свои коммерческие интересы и свою долю будущего рынка массовых навигационных услуг на автотранспорте. В добрый путь.

**Лилия ПАВЛОВА**



А. Гурко: «Проект «ЭРА-ГЛОНАСС» создает платформу для развития нового рынка»

# 3-я столица России – на 5-м месте

Нижегородская область занимает топовые позиции в России по экономическому развитию, внедрению e-правительства и инновационному потенциалу. А по количеству пользователей смартфонов центр Приволжья входит в первую десятку российских городов.

Нижегородская область – на 5-м месте среди регионов РФ по объему доходов от услуг связи. В 2012 г. совокупная выручка ее операторов составила 36,1 млрд руб. (в сравнении с прошлым годом рост – 3%).

Структура рынка связи Нижегородской области



Источник: iKS-Consulting, 2012

Доходы **сотовых операторов** составляют 55% общей телеком-выручки области. Здесь работают пять операторов сотовой связи – большая тройка, «Ростелеком» (НСС) и Tele2. Сегодня в этом сегменте нет ярко выраженного лидера, операторы практически поровну поделили рынок, обслуживая каждый порядка 20% общего количества абонентов (по итогам 2012 г. – более 4,5 млн). Около 2 млн являются пользователями мобильного Интернета.

Выручка от услуг **фиксированной телефонии** в минувшем году составила скромные 9%. Тем не менее уровень телефонизации один из самых высоких в России – в области телефонизировано 74% из 1,3 млн частных домохозяйств, «Ростелеком» обслуживает 86% из них.

В сегменте **проводного ШПД** «Ростелекому» принадлежит практически половина совокупной абонентской базы. Как и во многих других регионах, лидерство по ко-

личеству абонентов высокоскоростного интернет-доступа традиционный монополист удерживает за счет разветвленной инфраструктуры и недостаточной конкуренции за пределами крупных городов. При этом в самом Нижнем Новгороде «Ростелеком» контролирует лишь треть рынка ШПД в сегменте физических лиц.

Ведущие позиции на локальном рынке ШПД занимают крупные федеральные игроки. Основным конкурент «Ростелекома» – «ЭР-Телеком», отеснивший монополиста с первого места в столице региона. Оператор пришел сюда весной 2008 г. и сегодня обслуживает порядка 51% общего количества высокоскоростных подключений в Нижнем Новгороде и около трети всех домохозяйств области.

Позиции других значимых игроков рынка ШПД намного слабее – «ВымпелКом», третий по величине абонентской базы, занимает лишь 9% регионального рынка. В Нижнем Новгороде оператор развивает сеть на инфраструктуре компании «Агентство деловой связи». АДС стала собственностью «ВымпелКома» в 2008 г., когда послед-

Структура рынка проводного ШПД Нижегородской области по количеству абонентов



Источник: iKS-Consulting, 2012



ний приобрел «Голден Телеком», который являлся одним из учредителей АДС (с долей 58%). В том же году «ВымпелКом», выкупив оставшиеся 42% акций, довел долю в активе до 100%. В 2012 г. оператор заявил о юридическом завершении присоединения семи региональных компаний, в том числе АДС.

Кроме перечисленных на местном рынке присутствуют МТС (на базе «Стрим ТВ») и ТТК. Всего по итогам 2012 г. провайдеры проводного интернет-доступа обслуживали 43% общего числа домохозяйств, что примерно соответствует среднероссийскому показателю. При этом в Нижнем Новгороде проводным интернетом пользуются 72% домохозяйств.

Уровень проникновения платного ТВ в области составляет 44%. Лидирует в данном сегменте спутниковый «Триколор», из кабельных операторов наиболее сильные позиции занимают «ЭР-Телеком» и МТС.

В 2012 г. наиболее динамично в Нижегородской области развивались сегменты пропуск трафика, ШПД и платного ТВ. В текущем году эти сегменты продолжают демонстрировать опережающие темпы роста по сравнению с общеотраслевой динамикой, в том числе за счет усиления конкуренции на региональном рынке. Если на насыщенном рынке Нижнего Новгорода вряд ли стоит ожидать серьезного перераспределения ролей, то на периферии возможно усиление активности альтернативных операторов в борьбе за абонента.

Дежурная по рубрике  
**Юлия ФЕДОРОВА**,  
аналитик iKS-Consulting

**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



# Блог, еще раз блог!

## Владимир ЛИТВИНОВ У меня зазвонил телефон



>>>> У меня зазвонил телефон, основной рабочий мобильник. Оказалось, автоинформатор МТС сообщал, что у меня образовался немалый долг на дачном мобильнике – айфоне. Это ошибка, ведь я им не пользуюсь с начала прошлой осени,

только видео и фото. Но робот МТС с завидным упорством через каждые полчаса продолжал тревожить мой мозг. «А ты заблокировал инет на айфоне?» – хитро спросила жена. Все-таки Стив Джобс – гений, не пользуешься этой «балалайкой», а твои бабки оператору все равно капают. Что же они (операторы) жалуются тогда на снижение доходов от передачи смсок на миллиарды долларов с появлением айфонов?

На следующий день давление на мозг от робота продолжилось и я, прихватив на прогулку верную собачку, рванул к ближайшему терминалу платежей. Вдруг, подойдя к терминалу, моя собачка издала оглушающий дикий визг. И я, прихватив ее на руки, с ужасом вспомнил, что мне поведала соседка: здесь у терминала неделю назад погибла собачка. «Шаговое напряжение, защитное заземление не работает, ужас какой-то, если не сосуля сверху, то электричество снизу»... Таким образом, находясь в шоке, я рванул в очередь пенсионеров к банкоматам в офис Сбербанка. А ведь Греф – тоже гений, подумал я, выстроил, за пониженный процент при оплате, пенсионеров, бабушек, и даже дедушек, на освоение информационной грамотности банкоматов. Я бы предложил бы ему еще при оплате пенсионером через инет начислять бонусы, тогда топов Сбербанк можно и на госпремию выдвигать «за обучение населения компьютерной грамотности». Правда, есть проблемка: каждый банкомат, как и терминал моментальных платежей, требует индивидуального подхода: у каждой компании (банка) имеется свой уникальный алгоритм взаимодействия клиента с терминалом. Каждый банк (Сбер, ВТБ, ПСБ, Росбанк и др.) работает при различающейся терминологии на своих собственных процедурах взаимодействия клиента с банкоматом (терминалом), а ведь услуги у всех оплачиваются одни и те же (ЖКХ, телефон, интернет, электричество...), аналогично получается при процедурах получения наличных средств из банкомата и т.д.

Жаль, что премьер у нас только пользуется мобильником и потому может оценивать эту связь, но не оплачивает услуги в терминалах: назначил бы тогда заседание открытого правительства по унификации процедур.... А так нашли проблемы – не работает в Москве стандарт G4, переносимость номера, пенсионерам бы ваши проблемы.

[комментировать](#)



## Станислав ЕМЕЛЬЯНОВ Кому под силу ИТС развернуть



>>>> Каждую неделю в новостях сообщается об очередном проекте по модернизации и инновационному развитию транспортной системы страны, города или региона, чтобы сделать транспорт «умным», повысить пропускную способность дорожной сети, обеспечить безопасность пассажирским перевозкам, создать максимально комфортные условия пассажирам и водителям при транспортировке и, конечно же, выгодно экономически решить вышеуказанные задачи.

При этом ежедневно власти сталкиваются с огромными проблемами плотного трафика, нехватки общественного транспорта, с низким уровнем безопасности на дорогах, несвоевременной медицинской помощью при ЧП, поздним прибытием служб экстренного реагирования к месту происшествия. Создание интеллектуальной транспортной системы находится в зачаточном состоянии, несмотря на перспективу 2013 г. сделать годом ИТС, в частности для Москвы и еще ряда крупных городов страны.

...

По сути государство выступает сейчас инициатором и главным заказчиком построения ИТС, финансирование и координация проектов такого уровня под силу только государству, ни одна коммерческая организация не потянет такую нагрузку. Соответственно и ощутимое для проекта финансирование возможно со стороны государственных и муниципальных органов.

Относительно инвестиций в проекты по оптимизации транспортного комплекса города можно предположить, что принимать активное участие в них должны компании, обладающие всеми необходимыми технологиями для реализации подобного рода проектов, т. е. «профильные» инвесторы. В будущем, как только ИТС станет типовым проектом и число успешных реализаций увеличится, круг инвесторов будет расширяться.

Сейчас в стране переломный момент: на рынок управления транспортной инфраструктурой пока не пришли крупные игроки, но сложившаяся ситуация предполагает, что это время форсированным шагом приближается.

[комментировать](#)



## Дмитрий КУТЯВИН Бренды в телекоме



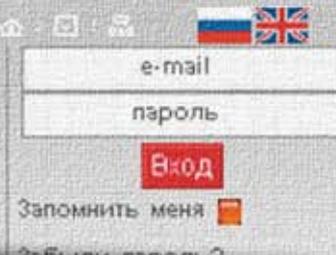
>>>> Агентство Brand Finance опубликовало список 500 самых ценных брендов. Россия представлена в нем 8 компаниями: Сбербанк, Газпром, Лукойл, Билайн, Роснефть, Магнит, МТС и Мегафон (по убыванию в списке). Примечательно, что три компании представляют нефтегазовый сектор и столько же – отрасль телекоммуникаций. Это подчеркивает активности, которые телеком-компании применяют

для выстраивания сильного и хорошо узнаваемого бренда. Это результат продуманной рекламной активности, развития ритейла и международного бизнеса.

[комментировать](#)



Топов Сбербанка – на госпремию «За обучение населения компьютерной грамотности». На рынок управления транспортной инфраструктурой вот-вот придут крупные игроки. Веб-экономика превращается в экономику мобильных приложений. Что еще придумали блогеры? Читайте на IKS MEDIA.RU.



### Михаил ЕМЕЛЬЯНИКОВ Бойся инсайдера, в банк приходящего

>>>> ...Возник какой-то внутренний диссонанс. Представители банковского сообщества в один голос винят во всех смертных грехах «самое слабое звено» – клиента, который неправильно, неумело, коряво и даже просто преступно пользуется предоставленным банком отличным инструментом под названием ДБО, или «клиент-банк», или интернет-банкинг, в результате чего злые хакеры или просто плохие парни захватывают контроль над клиентской машиной и от имени клиентов выводят денюжку куда-то в «голубое нигде». А потом имеет наглость ждать вступления в силу пресловутой 9-й статьи 261-ФЗ с тем, чтобы заставить банк оплатить свое же головотяпство. При этом, правда, рассказывать клиенту о рисках в полном объеме как-то не комильфо, а то он уйдет к менее щепетильному конкуренту-молчуну. Да и оплачивать повышение осведомленности хорошо бы государству – это же его граждане портчат.

Но вот не в первый раз за последний год поражаюсь количеству мошенничеств, совершаемых инсайдерами. То есть вполне себе легитимными пользователями АБС и прочих банковских систем, где хранится и обрабатывается информация о клиентах и их счетах и с использованием которых совершаются транзакции. Теми, кто после неких проверочных мероприятий (в свете 152-ФЗ не вполне законных обычно, но так же обычно проводимых) был принят на работу, кому предоставили доступ к информационным системам (т.е. к деньгам, вроде бы виртуальным, но вполне себе конвертируемым в наличность) и доверили банковскую и коммерческую тайну, да еще и персональные данные до полного комплекта, положили не самую маленькую в стране зарплату и пустили в огород.

А что же они, неблагодарные? Воруют. Деньги – банка и клиентов. Идентификационные данные – пользователей ДБО. Сведения о пластике, позволяющие выпустить карту-двойник или оплатить покупки через интернет. И вообще все, что плохо и даже хорошо в банке лежит...

[КОММЕНТИРОВАТЬ](#)



### Рустэм ХАЙРЕТДИНОВ Дефицит доверия

>>>> Какие конкретные шаги нужно предпринять, чтобы быть уверенными, что приложение защищено от случайных или намеренных действий пользователей, администраторов, самого разработчика, а также тех, для кого доступ к приложению не предусмотрен, — хакеров?

Вопрос доверия на рынке аудита исходного кода стоит остро. Большие интеграторы с хорошей репутацией не берутся за такие проекты, как за сложные и малоприбыльные. Тестовые лаборатории, в которых проходит тестирование в рамках сертификации продуктов по требованиям ФСБ, ФСТЭК, Министерства обороны и СВР, имеют репутацию «формалистов», «бюрократов» и неохотно берутся за заказные приложения, отсекая желающих ценой и сроками. Небольшие компании и независимые команды, зарабатывающие себе авторитет на этой ниве, пока не имеют «доказанного» опыта и истории громких побед. Бренды в области контроля качества заказных приложений еще только выстраиваются, поэтому, если бюджет, который вы готовы выделить на аудит, невелик, выбор приходится делать между известными, но неопытными и опытными, но неизвестными. Сейчас никакой сертификации и лицензирования этого рода деятельности для оказания услуг коммерческим компаниям нет – есть только сертификация и аттестация систем для госструктур. Поэтому инструментов оценки качества подрядчика, кроме экспертной оценки и советов коллег, тоже пока нет.

[КОММЕНТИРОВАТЬ](#)



### Падмашри УОРРИОР Всеобъемлющий Интернет и неодоушленная мобильность

>>>> В настоящее время мобильность ассоциируется прежде всего с мобильным устройством, но в будущем она будет связана главным образом с людьми и физическими объектами, подключенными к сети. Сегодня операторы получили возможность наращивать свой бизнес с помощью мобильности, выходящей за пределы простых сетевых соединений. Операторы могут повысить финансовую отдачу от сетевых соединений с помощью новых абонентских функций и услуг. Если они хотят предложить своим абонентам функции, отсутствующие у конкурентов, то должны строить гибкую и эластичную архитектуру, способную масштабироваться и использовать информацию, получаемую от сети.

Перед операторами открываются великолепные возможности. Появление Всеобъемлющего Интернета и подключение к нему все новых неодоушленных предметов повышает ценность мобильных данных, которые можно использовать для разработки современных целевых услуг. Кроме того, эластичная виртуализированная инфраструктура может повысить скорость и гибкость сервисов, что облегчит переход к тарифной модели «как услуга». Продолжится рост популярности видеотехнологий, которые изменят множество бизнес-процессов на крупных и малых предприятиях во всех отраслях и создадут новые возможности для наращивания доходов.

Я с энтузиазмом смотрю на перспективы Всеобъемлющего Интернета, которые открываются не только перед крупными корпоративными заказчиками, но и перед операторами связи. И это лишь начало большого, интереснейшего пути.

[КОММЕНТИРОВАТЬ](#)





**24 апреля** в Москве (МИВЦ «ИнфоПространство») пройдет III международная конференция «**Мобильные финансы 2013**» (MobiFinance-2013).

Тематика конференции: мобильные финансовые услуги в России – состояние и перспективы развития; современные технологии, оборудование и сервисы для мобильного банкинга и платежей, бесконтактных платежей и т.д.

В конференции примут участие представители ЦБ РФ, Государственной Думы, Минфина, банков, операторов сотовой связи, электронных платежных систем, систем мобильных платежей, разработчиков оборудования и программного обеспечения, контент- и сервис-провайдеров.

Ожидаемое число посетителей – 300–350, основная аудитория – представители банков и сотовых операторов.

Организаторы – АРБ, «АйФин медиа».

Тел. +7 (495) 229-8502  
2013@mobifinance.ru  
www.mobifinance.ru

## ВЫСТАВКИ, СЕМИНАРЫ, КОНФЕРЕНЦИИ

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
<b>15–18.04. Москва.</b> ITE Moscow: www.mips.ru	Выставка «MIPS 2013. Охрана, безопасность и противопожарная защита»
<b>18–19.04. Стамбул.</b> Группа компаний ITE: www.caspiantelecoms.com	12-я международная конференция по телекоммуникациям и информационным технологиям для Каспийского и Черноморского регионов и стран СНГ Caspian Telecoms
<b>18–19.04. Москва.</b> Infor-media: www.infor-media.ru	6-й межотраслевой форум директоров по информационной безопасности
<b>19.04. Москва.</b> Ассоциация менеджеров России, журналы «Итоги», Intelligent Enterprise, CIO, компания КРОК: www.itleader.ru	Национальная ежегодная премия «IT-Лидер»
<b>23.04. Москва, центр Digital October.</b> Журнал «ИКС»: http://dcdeforum.ru	<b>Международная конференция Data Center Design &amp; Engineering</b>
<b>24.04. Москва.</b> Ассоциация российских банков, компания «АйФин медиа»: www.mobifinance.ru	3-я межотраслевая конференция «Мобильные финансы 2013»
<b>24.04. Москва.</b> SVM Group: www.telco-forum.com	3-й международный форум Future of Telecom: Cross-board Business Models & Strategies
<b>24–25.04. Москва.</b> Компания «Профессиональные конференции», ассоциация «ГЛОНАСС/ГНСС-Форум»: www.glonass-forum.ru	VII международный форум по спутниковой навигации
<b>25–26.04. Москва.</b> НП «Национальный жилищный конгресс», Российская академия бизнеса и предпринимательства: www.smb.ru	1-я международная конференция «Информационные системы и технологии в жилищно-коммунальном хозяйстве Российской Федерации»

Присылайте анонсы ваших мероприятий на IKS MEDIA.RU

Еще больше на



**25 апреля** в Москве («Мариотт Грандъ-Отель») состоится **Четвертый российский форум по управлению интернетом – RIGF-2013**. Форум служит площадкой для общения и организации трехстороннего диалога между представителями государственной власти, бизнеса и гражданского общества. В рамках круглых столов форума пройдут дискуссии по наиболее острым вопросам сегодняшнего дня: кибербезопасность, правовые аспекты развития сети, детский интернет, электронное правительство и другие.

К участию в форуме приглашаются представители Государственной Думы и Совета Федерации РФ, Министерства связи и массовых коммуникаций, правительств субъектов Федерации, национального бизнеса, экспертного сообщества, а также известные зарубежные исследователи и практики, включая представителей органов управления интернетом.

Предварительная программа мероприятия опубликована на сайте RIGF-2013.

Организатор – Координационный центр национального домена сети Интернет при поддержке РАЭК.

<http://rigf.ru>



**14–15 мая** в Москве состоится конференция «**Информационное общество 2013**». Мероприятие, посвященное информатизации госуправления, проводится уже в восьмой раз. Авторитетный экспертный совет конференции гарантирует высокие актуальность тем и ранг спикеров.

В ходе конференции ведущие эксперты отрасли осветят следующие вопросы:

- Формирование электронного парламента – цели и задачи.
  - Внедрение УЭК.
  - Международный опыт внедрения электронного правительства.
  - Электронная демократия – предпосылки и решения.
  - Будущее многофункциональных центров.
  - Информирование населения.
  - Роль малого бизнеса в информатизации госуправления.
  - Реализация Указа Президента РФ №1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» в части оценки гражданами деятельности органов государственной власти.
  - Реализация программы 112.
  - Реализация программы «Безопасный город».
  - Ситуационные центры и межведомственное взаимодействие.
  - Актуальные вопросы защиты персональных данных.
- Организатор – infor-Media Russia.

[www.el-government.ru](http://www.el-government.ru)

## выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
14–15.05. Москва. Infor-media: www.infor-media.ru	VIII конференция «Информационное общество 2013: открытые регионы»
14–17.05. Москва. ЦВК «Экспоцентр»: www.sviaz-expocomm.ru	25-я международная выставка телекоммуникационного оборудования, систем управления, информационных технологий и услуг связи «Связь-Экспокомм-2013»
23–25.05. Москва. Союз директоров ИТ России (СоДИТ): www.ciocongress2013.rucio.ru	III Евразийский CIO Конгресс «Российские просторы»
25.05. Москва. АНО «Координационный центр национального домена сети Интернет»: http://rigf.ru/	Четвертый российский форум по управлению интернетом RIGF-2013
28.05. Москва. AHConferences: www.ahconferences.com	Конференция «Информационные технологии в телекоме»
29.05. Москва. VMware: www.vmware.com/events/country:russia/num:15	VMware Forum 2013
30–31.05. Москва. Smile Expo: http://mate-expo.com	Выставка мобильных приложений и технологий MATE
05.06. Москва. «Ведомости»: www.events.vedomosti.ru	IV ежегодная конференция «ИТ-стратегии бизнеса»
05–08.06. Москва. Национальная радиоассоциация: www.nra.ru/conference/index_2013.html	13-я ежегодная конференция «Актуальные вопросы повышения эффективности использования национального радиочастотного ресурса»

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

Ищите все мероприятия на [IKSMEDIA.RU](http://IKSMEDIA.RU)  
Планируйте свое время

@ 📞 ✉

**17–18 мая** в Москве во второй раз пройдет ежегодная конференция **InternetLife 2013**. В программе двух дней конференции – более 30 докладов ведущих специалистов интернет-среды, конкурсы от партнеров, памятные призы. В этом году для мероприятия выбрана новая площадка – коворкинг-центр в Нагатино.

Конференция пройдет в рамках пяти секций по трем направлениям: SocialExperience, Business и Entertainment. Посетителей ждут актуальная информация, доклады на самые острые и важные темы, обсуждаемые интернет-сообществом.

Организатор – центр профессионального роста CareerLab.

Тел. +7 (495) 933-0133  
info@careerlab.ru  
www.likeinternet.ru

**23–25 мая** в Москве состоится **III Евразийский CIO конгресс «Российские просторы»**. Конгресс пройдет под девизом «ИТ-рынок России: потребности гражданина, общества, бизнеса, государства». ИТ-директора, CIO, CTO крупнейших компаний России подведут на нем итоги 2012 г. и обсудят основные направления развития ИТ.

Конгресс проводится в дискуссионном формате и включает в себя доклады на самые актуальные темы, круглые столы, видеоконференции для ИТ-директоров, неформальное общение. Цель конгресса состоит в том, чтобы предоставить площадку основным игрокам российского ИТ-рынка, их заказчикам и потребителям.

В программе мероприятия – пленарное заседание по теме «Собственники бизнеса на сцене ИТ» и 13 секций, посвященных наиболее актуальным проблемам в области ИТ, с участием более 50 экспертов. Кроме того, пройдет выставка новых технологий от резидентов ОАЭ «Особая экономическая зона» (Технопарки Минэкономразвития). Впервые в программе – «Интеллект-шоу» для участников конгресса.

Организаторы – Союз директоров ИТ России, Фонд поддержки информационно-коммуникационных технологий.

Тел. +7 (495) 640-5330  
congress@rucio.ru  
www.ciocongress2013.rucio.ru

@ 📞 ✉

@ 📞 ✉

**С 5 по 8 июня** состоится XIII ежегодная конференция **«Актуальные вопросы повышения эффективности использования национального радиочастотного ресурса»**. Конференция будет проходить на теплоходе «Сергей Кучкин», следующем по маршруту Казань – Мариинский Посад – Ульяновск – Елабуга – Казань.

На конференции будут обсуждаться актуальные вопросы повышения эффективности использования национального радиочастотного спектра. К участию приглашаются руководители и специалисты компаний телеком-отрасли, учебных и научно-исследовательских учреждений, предприятий – производителей радиоэлектронного оборудования. Полученная на конференции информация, установление деловых и неформальных контактов направлены на эффективное решение вопросов, связанных с распределением и использованием радиочастотного ресурса, защиту интересов и прав пользователей радиочастотного спектра.

Организатор конференции – Национальная радиоассоциация.

Тел. (495) 748-7673  
apnrr@westmail.ru  
www.nra.ru