

Издается с мая 1992 г.

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



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

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

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

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

А.Ю. Рокотян – председатель
С.А. Брусиловский, Ю.В. Волкова,
А.П. Вронец, Ю.Б. Зубарев (почетный
председатель), Н.Б. Кий, А.С. Комаров,
А.В. Коротков, К.И. Кукк, Б.А. Ластович,
Ю.Н. Лепихов, Т.А. Моисеева, Г.Е. Моница,
Н.Н. Мухитдинов, Н.Ф. Пожитков,
В.В. Терехов, И.В. Шибаева,
В.К. Шульцева, М.А. Шнелпс-Шнелпе,
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

commerce@iks-media.ru

Коммерческий директор
Т.В. Шестоперова – ts@iks-media.ru
Г.Н. Новикова, зам. коммерческого
директора – galina@iks-media.ru
Е.О. Самохина, ст. менеджер – es@iks-media.ru
Д.Ю. Жаров, координатор – dim@iks-media.ru

СЛУЖБА РАСПРОСТРАНЕНИЯ

А.А. Милушов – подписка
rodpiska@iks-media.ru
А.С. Баранова – выставки, конференции
expro@iks-media.ru

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

© «ИнформКурьер-Связь», 2011

Адрес редакции и издателя:

127254, Москва,
Огородный пр-д, д. 5, стр. 3
Тел.: (495) 785-1490, 229-4978.
Факс: (495) 229-4976.
E-mail: iks@iks-media.ru
Адрес в Интернете: www.iksmedia.ru
Редакция пользуется
услугами
РЕКЛАМА МЕГАФОН
сети «МегаФон-Москва»
Тел.: (495) 502-5080
№ 12/2011 подписан в печать 25.11.11.
Тираж 15 000 экз. Свободная цена.
Формат 64x84/8
ISSN 0869-7973



Хорошо Деду Морозу. Отработал елки, отводил хороводы, раздал подарки – и в резиденцию, шубу на гвоздь.

Мы же перевалим в новый год с грузом прошлого за плечами и добавим к нему груды новых забот. Каждому из нас есть чем гордиться, оглядываясь на прожитый год, есть в чем себя укорить. Рефлексия – вещь полезная для развития, но непрасудничная какая-то.

Поскольку жизнь дана нам в ощущениях и многое в ней зависит от угла зрения, давайте окрасим ее в прекраснотушные тона. И поговорим в этом предновогоднем номере о любви.

- О любви к субъектам персональных данных, которые не субъекты вовсе, а люди и даже соотечественники (**Актуальный комментарий**).
- О любви компаний к своим клиентам, корпоративным и массовым, через посредство CRM, программ лояльности и социальных сетей (**Еще раз про любовь**).
- О любви мировых вендоров к российской ДНК – или большому рынку? или предпочтениям Сколково? (**Миллионы за ДНК**).
- О любви системных интеграторов и поставщиков к полновесным комплексным проектам в сфере унифицированных коммуникаций и о холодной недоступности заказчиков (**Тема номера**).
- О любви инновационных компаний (а кто не инновационный, отзовись!) к лид юзерам, бескорыстно генерирующим идеи для их бизнеса. Лид юзер – больше, чем продвинутый пользователь. Для него и русского слова еще не придумали, а он готов совместно с вами разработать новые товары и сервисы, делаясь мозгами и опытом (**Лид юзер – источник инновационных идей**).

Пусть этот «любовный» список останется открытым для Нового, 2012 года.

Желаю вам в будущем году пополнить свой перечень деловых и личных побед, получать удовольствие от каждого бизнес-проекта и общения с себе подобными, пусть ваше доброе отношение к жизни будет взаимным.

Еще немного, и – проблемы с плеч, комп в дальний ящик, дед-морозовский колпак на голову. С наступающим Новым годом, с Рождеством!

До встречи в 2012-м.
Наталья Кий,
главный редактор



1 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

6 НОВОСТИ

6 АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ

Н. КИЙ. Что ждет персональные данные?

8 ЛИЦА

9 ПЕРСОНА НОМЕРА

Геннадий БАЛДЁНКОВ. Работа должна приносить хлеб и радость

КОМПАНИИ

11 Новости от компаний

СОБЫТИЯ

16 Гнать ли облака на госслужбу?

17 BI: от классики к онлайн-аналитике и риск-менеджменту

18 Еще раз про любовь

20 Саморегулирование или карающий меч?

22 Миллионы за ДНК

СУБЪЕКТ ФЕДЕРАЦИИ

24 Ю. ФЕДОРОВА. Double play по-астрахански

26 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ



9

Геннадий БАЛДЁНКОВ.
Работа должна приносить хлеб и радость



18

Еще раз про любовь



28 ТЕМА

УС

СРЕДСТВО ПЕРЕДВИЖЕНИЯ БИЗНЕСА

Фокус

30 Другого пути нет?

35 УС: дюжина рекомендаций по внедрению

Бизнес-партнер

36 С. ПРОКОПЕНКО. УС переходят в наступление

Дискуссионный клуб «ИКС»

38 Challenge-фактор

Проекты

43 А. КУЗНЕЦОВ. УС: сделаем сами?

44 На УС-стройплощадках года



50 ДЕЛО

Экономика и финансы

50 А. ЗАЙЦЕВА. На качелях новостей



High Tech Marketing

52 Н. КОРОТКОВА. Лид юзер – источник инновационных идей



Доля рынка

56 Д. НЕЛЮБОВ. «Русские Башни» берут регионы и осваивают трассы



Рубежи обороны

58 Р. КИРИЧЁК, С. ЛАРИОНОВ, В. ЧВАНОВ. Электромагнитное нападение. Новый вид угрозы инфобезопасности?



Решение

61 А. ГИТИН. Verimatrix VCAS: универсальная защита контента для всех видов сетей



62 С. ЗАКУРДАЕВ. 9 + 1. Школьные сети Ethernet нового поколения

На портале IKS MEDIA

95 Блог, еще раз блог!

65 «ИКС» pro ТЕХнологии

66 Е. ВОЛЫНКИНА. От ЦОДа к облаку со всеми остановками

74 А. АННЕНКОВ. Противопожарная защита – на высоком уровне

76 Дж. НИМАНН, Дж. БИН-мл., В. АВЕЛАР. Экономичные режимы работы систем охлаждения ЦОДов. Ч. 1

82 С. НОВИЦКИЙ. Как переехать за уикэнд

84 М. СУШКОВ. Аналитика в IP-видеосистемах: возможности и реализация

88 А. СЕМЕНОВ. Системы интерактивного управления СКС. Переход к новому поколению

92 Новые продукты

Модель

45 А. ГАРКАНОВ. УС становится облачной услугой

46 П. ТЕПЛОВ. Как оптимизировать виртуализацию

Игроки

47 А. СОКОЛОВ. Игра на опережение

Концептуальный поворот

48 С. ЧЕРКОВ. УС закладываются в бюджеты





1 EDITOR'S COLUMN

6 NEWS

6 COMMENT OF TODAY

N. KIY. What has the future hold for personal data?

8 PROFILES

9 PERSON OF THE ISSUE

G. BALDENKOV. Labor should bring bread and joy

COMPANIES

11 Company news

EVENTS

16 Should we waft clouds to the government service?

17 BI: from classics to online analytics and risk management

18 Once again about love

20 Self regulation or punishing sword?

22 Millions for DNA

REGION OF FEDERATION

24 Y. FEDOROVA. Double play in Astrakhan style

26 CALENDAR OF EVENTS



9

PERSON OF THE ISSUE

G. BALDENKOV.

Labor should bring bread and joy



18

Once again about love

How can IKS help YOU succeed in the Russian market?



28 COVER STORY

UC Means of business mobility

Focus

30 There is no other way?

35 UC: dozen recommendations for installation

Business partner

36 S. PROKOPENKO. UC launch the offensive

"IKS" discussion club

38 Challenge factor

Projects

43 A. KUZNETSOV. UC: do it ourselves?

44 On UC construction sites of this year

Model

45 A. GARKANOV. UC become the cloud service

46 P. TEPOV. How to optimize the virtualization

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



YOUR SUCCESS IS OUR GOAL!

Contact us for 2011 editorial calendar!

50 BUSINESS

Economy and finances

- 50 A. ZAYTSEVA. On the seesaw of news

High Tech Marketing

- 52 N. KOROTKOVA. Lead user – the source of innovative ideas

Market share

- 56 D. NELUBOV. Russian Towers take regions and expand to highways

Defense lines

- 56 R. KIRICHEK, S. LARIONOV, V. CHVANOV. Electromagnetic attack. A new type infosecurity threat?

Solution

- 61 A. GITIN. Verimatrix VCAS: universal defense for all network types
- 62 S. ZAKURDAEV. 9 + 1. New generation Ethernet networks for schools

On IKSMEDIA portal

- 95 Blog, and once again blog!

65 IKS proTECHnologies

- 66 E. VOLYNKINA. From data center to cloud with all stops
- 74 A. ANNENKOV. Fire protection on high level
- 76 J. NIEMANN, J. BEAN, V. AVELAR. Economizer modes of data center cooling systems. Part I
- 82 S. NOVITSKIY. How to move within weekend
- 84 M. SUSHKOV. Analytics in IP video systems: possibilities and realization
- 88 A. SEMENOV. Systems of SKS interactive management. Transition to new generation

- 93 New products

Players

- 47 A. SOKOLOV. The game for lead

Conceptual turn

- 40 S. CHERKOV. UC are accounting in budgets



Что ждет

персональные данные?

актуальный
комментарий

Подготовила
Наталья КИЙ

Закон принят. Правовое поле упорядочено? Нет.

Из мнений специалистов по безопасности

Ответ на вопрос, вынесенный в заголовок, очевиден: персональные данные ждет уходящая в бесконечность гармонизация. Слово, заменившее советское «дальнейшее совершенствование», удачно прикрывает недоделки и недодумки.

Недоделки в измененном Законе о персональных данных – теперь под номером ФЗ-261 и с названием «О внесении изменений в ФЗ «О персональных данных» (от 25 июля 2011 г.) – уже разобрали по косточкам или еще успеют это сделать большинство специалистов-безопасников и заинтересованных физ- и юрист (см., например, «ИКС» № 7–8'2011, с. 6–7, блоги на IKS MEDIA.RU). По верному замечанию Илларины Бачило (Институт государства и права РАН), сделанному на октябрьской конференции «Защита персональных данных», у нас большинство законов в области информационного общества через год-два подвергаются новой редакции и доработке. И это не время так быстро бежит, и не информационное общество так быстро строится, и не персданные так творчески обрабатываются и защищаются, а так законы делаются. В русле национальных российских традиций рождаются законы-матрешки – ФЗ «О внесении изменений в ФЗ...».

По оценке Минкомсвязи, два года координировавшего процесс создания новой редакции Закона о персональных данных от 2006 г., ФЗ-261 от 2011 г. учел европейский опыт регулирования и директивы ЕС; скорректировал определение персданных опять же в соответствии с европейскими принципами; внес изменения в понятийный аппарат; расширил перечень операций обработки персданных без согласия субъекта; подробно описал перечень юрист, которым обработка персональных данных может быть передана на аутсорсинг; создал механизм защиты от ложных запросов; ввел требование о назначении ответст-

венного за обработку персональных данных в организации и т.д.

Общественность не устает указывать на неоднозначность трактовок, неопределенность критериев, отсутствие в штате операторов персданных специалистов по информационной безопасности, необходимость начала работы над списком адекватных стран для трансграничной передачи данных, логическую несогласованность действующей нормативной базы с новым законом.

Чтобы действовал закон

Самая насущная задача момента – реализация новой версии закона, для чего требуется подготовка нормативных правовых документов. Как сообщил на упомянутой конференции по защите персональных данных Александр Гермогенов, замдиректора департамента создания и развития информационного общества Минкомсвязи, подзаконные акты правительственного и ведомственного уровня должны быть подготовлены в конце 2011-го – 2012 г. Четыре постановления правительства будут посвящены перечню мер защиты персональных данных для государственных и муниципальных органов, уровням их защищенности, требованиям к защищенности персданных в ходе обработки и порядку согласования с ФСБ и ФСТЭК предложений бизнес-сообщества. Ведомственные акты ФСБ, ФСТЭК и Роскомнадзора должны будут утвердить, в частности, нормы по состоянию и содержанию организационных и технических мер защиты, перечень стран для трансграничной передачи персональных данных.

Представители регулирующих органов, в частности ФСБ, заверяют, что основным принципом при разработке нормативной базы будет максимальная преемственность по отношению к имеющимся документам, существующие нормативные правовые акты пока не отменяются и продолжают действовать (как, например, Положение об обеспечении безопасности персональных данных при их обработке в информационных системах персональных данных от 2007 г.). «Неофициальная позиция регуляторов состоит в том, что все, что сейчас разработано, действует. Те работы, которые сделаны, должны быть сохранены», – подтверждает Андрей Курило (Центробанк), добавляя, что неплохо бы официальным органам документально подтвердить свою оценку ситуации.

Кто придумал велосипед?

Однозначного ответа на этот вопрос нет. По легенде руку к нему приложил Леонардо да Винчи, значительно позднее – русский крепостной крестьянин Артамонов, немецкий профессор Карл фон Дрез, шотландский кузнец Макмиллан, юный французский мастер детских колясок Лалман, английский изобретатель Джон Кемп Старли... В общем, старались всей Европой в течение нескольких веков. И результат того стоит.

Как сказал журналистам представитель молдавских защитников персональных данных, не надо изобретать велосипед – его уже придумали европейцы. Гармонизировать персональные данные и правила их жизни надо не только с российскими реалиями, но и с другими странами, прежде всего европейскими – не в без-



воздушном пространстве живем, иные отечественные компании имеют представительства по всему миру. История законодательства о персональных данных несравнима с историей велосипеда, но руку тоже приложили многие. И европейская конвенция 1995 г. (EU Data Protection Directive) стала признанным механизмом защиты персональных данных. В числе базовых принципов обработки персданных в ЕС – сбор данных с участием объекта и предотвращение избыточности сбора данных.

Что сегодня в международном тренде? Как свидетельствует Константин Платов из компании «Инфорсер», которая около пяти лет работает на стыке национальных и интернациональных институтов персональных данных, активно выражена тенденция сокращения разрыва между юридическими требованиями и практикой; выделяются группы данных, подлежащих специальной защите; обеспечиваются права граждан на доступ к информационным системам, содержащим их персданные; ярко выражено стремление к созданию эффективных механизмов контроля; создается институт уполномоченных в качестве контролирующих в этой сфере.

Это наше будущее. Думается, не очень близкое, если учесть, в каких муках оно рождается по крохам и фрагментам.

Карать или сотрудничать?

«Карательная функция присутствует, но на втором плане. Глав-

ное – защита персональных данных наших граждан», – делится представитель Федеральной службы безопасности, которая осуществляет контроль и надзор за сохранностью персданных у государственных операторов (в соответствии со ст. 19 Закона о персданных служба по поручению правительства может быть наделена такими полномочиями и в отношении негосударственных операторов – в случае особой важности обрабатываемых данных).

А вот опыт соседей и недавних соотечественников свидетельствует, что принуждение и наказание в деле защиты данных граждан может стоять не на втором, а... на последнем, шестом месте. Кая Пусепп, замдиректора Инспекции по защите данных Эстонии, впереди ставит разъяснение, формирование правовых обычаев, консультирование, досудебное разбирательство, аудит и предоставление разрешений. И только потом штраф. Но зато какой – 32 тыс. евро! «Это не штраф, это козырь! Мы редко используем наказание: в прошлом году наложили всего два штрафа», – комментирует дама-инспектор, у которой, по ее собственному выражению, «в глазах горит огонь защиты персональных данных».

В эстонской инспекции – 18 чиновников, в основном юристы, специализирующиеся на разных сферах деятельности. Персональные данные прописаны отдельной строкой в бюджете Эстонии с 1999 г., 100% расходов инспекции покрывает государство. В бюджете страны 2011 г. на защиту данных граждан заложено 592 446 евро. «Когда несколько лет назад мы узнали из опроса, что только 18% соотечественников знают о нашей работе, мы пришли в ужас», – вспоминает К. Пусепп. Что было сделано, чтобы повысить влияние инспекции при небольших ресурсах? Работа была пересмотрена, введена специализация инспекторов по сферам деятельности, в офисе запретили использовать слова «субъекты персональных данных». «Это не субъекты – это люди! – говорит К. Пусепп. – Если держишь в одной руке наказание и страх, а в другой руке – партнерство, то последнее куда как весомее». Формиро-

вание правовых обычаев – вот чем в первую голову занимается эстонский инспектор. Правовые обычаи – понятие наимудрейшее, означающее, что соблюдение договоренностей, правил и законов – в крови.

К большому сожалению, не из нашей жизни. Конечно, за десять лет воспитать 1,3 млн сдержанных и организованных эстонцев можно, а вот 140 млн россиян с анархией в крови... Менталитет – штука непобедимая. Но вот в Эстонии человек может обратиться к любому оператору персональных данных и за пять дней узнать об их наличии и составе, выяснить, кто обращался за теми или иными сведениями и их обрабатывал. В России эта процедура по новому закону займет месяц вместо семи дней, как было раньше. Это уже не менталитет, это регулирование.



Так что будет с персональными данными? Они будут не только – хорошо ли, плохо ли – храниться и защищаться, но, как верно напоминает заслуженный юрист России профессор И. Бачило, они должны эффективно использоваться. В интересах самих граждан, бизнеса, государства. «Закон о персональных данных в версии 2011 г. делает акцент на защиту. Нам надо уточнять рациональное использование», – говорит И. Бачило. Предстоит разобраться, когда персональные данные переходят в режим публичной информации (это важно, скажем, для работы журналистов), дать более четкое определение общедоступных персданных и разделить их с общедоступными источниками таких данных. Специалисты предлагают не только раскрыть в законе понятие «биометрия», но и включить в состав персональных данных такие естественные для современной жизни явления, как электронная подпись, электронные адреса.

Персональные данные, их защита и использование из одиозной темы будут превращаться (наверняка не без новых утечек и скандалов) в часть личного и общественного бытия. Если уж не в правовой обычай, так в правовую среду партнерства человека и государства, человека и бизнеса. ИКС

Типовые нарушения при использовании ИС персональных данных

- Несоответствие криптосредств документам используемого класса (в сторону его занижения)
- Истекшие сроки действия сертификатов использования криптосредств
- Отличие используемых версий криптосредств и сертификатов (требуется работа с поставщиками криптосредств)
- Текучесть кадров операторов персданных, как следствие – низкий уровень знаний в области персональных данных и нормативных актов.

Источник: ФСБ России



Что такое UC, т.е. унифицированные коммуникации? Относительно этого существует масса несовпадающих мнений (см. тему номера →с. 28–49←). Но какие ярлыки ни приклеивай к этой ускользающей от точных дефиниций сущности, в одном можно быть уверенным: гости нашей рубрики умеют их не только внедрять, но и использовать.



Илья АСРИЯН,
ведущий эксперт
представительства
Siemens
Enterprise
Communications
в России
и СНГ

Родился в 1983 г. В 2006 г. окончил Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций им. проф. М. А. Бонч-Бруевича по специальности «программное обеспечение вычислительной техники и автоматизированных систем».

С 2002-го по конец 2004 г. работал системным администратором в различных компаниях.

В 2005 г. пришел в компанию «АС-Телеком» (партнер Siemens Enterprise Communications) руководителем отдела сервиса, где занимался установкой, настройкой и поддержкой телекоммуникационного оборудования.

В 2008 г. перешел на работу в российское представительство компании Siemens Enterprise Communications на должность ведущего эксперта.

Ведет активный образ жизни. Женат, есть дочка 3,5 лет.



Михаил КИРИЛОВ,
директор
по ИТ
компании
ZyXEL

Родился 11 февраля 1981 г. в Московской области. В 2003 г. окончил с отличием Московский государственный институт электроники и математики. В 2006 г. защитил кандидатскую диссертацию в области распределенных систем поддержки принятия решений.

С 2002 г. работает в российском представительстве ZyXEL. Прошел в компании путь от инженера Учебного центра до директора по ИТ. Параллельно читает лекции в МИЭМ по сетевым технологиям. Доцент кафедры «Вычислительные системы и сети».

Хобби – горные лыжи и дача.

Родился в 1982 г. в Москве. В 2005 г. окончил факультет прикладной математики Московского государственного института электроники и математики по специальности «информационные системы и технологии».

В КРОК пришел в 2004 г. на позицию системного инженера департамента информационных технологий. Вскоре стал ведущим системным инженером, а затем техническим менеджером.

С 2006 г. руководит направлением Unified Communications, при этом особое внимание уделяется развитию новых компетенций в области интеграции решений.

Имеет сертификат Microsoft Certified Systems Engineer: Messaging. Проводит семинары в Центре компетенции КРОК и совместные с Microsoft семинары по теме Microsoft Unified Communications.



Станислав ЧЕРКОВ,
руководитель
направления
унифицированных
коммуникаций
компании
КРОК

Родился в 1975 г. в Новосибирске. В 2003 г. окончил Санкт-Петербургский государственный политехнический университет по специальности «информационные системы в технике и технологиях».

Карьеру начал в 1997 г. в Информационно-вычислительном центре Восточно-Сибирской железной дороги, где отвечал за развитие систем передачи данных подразделения дороги.

С 2000 г. – инженер, затем – ведущий инженер отдела сетевых и информационных технологий компании «Амтэл».

С 2005 г. занимается направлением сетевых технологий в компании КОМПЛИТ.

С 2008 г. руководит направлением сетевых решений компании КОМПЛИТ.

Интересы – трансгуманизм, этология и антропология.



Андрей КОВЗАИН,
руководитель
группы
сетевых
решений
компании
КОМПЛИТ



Геннадий БАЛДЁНКОВ

Работа должна приносить хлеб и радость

В этот девиз компании ИНЭЛТ ее генеральный директор Геннадий Балдёнков вкладывает особенный смысл: в нем есть место верной дружбе, красоте инженерных решений и... счастливой возможности часто бывать в родных местах.

Царскосельский эффект

– Ваши родные места – это где?

– Деревни Головинское Тутаевского района Ярославской области, где я родился, уже давно нет на карте нашей Родины. Жил и учился до 9-го класса в тех же местах – в поселке Константиновский, а оканчивал уже школу-интернат памяти В.И. Ленина в Горках. Исторически эта школа была создана для местных детей, потом в интернате учились и жили дети-сироты из Московской области, в 50-х она получила статус экспериментальной школы АПН и в старшие классы стали принимать школьников из других областей – победителей районных и областных олимпиад по физике, химии, биологии. Первое сильное впечатление: одно дело быть лучшим в своей средней школе в глубинке Ярославской области и совсем другое – оказаться среди таких же «олимпийцев». Понимаешь, что никакой ты не лучший, а такой же, как все, что надо расти и расти. Я бы назвал это эффектом Царскосельского лица. Там же мы дружились с Сергеем Сперанским – и этой дружбе уже больше 40 лет.

– И в вузе учились вместе?

– Нет, он окончил факультет прикладной математики МАИ, я – физфак МГУ, затем заочно аспирантуру МВТУ на приборостроительном факультете и там же защитил кандидатскую. Интересно, что в школе-интернате можно было получить разные специальности – и мы со Сперанским получили удостоверения электромонтажников. Наверное, это знаковый был момент: вот уже много лет работаем в области систем электропитания.

– Кто ваши учителя в жизни?

– Сначала, конечно, родители. Отец был авторитетным руководителем на нефтеперерабатывающем заводе, это накладывало свой отпечаток на воспитательный процесс. Но когда в 15 лет я сообщил о желании уехать в интернат, отец сказал: «Решай – но за свое решение отвечать будешь сам». А потом на разных этапах – в школе-интернате, в университете, в «почтовом ящике», в «новой жизни» – всегда были рядом чудесные люди.

По лазерному мосту

– В «почтовый ящик» я пришел после университета инженером, потом стал старшим инженером, после защиты возглавил лабораторию. Занимались системами лазерного зондирования атмосферы. Моей темой было определение наклонной дальности видимости: когда самолет идет на посадку в плохих метеоусловиях, очень сложно понять, увидит ли пилот огни на взлетной полосе до высоты принятия решения или не увидит (что сейчас периодически происходит). На принятие решения, сажать самолет или заходить на следующий круг, отводятся доли секунды, и с помощью лазера достаточно хорошо определялась точность этого решения. К сожалению, наши разработки не успели воплотить в промышленности – грянула перестройка, и все стало потихонечку умирать. Проработав в лаборатории с 78-го по 94-й год, пришлось запереть ее на ключ и пойти искать другую жизнь. Тогда Сергей Сперанский и пригласил попробовать себя в бизнесе.

– Сложно было осваивать новую область деятельности?

– Понятно, что нужно было и заниматься, и сдать определенные

экзамены. Но, с другой стороны, система лазерного зондирования атмосферы – это не только лазер, это и источники питания лазера, и системы регистрации. В принципе, с этими вещами мне приходилось работать в период, который я называю «прошлой жизнью».

– В «новой жизни» вам сопутствовала удача?

– Наверное, была и удача. Но и квалификация никуда не делась. Как говорил академик Хохлов, который был ректором МГУ в те времена, когда я там учился, широкое университетское образование дается затем, чтобы человек мог проявиться в любой области, где это необходимо.

– Не было внутренних противоречий человека из науки к бизнес-реальности?

– Как в жизни бывают разные люди, так и бизнес можно вести разными способами. Скажем, в нашем бизнесе, безусловно, важна техническая грамотность. С другой стороны, это, конечно, общение с за-



В лаборатории физфака

казчиками – вопрос доверия и уверенности, что все будет сделано именно так, как договорились. Но я всегда любил общаться с людьми, находить компромиссы – и здесь это оказалось востребовано.

Деликатный бизнес и красота

– Среди более чем ста заказчиков ИНЭЛТ – и сверхтребовательные госструктуры (ФСБ, МЧС, МВД, МИД), и крупнейшие банки, и большая тройка операторов мобильной связи, и промышленность, и ведущие СМИ. Наверное, за 20 лет работы на рынке компания находится уже в том статусе, когда ничего никому доказывать не надо?

– Совсем успокаиваться нельзя, доказывать свое право на заказы приходится постоянно. Например, в последние годы главным нашим заказчиком стал Сбербанк, для которого реализовано много проектов. Многолетнее сотрудничество – это замечательно. Но, скажем, меняется управленческая команда – и надо снова доказывать: ты здесь не потому, что кто-то тебя сильно полюбил, а потому что у тебя профессиональная команда специалистов, которая знает свое дело и делает его лучше

всех. Конечно, и специфика нашего бизнеса этого требует. Системы бесперебойного гарантированного электропитания – очень деликатный бизнес. Сбой питания суперсерверов заказчика по всей стране или в части страны – это ЧП, это потери для заказчика, это громкий скандал. Две аварии – и с тобой не захотят иметь дело. Потому и требования очень жесткие. Чтобы системы работали многие годы, необходимо обеспечить им полноценную поддержку, от выбора технического решения и его внедрения до сервисного обслуживания на все время цикла жизни оборудования.

– Вы в этом бизнесе уже 16 лет. Какие приметы рынка инженерных систем электропитания характерны для сегодняшнего времени?

– Если абстрагироваться от общих вопросов кризиса, этот рынок в последние годы растет благодаря развитию ЦОДов – больших вычислительных комплексов с огромным количеством серверов, с огромным количеством потребляемого бесперебойно-



Место хобби изменить нельзя

го электричества. Соответственно, требуются более мощные системы и в целом ряде случаев – новая архитектура, новые инженерные решения.

– Остается время для досуга?

– Есть незатейливое увлечение, самодеятельный ландшафтный дизайн на загородном участке – строю альпийские горки, делаю прудики. Вообще, обустраивать территорию можно по-разному. Например, гуляю рядом со своим участком в лесу – и в большой печали вижу, что там полно мусора. Нанимаю рабочих за небольшие деньги, они чистят лес, посыпают дорожки гравием – и теперь можно гулять с удовольствием. И народ с пониманием относится – мусор бросать перестали. Так что места для приключения сил достаточно, можно не ограничиваться забором. А если говорить о более захватывающих красивых вещах – в последние годы увлекся парусным яхтингом. При нынешней мощности моторов и прочих плодов цивилизации как-то хочется передвигаться экологично и красиво. Парус в этом смысле – совершенно замечательная и удивительная вещь: поднимаешь его и, не затрачивая ни капли горючего, перемещаешься на сотни километров. Очень красиво.

– А в профессии есть место красоте?

– Знаете, любое инженерное решение можно сделать изящным и красивым. Разумно, эстетично уложенный кабель – это отдельная песня. Взять огромный проект, который сейчас у нас идет со Сбербанком, так называемый МегаЦОД: мы поставляем для него системы бесперебойного питания и конкурс выиграли как раз за счет красоты решения – смогли разместить оборудование большой мощности на минимальной площади, сэкономив заказчику много денег. Это красивое решение.

Беседовала

Лилия ПАВЛОВА

→ Вокруг человеческого фактора

– Чем гордитесь в своем деле?

– Сформированной командой – сильными техническими специалистами, менеджерами, пусконаладчиками. У нас мощный проектный отдел, состоящий в основном из воспитанников советской школы проектирования. Ну и подрастающее поколение прибывает, с преемственностью дела обстоят тоже очень неплохо.

– Что в людях цените, чего не приемлете?

– Бизнес – это достаточно суровая область деятельности, здесь случается и предательство. Особенно досадно, когда люди, которых знаешь не один год и которым доверяешь, начинают воровать. С ними приходится расставаться. А самая большая ценность – сочетание деловых качеств и порядочности.

– Случалось кулаком по столу?

– Ну редко очень. Я сторонник мягкого управления. Зачем кричать, нужно решать вопросы.

– С собой бываете недовольны?

– Бывает, конечно. Но я считаю, что переживать из-за упущенных возможностей – занятие бесперспективное. Надо делать выводы и идти дальше, искать новые возможности для достижения результатов.

– Какие привязанности главные в жизни?

– Конечно, семья: мама, жена, две дочери, шестилетний внук. И еще родные места. Мама живет в Ярославской губернии, не хочет переезжать. Но там у нас развивается бизнес – и у меня всегда есть возможность выехать под Ярославль по делам и заодно побывать в родных местах. У нас в компании есть такая поговорка: «Работа должна приносить хлеб и радость». Так и получается.



Кадровые назначения

Департамент информационных технологий Москвы
Роман РЕЗНИКОВ назначен начальником управления связи.

МОКС «Интерспутник»
Ксения ДРОЗДОВА переизбрана председателем эксплуатационного комитета.

VimpelCom Ltd.
Ян-Эдвард ТИГЕСЕН назначен заместителем гендиректора и главным операционным директором.

«Акадо»
Сергей НАЗАРОВ назначен вице-президентом по коммерческой деятельности.

«АйТи»
Мария КАМЕННОВА назначена гендиректором компаний «АйТи. Информационный менеджмент» и «БОСС-Референт».

«Лаборатория Касперского»
Гарри КОНДАКОВ назначен коммерческим директором.

Андрей ТИХОНОВ назначен операционным директором.

«МаркетГид»
Роман ИЛЬИЧЕВ назначен директором по маркетингу.

«Аудиотеле»
Артем ЛИТВИНОВ назначен гендиректором.

SUP
Илья ДРОНОВ назначен руководителем LiveJournal Russia.

Антон НОСИК назначен медиадиректором.

INLINE Technologies Group
Джереми БАТТ приглашен в качестве независимого члена совета директоров.

Trustverse (ГК «Информзащита»)
Герман БАТАСОВ назначен гендиректором.

TrueConf
Дмитрий ОДИНЦОВ назначен директором по развитию и продажам.

VMware
Александр ВАСИЛЕНКО назначен главой представительства в России и СНГ.

TMForum
Сергей АНФИЛОФЬЕВ назначен представителем в России и СНГ.

Apple
Артур ЛЕВИНСОН назначен председателем совета директоров.

Фильтры для школьного Интернета

установила на своей сети передачи данных МГТС. Оператор ввел в эксплуатацию программно-аппаратную платформу с функцией DPI (Deep Packet Inspection), позволяющую блокировать доступ учащихся к веб-ресурсам с негативным контентом. Технологическим партнером проекта выступил Центр анализа интернет-ресурсов – разработчик программных решений по поиску и анализу информации, чья система исключения доступа к веб-ресурсам, несовместимым с задачами воспитания школьников, располагает обширной базой данных. С ней в режиме реального времени связывается DPI-система оператора для проверки,

относится ли веб-сайт, на который хочет выйти пользователь, к числу разрешенных для него ресурсов. Если не относится или если информация о веб-ресурсе в базе данных ЦАИР отсутствует, то выход на него со школьных компьютеров автоматически закрывается.

Саму платформу DPI, способную обрабатывать трафик более чем 32 млн одновременных пользовательских сессий со скоростью 1,5 Гбит/с, оператору поставила компания Cisco.

По словам Сергея Иванова, гендиректора МГТС, с 1 ноября новой услугой оператора могут бесплатно пользоваться все 4,5 тыс. московских школ.

www.mgts.ru



С. Иванов: «Вскоре мы предложим услугу защиты детей от негативного контента частным пользователям»

Поникший аватар не оставят в покое!

Компания Avaya предлагает российскому рынку в качестве новой модели бизнес-коммуникаций... мультяшную 3D-игрушку.

Корпоративная платформа для взаимодействия рабочих групп web.alive, уходящая корнями в Nortel Enterprise Solutions, создавалась как экономичная и не требующая дополнительного оборудования замена аудио- и видеоконференций. Технически она представляет собой подключаемый к веб-браузеру модуль, который интегрируется с корпоративной сетью, системой безопасности и бизнес-приложениями. Визуально модель виртуального бизнес-общения – до 200 общающихся между собой аватаров-коллег, погруженных в один из 30 виртуальных трехмерных «миров» (что не исключает возможности создания собственной корпоративной среды обитания). «Сеанс видеоконференцсвязи потребует больших затрат на использование дорогостоящих кана-

лов. С сидящим в экране напротив лицом в галстук невозможно пробежаться по парапету, уединиться в переговорной, организовать виртуальный пикник. 3D-графика приближает нас к живому общению, – комментирует Георгий Санадзе, технический директор Avaya в России и СНГ. – Кроме того, «поникший» аватар, владелец которого отвлекся от разговора, на экране сразу заметен, его не оставят в покое. Это эффективно и в деловой беседе, и в процессе обучения».

Стоимость владения платформой web.alive не раскрывается: по словам Г. Санадзе, «за \$10 тыс. купить не удастся, но и \$100 тыс. платить не придется». Платформа не раз уже продана на Западе, в России активно продвигается как сервис или решение с лета текущего года. Сейчас вопрос о покупке платформы рассматривают четыре отечественных заказчика в Москве и Новосибирске.

www.avaya.ru



Г. Санадзе: «В следующей версии будем эмоции делать. Правда, бизнес пока не просил»





Облако размером от четырех серверов

позволяет создать меньше чем за четыре часа семейство решений IBM SmartCloud Foundation для быстрой разработки и развертывания корпоративных облачных сред. Корпорация IBM в своей новой платформе SmartCloud сделала упор на создание именно частных облаков и на максимальное упрощение и ускорение этого процесса. Об этом говорит и название одного из продуктов этого семейства – Starter Kit for Cloud.

Как сообщил руководитель по развитию бизнеса облачных вычислений IBM в Центральной и Восточной Европе Дмитрий Гаврилов, с его помощью можно построить облако фактически на любой аппаратной платформе (x86- и Power-серверы, мейнфреймы), используя стандартные образы виртуальных машин разных производителей. А затем с помощью ПО SmartCloud Monitoring можно управлять вычислительными ресурсами этого об-

лака, диагностировать проблемы в работе серверов и СХД, анализировать рабочую нагрузку и превентивно выявлять узкие места.

Кроме того, корпоративные пользователи всего мира (в том числе и российские) получили доступ к облачной платформе SmartCloud Enterprise, которая построена на базе шести дата-центров IBM в США, Канаде, Германии, Японии и Сингапуре и предоставляет услуги хостинга виртуальной ИТ-инфраструктуры корпоративного масштаба с безопасным доступом через Интернет и VPN и гарантированной доступностью 99,5%. В начале 2012 г. начнется бета-



Д. Гаврилов: «По опыту наших клиентов, средний срок возврата инвестиций в строительство частного облака – четыре-пять месяцев»

тестирование расширенной версии SmartCloud Enterprise+, позволяющей строить сложные тяжелые приложения (в том числе SAP) и обеспечивающей доступность 99,9%.

www.ibm.com/ru

Смартфон с Honor'ом

Huawei Device объявила о выводе в конце 2011 – I квартале 2012 гг. на российский рынок семи моделей мобильных гаджетов.

Среди них четыре смартфона (от аппарата высокого класса с говорящим именем Honor до молодежной модели с семью цветовыми вариантами корпуса), 7-дюймовый планшетный компьютер на основе Android 3.2, самый компактный в мире USB-модем и двубрендовый (совместно с Discovery) мобильный телефон для путешественников. Стоит признать, номенклатура модельного ряда соответствует пропорциям современной структуры потребления типов мобильных терминалов.

Распространяться новые модели будут как под собственным брендом компании, так и будут предложены для брендирования операторам.

Как сообщил директор по маркетингу Huawei Device Алексей Громаков, смартфон Huawei Honor, сегодня поддерживающий навигационную систему GPS,

технически готов поддерживать и ГЛОНАСС: «Эта функция может быть включена с развитием российской глобальной системы».

Huawei Device, структурное подразделение китайской компании Huawei, специализируется на производстве мобильных терминалов, региональное представительство в России и СНГ имеет с 2005 г. Новый гендиректор регионального представительства Huawei Device Хуань Цзунбо заявил, что ежегодный рост продаж его подразделения составляет 40% в год, в 1-м полугодии по миру было продано 72 млн единиц пользовательского оборудования, компания входит в пятерку мировых поставщиков смартфонов на ОС Android.

Также Huawei Device планирует в будущем году запустить собственную платформу облачных вычислений и в течение трех лет войти в Top-3 компаний по производству мобильных терминалов в России и в мире.

www.huawei.com/ru

«МегаФон» приобрел приморского альтернативного оператора «Находка Телеком».

«Нэт Бай Нэт Холдинг», дочерняя компания «МегаФона», приобрела 100% компаний «Интернет Центр» и «Связьинформ», оказывающих услуги под торговой маркой «ЧелбНет».

Компания ТТК приобрела 100% уставного капитала в компаниях «Дельта Телеком», «Ивтелеком» и «Центр Информационных Технологий», предоставляющих услуги ШПД в Иваново под единым брендом Like».

ГК ЛАНИТ покупает канадскую компанию Evident Point Software Corp., занимающуюся разработкой программного обеспечения для электронных книг.

IBM подписала окончательное соглашение о приобретении Platform Computing, разработчика системного ПО для выполнения сложных технических вычислений.

Sony выкупает долю Ericsson в совместном предприятии Sony Ericsson Mobile Communications AB.

Huawei Technologies покупает 49%-ную долю компании Symantec в совместном предприятии Huawei Symantec Technologies.

Check Point приобретает Dynasec, поставщика решений по управлению рисками и обеспечению соответствия нормативным требованиям.

Правительство Германии выкупило у автомобильного концерна Daimler 7,5% акций европейской аэрокосмической корпорации EADS.

Autodesk приобретает компанию Micro Application Packages, выпускающую системы проектирования, технологической подготовки производства и составления смет для изготовления и монтажа инженерных систем зданий.



Кбайт фактов

«Ростелеком» ввел в коммерческую эксплуатацию мобильный центр обработки данных, созданный с использованием решений IBM в соответствии со стандартом TIA/EIA-942 и отвечающий требованиям Tier III. МЦОД может быть оперативно развернут и подключен к каналам связи оператора.

«ВымпелКом» предлагает своим корпоративным заказчикам в Центральном регионе решение Alcatel-Lucent Femtocell для предоставления услуги фемтосот.

У «МегаФона» в III квартале 2011 г. консолидированная выручка выросла на 10,2% по сравнению с III кварталом 2010 г. и составила 63,4 млрд руб., а чистая прибыль снизилась на 10,9% до 12,5 млрд руб. по сравнению с аналогичными показателями 2010 г.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА
www.iksmedia.ru



Конвейер на аутсорсинге

Банк «Ренессанс Кредит» передал в руки компании «Инфосистемы Джет» обслуживание ИТ-инфраструктуры, необходимой для бесперебойного функционирования кредитного конвейера (приема и обработки кредитных заявок, которых суммарно по банку набирается более 20 тыс. в день, и собственно выдачи кредитов).

Для того чтобы взять на себя такую ответственность, интегратор провел обследование соответствующего оборудования, системного ПО и системы резервного копирования, подключил их к своей системе мониторинга и разработал требуемые банку SLA. Процессы перевода на аутсорсинг СРК, а затем и ИТ-инфраструктуры кредитного конвейера также включили в себя

определение уровней критичности каждой подсистемы, составление и обкатку ролей и регламентов взаимодействия, обучающие тренинги для сотрудников «Ренессанс Кредит». В целом переход на аутсорсинг, от разработки проекта до промышленной эксплуатации, занял около шести месяцев.

Теперь «Инфосистемы Джет» отвечают за работу более 150 конфигурационных единиц оборудования бизнес-системы кредитного конвейера, более 15 единиц оборудования СРК и более 200 единиц оборудования прочих систем. Интегратор осуществляет конструкторский надзор за ИТ-инфраструктурой, предоставил выделенного руководителя ИТ-эксплуатации и круглосуточную службу поддержки, кото-



А. Эзрохи: «Финансовая ответственность в контракте прописана, и она будет исполнена в случае нарушения SLA»

рая обрабатывает ежемесячно более 500 запросов. SLA предусматривает разовый простой не более 4 часов, а всего в месяц – не более 8 часов. Оценивая результаты проекта, Андрей Эзрохи, директор ИТ-департамента банка «Ренессанс Кредит», отметил, что главное в аутсорсинге – не экономия на зарплате ИТ-сотрудников, а снижение рисков.

www.jet.msk.su

СТАНЬТЕ БЛИЖЕ ДРУГ К ДРУГУ

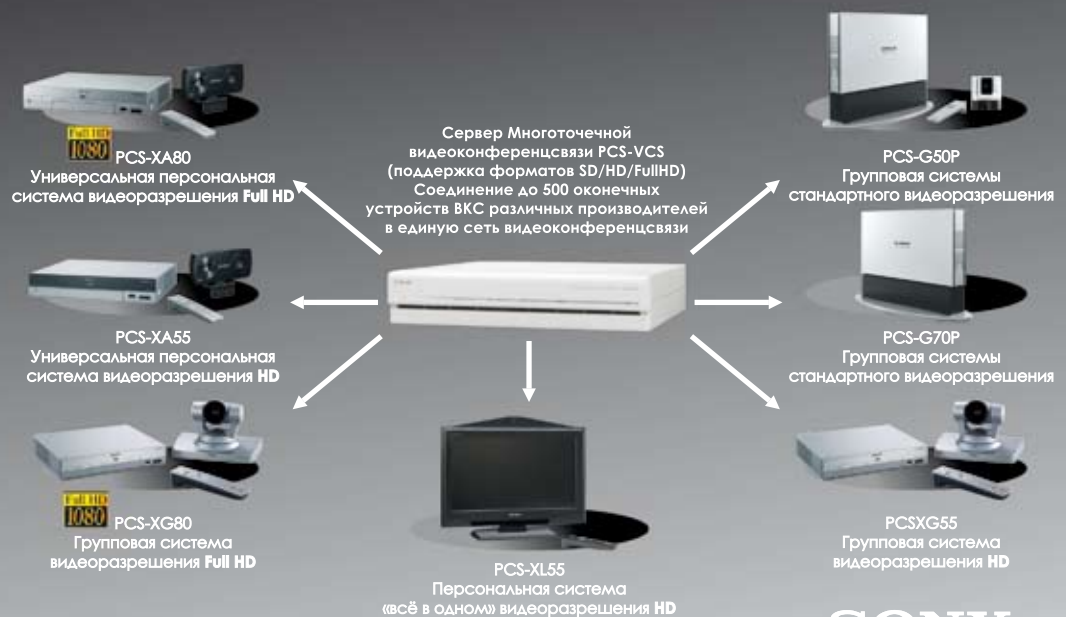
СИСТЕМЫ ВИДЕОКОНФЕРЕНЦСВЯЗИ



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



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



SONY

IPELA

INTEGRATED VISUAL COMMUNICATION

www.pro.sony.eu

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



До 30% за год-полтора

Компания VMware, официально объявив о назначении нового главы своего представительства в России и СНГ (им стал Александр Василенко, ранее возглавлявший представительство Siemens Enterprise Communications), провела некий смотр своей стратегии на российском рынке. Теперь компания концентрируется не просто на технологиях виртуализации, а на создании облачных сред. Кроме того, она активно двинулась на рынок SMB, предложив ему четыре новых продукта для развертывания и управления виртуальной инфраструктурой. Как отметил А. Василенко, в России это направление актуально и для крупных компаний, имеющих сеть территориально распределенных филиалов, каждый из которых можно отнести к категории SMB. Вместе



А. Василенко: «Мы планируем построить в Москве демонстрационный центр»

с тем компания намерена особое внимание уделять крупным корпоративным заказчикам и государственному сектору.

К основным задачам в России на ближайшее время VMware относит продвижение новых технологий виртуализации десктопов (View 5.0) и управления облачными инфраструктурами, обучение партнеров (их сейчас более 500) и перенос в нашу страну опыта проектов, реализованных в Европе и США. По оценкам IDC, проникновение технологий виртуализации в России в корпоративных информационных системах сейчас составляет порядка 18–20%. VMware полагает, что за год-полтора сможет помочь своим заказчикам довести этот уровень до 30%.

www.vmware.ru

Так пойдет сегодня снег или нет?

Надо полагать, теперь мы сможем узнавать это наверняка. Федеральная служба по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды (Росгидромет) с помощью группы компаний РСК и корпорации Intel обзавелась новым вычислительным кластером с пиковой производительностью 15,33 Tflops и возможностью дальнейшего расширения. Предыдущий вычислительный кластер с суммарной пиковой производительностью 27 Tflops был введен в эксплуатацию в марте 2009 г., но взрывное внедрение в оперативную практику глобальных моделей с шагом 30–40 км и мезомасштабных моделей с шагом 2–7 км практически исчерпало его ресурсы. Новый кластер создан на основе процессоров Intel Xeon серии 5600 с использованием жидкостного охлаждения. Он отличается компактностью и низким энергопотреблением (PUE = 1,06). Запуск кластера позволит повысить точность, заблаговременность и детализацию прогнозов погоды.

www.intel.ru, www.rscgroup.ru

«Навигационно-информационные системы» и Nokia Corporation подписали меморандум о взаимопонимании, направленный на сотрудничество в использовании технологий ГЛОНАСС в России и за рубежом, а также в исследованиях и разработках сервисов, связанных с определением местоположения.

В Центре космической связи «Дубна», филиале ФГУП «Космическая связь», построена первая на предприятии земная станция спутниковой связи Ka-диапазона, предназначенная для орбитальных испытаний КА серии «Экспресс-AM», имеющих транспонеры с частотами 20–30 ГГц.

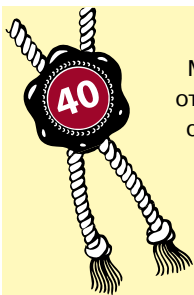
«Биллайн Бизнес» запустил облачный сервис Microsoft Office 365 во всех регионах России. Предложение ориентировано как на крупные, так и на небольшие компании.

МГТС предоставила Большому театру 100 телефонных номеров и планирует подключить его к оптоволоконной сети GPON.

МТС внедрила телематическое решение для удаленного контроля и оперативного пополнения запасов топлива на 50 АЗС дочерней компании «Роснефти» в Липецкой области.

Инвестиционный фонд Intel Capital объявил о создании фонда Intel Capital AppUp, ориентированного на компании, разрабатывающие приложения и цифровой контент для разных типов устройств. Капитал нового фонда – \$100 млн.

Hibernia Atlantic, Huawei и Huawei Marine осуществили первое трансатлантическое соединение 100G между канадским городом Галифакс и Сауспортом, Англия. Испытания проводились на одном канале 100 Гбит/с с использованием технологии когерентного приема.



Космическому интернационалу 40 лет!

Межправительственная организация космической связи «Интерспутник» отметила свое 40-летие. Все эти годы уникальный в космической индустрии конгломерат высшего уровня (сегодня «Интерспутник» объединяет 25 стран), организуя связь, радио- и телевещание через искусственные спутники Земли и координируя усилия стран – членов МОКС по развитию международной системы спутниковой связи, содействует экономическим, научно-техническим и культурным отношениям.

«Интерспутник» осуществляет эксплуатацию международной системы спутниковой связи и предоставляет телеком-операторам и корпоративным пользователям транспонеры на 17 геостационарных КА крупнейших спутниковых операторов, а также через дочернее предприятие «Интерспутник Холдинг» оказывает комплексные услуги в области развертывания и эксплуатации сетей спутниковой связи. В планах организации – создание собственного спутникового ресурса на базе новых космических аппаратов.

Журнал «ИКС» гордится 20-летней дружбой с «Интерспутником» и желает космическому интернационалу в лице МОКС воплощения намеченных планов, дальнейшего процветания во имя человеческого общения через теплый космос!



ВРЕМЯ ПЕРЕМЕН

Вы не можете подвергать риску свой персонал.

Остановите свой выбор на новых радиостанциях серии VX-450, обеспечивающих оптимальное соотношение производительности, безопасности и цены.

Функциональность

- Не подвержены воздействию воды – уровень защиты IP57
- Хорошая слышимость в условиях повышенной шумности – мощность аудиосигнала 700 мВт
- Возможность бесперерывной работы целый день – до 18 часов работы от аккумулятора
- Управление радиостанцией без помощи рук – возможность распознавания речевых команд

Безопасность

- Передача сигнала тревоги путем нажатия аварийной кнопки
- Мониторинг персонала, работающего в отдалении от основной группы - функция Lone Worker («Одинокий работник»)
- Возможность контроля передвижения рабочих – функция Man Down («Упавший человек»)

Выгодное вложение инвестиций

Узнайте больше о новых возможностях в области двусторонней радиосвязи у авторизованного дилера Vertex Standard.



VX-451

VX-454

VX-459



Гнать ли облака на госслужбу?

Национальные программы по использованию облачных технологий в е-правительстве и государственных ИТ-проектах приняты в разных странах мира. Есть подобная программа и в России, но наш путь в мейнстриме, как всегда, извилист.

О зарубежном опыте перевода госсектора в облака, об особенностях российского облачного пути и его проблемах шла речь на конференции «Облачные технологии на службе у государства», состоявшейся в рамках выставки Softool-2011. Из зарубежных программ государственных облаков наиболее известны американская Cloud First Policy и британская G-Cloud. Первая была разработана в рамках принятой в США в декабре 2009 г. директивы по открытому правительству (Open Government Directive), в соответствии с которой все федеральные госучреждения при реализации новых ИТ-проектов должны использовать именно облачные решения и в течение года перевести на облачную платформу хотя бы одно свое приложение, а в течение полутора лет – как минимум три. Платформы для этих проектов должны предоставить 12 аккредитованных вендоров, получивших право предлагать государству решения для хостинга, хранения данных и аренды виртуальных машин (IaaS). Правда, как подчеркнул руководитель направления стратегии платформ Microsoft Россия Леонид Аникин, облачным решениям отдается приоритет только в тех случаях, когда они более безопасны, надежны и экономически эффективны по сравнению с традиционными предложениями. Иными словами, задача повального перехода в облака все-таки не ставится, несмотря на признанную прогрессивность облачных технологий.

Как рассказал директор департамента программных решений HP в России Андрей Кутуков, разработку концепции G-Cloud правительство Великобритании заказало HP Labs, поставив при этом задачи сокращения затрат на поддержание государственных ИТ-систем и обеспечения быстрого предоставления госуслуг гражданам. В результате был разработан пакет масштабируемых ИТ-сервисов, определены параметры их качества и механизмы ценообразования. Программа G-Cloud предполагает создание «магазина» Government Application Store, в котором госучреждения смогут выбирать и покупать предлагаемые поставщиками ИТ-сервисы, и количество этих поставщиков никак не ограничивается.

Российские особенности государственного освоения облаков можно назвать традиционными. Разработка национальной платформы облачных сервисов для госсектора у нас включена в госпрограмму «Информационное общество 2011–2020 годы», а соглас-

но распоряжению Правительства РФ № 453-р от 21.03.2011 г. единственным исполнителем работ по этой программе назначен «Ростелеком», который автоматически без всяких конкурсов стал главным и по «национальному облаку». На разработку этого облака компания собирается до 2015 г. потратить 10 млрд руб., госбюджет в 2011–2013 гг. добавит еще 476 млн руб., а на окупаемость проекта «Ростелеком» планирует



А. Кутуков: «У «Ростелекома» есть инфраструктура, но нет модели предоставления облачных сервисов, и я не уверен, что она появится в ближайшее время»

выйти к 2014 г. Отметим еще, что вышедший на стадию тестирования проект публичного облака OBLACOM компании «РТКомм», «дочки» «Ростелекома», в качестве прототипа для национального облака не рассматривается, все делается с чистого листа. Некоторые склонны считать первым национальным облачным решением недавно запущенную систему межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ), разработчиком которой также является «Ростелеком». Однако это не так, облачные технологии используются в СМЭВ весьма фрагментарно, потому что далеко не во всех регионах России есть необходимые для реализации подобных проектов широкопо-

лосные каналы связи, достаточно зрелые информационные системы и квалифицированные кадры.

Однако стоит отметить, что СМЭВ создается, вообще говоря, для предоставления государственных услуг физическим и юридическим лицам (№210-ФЗ от 27.07.2010 «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг»), т.е. главное здесь все-таки услуги, а не используемые технологии. По идее облачные вычисления должны лишь помогать государству выполнять поставленную задачу предоставления услуг населению – с минимальными издержками. Но в стремление нашего государства к минимизации издержек, мягко говоря, не верится. Облачные проекты даже в масштабах не очень больших компаний не всегда оказываются успешными, что уж тут говорить об огромной стране. Правда, бизнес затевает эксперименты с облаками за свой собственный счет и на свой собственный страх и риск, а государство, судя по всему, намерено экспериментировать на деньги налогоплательщиков. В том, что инфраструктура для облачных вычислений, т.е. дата-центры и каналы связи, будет создана, сомнений почти нет (она во многом уже построена), но инфраструктура и готовые к употреблению удобные для пользователя сервисы – совсем не одно и то же.

Евгения ВОЛЫНКИНА



BI: ОТ КЛАССИКИ К ОНЛАЙН-АНАЛИТИКЕ И РИСК-МЕНЕДЖМЕНТУ

Пока на российском рынке систем бизнес-аналитики господствуют классические инструменты для составления отчетов, интеграции и анализа данных. Но рост объемов и разнообразия обрабатываемых данных, а также требования бизнеса заставляют заказчиков задуматься о более сложных решениях.

Несмотря на свою многолетнюю историю, системы бизнес-аналитики (business intelligence, BI) до сих пор используются для решения довольно узких задач – в основном в бухгалтерии и хозяйственной деятельности компаний. Однако нынешняя экономическая ситуация, как констатировали участники конференции IDC Business Intelligence 2011, подталкивает компании к поиску новых средств повышения эффективности бизнеса, среди которых аналитические системы могут сыграть не последнюю роль.

Как отметил Тимур Фарукшин (IDC Russia/CIS), мировой рынок только классических средств BI в 2010 г. составил \$9 млрд, а вместе с аналитическими приложениями для стратегического управления, планирования производства и поставок, CRM, предоставления услуг, управления персоналом и рисками – \$26 млрд. Темп его роста сейчас для глобального рынка высок – 7% в год. Доля России на нем пока скромная – около 1,5% (в 2010 г. объем классического сектора BI составил \$200 млн, а общий рынок бизнес-аналитики потянул на \$400 млн). Но растет российский рынок гораздо быстрее среднемирового: в 2011 г. прирост по сравнению с 2010 г. составит порядка 15–20%.

Согласно недавнему опросу IDC, основным драйвером спроса на BI-системы является потребность компаний в снижении затрат и в управлении затратами, привлечении и удержании клиентов, улучшении их обслуживания, оптимизации опера-

ций, управлении персоналом и рисками. Причем, как оказалось, с точки зрения оптимизации затрат и удержания клиентов результаты применения таких систем зачастую даже превосходят ожидания заказчиков, а это говорит о том, что имеющиеся на рынке BI-решения хорошо соответствуют потребностям бизнеса. Но для перехода на эти системы есть и препятствия, а именно: высокая стоимость решений, сложность интеграции данных, длительное внедре-

ние и низкое качество исходных данных. Т. Фарукшин напомнил, что немало компаний, которые в начале 2009 г. бросились устанавливать системы бизнес-аналитики в надежде легче пережить кризис, были разочарованы тем, что отдачи нужно ждать год, два или даже три. Из чего можно сделать вывод: для внедрения таких решений не надо дожидаться кризиса, лучше все приготовить загодя.

Качество данных, вводимых в системы аналитики, как выясняется, оставляет желать лучшего не только в России, но и во многих других странах мира. Поэтому, как подчеркнул Павел Алехин (IBM Global Business Services), основная проблема при внедрении BI-решений – очистка и структурирование данных, хотя в принципе с ней позволяют справиться имеющиеся в этих системах специальные инструменты. BI-системы должны не только отвечать на три основных вопроса: «как мы работаем, почему мы так работаем и что нужно делать?», но и обеспечивать поддержку принятия решений на всех уровнях управления бизнесом в режиме

реального времени и с минимальными издержками. А для того чтобы понять, что компании нужно делать дальше, необходимо оценить риски принимаемых решений и минимизировать последствия неверных шагов. С этой целью в современные BI-системы входят средства управления рисками. Правда, важность риск-менеджмента, общепризнанная за рубежом, у нас пока осознается немногими, и востребованы такие системы пока только крупными банками и компаниями нефтегазового сектора.

К глобальным тенденциям в сфере расширения функциональных возможностей BI-систем стоит отнести еще аналитическую обработку больших массивов данных в реальном времени, поддержку возможности работы пользователя на любых мобильных устройствах с любой ОС (мода на устройства типа iPhone и iPad резко подогрела спрос на такие решения), углубленный анализ данных для извлечения из них дополнительных знаний (например, для выявления причин оттока клиентов у телеком-оператора и определения возможных способов компенсировать этот процесс) и обработку неструктурированных данных, получаемых из Интернета, в частности из социальных сетей (такие планы есть, например, у «ВымпелКома»).

По словам поставщиков BI-систем, сейчас 80–90% доходов на российском рынке им приносят традиционные средства отчетности и анализа данных, но с каждым годом их доля будет снижаться, а доля продвинутых систем – расти. Основания для таких прогнозов есть: в нынешних условиях борьбы за клиента телеком-операторы, банки, интернет-сервис-провайдеры просто обречены на использование BI-решений. А за ними рано или поздно подтянутся и остальные.

Евгения ВОЛЫНКИНА



П. Алехин: «BI-система работает хорошо только тогда, когда проектная команда хорошо заточила ее под вашу компанию»



Еще раз про любовь

компаний к своим клиентам. В России, где на словах в среде профессионалов об этом светлом чувстве говорится много и многими, на деле клиентов, хоть раз испытавших его на себе, – раз, два и обчелся. Эта тема из разряда вечных.

Место клиента

Компании могут ориентироваться на клиента по-разному. У половины из них (50%) клиентоориентированность носит спонтанный характер, третья часть (35%) стандартизовала и регламентировала основные аспекты взаимодействия с клиентами и только у 15% клиентоориентированность является проявлением корпоративной культуры – такие данные независимый эксперт Константин Харский привел на Customer Management Forum 2011.

Понятно, что место клиента в системе ценностей компании не может быть первым: здесь у любой организации должно стоять соблюдение законов. А вот будет ли оно вторым или третьим, компания решает сама, делает это позиционирование достоянием корпоративной культуры и последовательно прививает ее сотрудникам, в том числе всячески поощряя каждый случай их «правильного» по отношению к клиентам поведения. И конечно же именно на клиентов, на обеспечение их комфорта, а не на собственный персонал должны быть нацелены все бизнес-процессы компании. Недаром, например, в управление компаний, работающих в отельном бизнесе, все чаще включается ССО (chief customer officer), представляющий и отстаивающий права именно постояльцев.

Чем выше конкуренция на рынке, тем больше внимания должно уделяться выстраиванию отношений с клиентами и управлению ими. Это подтверждает состав участников нынешнего Customer Management Forum, выяснившийся в ходе интерактивного голосования: 27% из них представляли банковский сектор, 19,6% – телеком, 12% – ИТ, 7,5% – ритейл, 6,4% – страхование и 27,2% – другие вертикали.

Поскольку показатель оттока абонентов – один из значимых индикаторов состояния бизнеса оператора связи, последние уделяют вопросам управления отношениями с клиентами больше внимания, чем игроки других рынков. Элина Резенкова (ГК МТС) назвала корпоративный сегмент «золотым фундаментом» оператора. А потому на этом участке очень важна адресная работа с клиентами. С этой целью в МТС давно используется макро-сегментация, позволяющая правильно строить коммуникации с клиентом. Так, разделив 6 млн корпоративных клиентов на «расчетливых», «растущих» и «корпоративный истэблшмент», маркетологи оператора получили возможность формулировать свои предложения на языке, близком и понятном каждому из этих сегментов. Грубо говоря, продвигая услуги в первом сегменте, они делают акцент на экономическую выгоду, во втором – на высокую технологичность, а в третьем – на удобство использования этих услуг.

Впрочем, в последнее время в МТС все чаще прибегают к ценностной сегментации (value segmentation), позволяющей найти наиболее точный баланс между ценностью предложений оператора для клиента и его ценностью для оператора, что является гарантией долгосрочных отношений между ними.

Как показал проведенный маркетологами анализ удовлетворенности «расчетливых» и «растущих» корпоративных клиентов (к тако-

вым, как вы, наверное, уже догадались, относятся компании малого и среднего бизнеса), работу с ними нужно начинать на welcome-фазе, т.е. уже в первый месяц пользования услугами, терпеливо и подробно отвечая на все их вопросы. «Если в течение первого месяца такого клиента все устраивает, – отметила Э. Резенкова, – он охотно приобретает дополнительные SIM-карты и подключает дополнительные услуги». А потом, месяца через три, можно пе-



Э. Резенкова (ГК МТС): «Наша цель – научиться предугадывать потребности клиентов»

реходить к кампаниям по стимулированию потребления услуг и мероприятиям, направленным на удержание клиента.

Под обаянием Черного лебедя

коим, если воспользоваться терминологией трейдера, математика и философа Нассима Николаса Талеба, определенно являются социально-сетевые взаимоотношения с клиентами, сейчас находятся многие.

Действительно, наблюдающееся в мире повсеместное смещение коммуникаций компаний с клиентами в социальные сети этому понятию соответствует вполне: предсказать его заранее было невозможно, оно коренным образом меняет привычный порядок взаимодействия, но с высоты сегодняшнего опыта признается закономерным.

Присутствие компании в социальных сетях способствует установлению ею особых, доверительных отношений с клиентами. Этот



новый канал коммуникаций позволяет маркетологам и специалистам по обслуживанию клиентов почти лицом к лицу встретиться с создателями контента, связанного с бизнесом компании, его распространителями и комментаторами, а также дает возможность донести свою позицию до многочисленных наблюдателей (по оценке Андрея Довганя (ГК Terrasoft), более 70% посетителей соцсетей просто читают то, что написали другие, и делают выводы). Все это, безусловно, способствует ведению открытого бизнеса.

Не знаю, стоит ли компании закрывать call-центр и переносить все коммуникации с пользователями в Twitter, как это сделал один интернет-сервис-провайдер в Индии, хотя такой шаг вызвал одобрение у большинства его клиентов, довольных повышением скорости ответа на их запросы. Однако быть в курсе того, что говорят о тебе и твоих услугах сегодняшние их потребители, тем, кто хочет воспользоваться ими завтра, нужно обязательно.

Большое будущее социальных сетей как нового канала коммуникаций компаний с клиентами подтверждает и прогноз международного исследовательского агентства Ovum. По словам его ведущего аналитика по вопросам CRM, контакт-центров и клиентских отношений Даниэля Хонга, в течение ближайших трех лет их использование в этом качестве вырастет в 500 (!) раз.

Впрочем, на пути к светлому будущему есть и барьеры, к встрече с которыми компании должны быть готовы. В социальных сетях они, скорее всего, столкнутся с нелицеприятными отзывами о своих продуктах и услугах и неудобными вопросами клиентов. Между тем контролировать развитие дискуссий в открытой среде, и тем более управлять ими, достаточно трудно. А гарантирующие успех в этом деле аналитические ИТ-инструменты стоят очень дорого.

Но самое главное, что обслуживание клиентов в социальных се-

тях требует от компании решения целого ряда весьма непростых вопросов, организационных, технических, юридических.

Так, по мнению независимого консультанта Вадима Аниканова, у компании должны быть политика подобного общения и регламенты обслуживания, определяющие круг вопросов, которые можно обсуждать в социальной сети. Кроме того, ей предстоит выработать методику, позволяющую квалифицировать то или иное обращение клиента как решенное или нерешенное, механизмы контроля качества и мониторинга удовлетворенности клиента обслуживанием в соцсетях, а также систему показателей эффективности этой работы (доступности сервиса, результативности и качества обслуживания, его себестоимости).

Иными словами, компаниям, желающим использовать социальные медиа в качестве площадки, на которой развиваются их отношения с клиентами, необходимо стандартизировать все процессы и процедуры, как это было сделано когда-то для такого традиционного канала коммуникаций, как контакт-центр.

Иллюзия дружелюбия

Еще одна «перегретая» тема в отношениях компаний и их клиентов – программы лояльности. Несмотря на то что 57% участников подобных программ ни разу не потратили ни одного накопленного в них балла, компании из разных сфер бизнеса продолжают вкладывать деньги в их разработку и реализацию. Отдача, которую они ожидают от них получить, – удержание постоянных и высокодоходных клиентов, увеличение частоты покупок и сумм, которые на эти покупки расходуются.

Тут нужно вернуться к началу нашего разговора о клиентоориентированности. Ведь программа лояльности – это прежде всего программа отношений с потребителями, создающая иллюзию дружелюбия. И если компания не готова брать на себя ответственность за такие отношения, она вряд ли до-

бьется успеха на этом поприще, считает независимый эксперт Елена Наумчик.

В России, по данным Сергея Хитрова (РБК.research), собственные бонусные программы лояльности активно предлагают компании, занимающиеся гражданскими авиаперевозками, и розничные сети. Существуют также коалиционные программы, объединяющие сразу несколько компаний-участников из самых разных отраслей («Малина», «Много.ру», «Связной-Клуб», «Кукуруза»), и кобрендинговые программы лояльности, предполагающие использование карт с платежными приложениями банков-партнеров (Сбербанк – МТС, Райффайзенбанк – «Малина», Альфа-банк – «Аэрофлот» и др.).

Принимая решение о запуске программы лояльности, нужно ясно понимать, что оценить ее эффективность с коммерческой точки зрения очень трудно, убежден Вячеслав Яхин («Евросеть»). Так, после выдачи дисконтной карточки постоянному клиенту, который не собирался уходить к конкурентам, компания начинает получать с него меньше денег. Сравнить же частоту покупок и сумму среднего чека участника программы лояльности с его же показателями до вступления в программу невозможно, поскольку маркетологам о них ничего не известно.

Выход, найденный компанией «Евросеть», – запуск программы «Кукуруза» в коалиции с еще 12 партнерами, каждый из которых рассматривает ее как свою собственную. Однако, по мнению В. Яхина, ответ на вопросы, нужно ли запускать программу лояльности и если да, то какую, каждая компания должна искать самостоятельно.

Впрочем, и социально-сетевые CRM, и программы лояльности – всего лишь инструменты, позволяющие сблизить компанию с ее клиентами при условии, что клиентоориентированность – одна из высших ценностей ее корпоративной культуры.

Александр КРЫЛОВА



Саморегулирование или карающий меч?

Попытки государства ввести регулирование разных сторон работы Интернета и деятельности пользователей сети предпринимаются уже давно, и не только у нас в стране. Но далеко не все традиционные офлайновые методы регулирования пригодны в онлайн.

Российские государственные ведомства в стремлении «навести порядок» в сети делали «заходы» с разных сторон, мотивируя свои поползновения то защитой государственных информационных ресурсов, то борьбой с экстремизмом, то охраной авторских прав... Экспертное интернет-сообщество в принципе согласно с тем, что на поведение пользователей в сети должны накладываться определенные ограничения, но настаивает на тщательном учете специфики Интернета и на саморегулировании интернет-отрасли.

Тема законодательных инициатив в Рунете и их последствий вызывала живой интерес участников всех Недель российского Интернета (Russian Internet Week, RIW), которые проводятся с 2008 г.; не стала исключением и последняя, четвертая по счету RIW-2011. Тем более что на этот раз в своем законотворчестве, затрагивающем Интернет, государство выбрало беспроигрышный вариант – обеспечение безопасности детей. Принятый в конце 2010 г. Федеральный закон «О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию» (№436-ФЗ от 29.12.2010 г.), который должен вступить в силу 1 сентября 2012 г., напрямую касается не только печатных СМИ, кино, телевидения и радио, но и провайдеров интернет-сервисов и владельцев очень многих сайтов, в том числе тех, где размещают свой контент сотни и тысячи рядовых пользователей. Именно этот закон был в центре внимания участников круглого стола Минкомсвязи России «Законодательные инициативы/Саморегулирование Рунета».



М. Якушев: «Оптимальный способ решения проблем – более активное использование механизмов отраслевого саморегулирования»

троль информации, размещаемой в СМИ. Правда, в законе есть требование об использовании «административных и организационных мер, технических и аппаратных средств защиты детей» от «вредной информации», но это опять же не подпадает под определение цензуры.

Непосредственных ограничений, касающихся Интернета, в ФЗ №436 нет, а по поводу «технических и аппаратных средств защиты детей» говорится, что они должны применяться только операторами, имеющими лицензию на оказание телематических услуг связи, и только в пунктах коллективного доступа (о том, что делать вне этих пунктов, указаний нет). Однако упомянутые «меры» и «средства» в законе все-таки не конкретизированы, что дает простор для «творчества» сочинителям подзаконных актов из органов исполнительной власти. Правда, по мнению М. Якушева, подзаконные акты для этого закона, которые готовятся сейчас в Минкомсвязи, должны быть достаточно качественными, поскольку для работы над ними привлекаются квалифицированные эксперты из интернет-сообщества (но остальные ведомства в таком либерализме пока не замечены). В частности, в одном из подзаконных актов, который предстоит принять до 1 сентября 2012 г., должны быть описаны правила маркировки сайтов на предмет пригодности их содержания для детей разных возрастов. Пока непонятно, как будет выглядеть такая маркировка: ведь если сайты в зонах .RU, .SU и .RF еще можно как-то заставить вывести сообщения о возрастных ограничениях, то в глобальной сети это будет весьма проблематично.

Предубеждения и реальность

Как отметил вице-президент Mail.Ru Михаил Якушев, принятие ФЗ №436 было встречено в интернет-сообществе достаточно негативно, однако после внимательного прочтения стало очевидно, что закон все-таки не предусматривает введения цензуры в Интернете под благовидным предлогом «защиты детей». В ФЗ №436 предлагается механизм классификации и маркирования информационной продукции по возрастному критерию (всего категорий пять – для детей до 6 лет, свыше 6, 12, 16 и 18 лет), но эти классификация и маркировка должны выполняться силами производителя и/или распространителя продукции. Это можно назвать самоцензурой, но отнюдь не цензурой – которая предполагает предварительный кон-

На полпути

Руководитель группы авторов ФЗ №436 председатель комитета Госдумы по вопросам семьи, женщин и детей Елена Мизулина согласилась, что некоторые формулировки закона необходимо доработать и уточнить, и приветствовала участие в этом ответственности в целом и интернет-сообщества в частности. Вместе с тем она подчеркнула, что концепция закона очень проста – самоорганизация и самоцензура, так как производителям и распространителям информационной продукции легче всего оценить ее опасность для детей. И не надо бояться, что они что-то сделают не так. На случай их ошибки – неважно,



преднамеренной или нет, – в законе предусмотрен механизм профессиональной экспертизы, которую за свой счет могут заказать уполномоченный орган, производители и распространители информации, а также общественные организации. Причем Минкомсвязи предложило новую для России систему аккредитации: каждый специалист или учреждение, считающие себя экспертами в этом детском вопросе, могут подать соответствующие документы на получение экспертного статуса, а при выборе эксперта для каждого конкретного дела будет использоваться генератор случайных чисел, как это происходит во многих странах мира. Таким образом предполагается избежать монополизма в экспертизе и его пагубных последствий. Если экспертное учреждение признало несоответствие информационной продукции требованиям нового закона, то уполномоченный правительством РФ орган выносит предписание о самостоятельном устранении выявленного нарушения распространителем продукции, а если последний не согласен, то дело будет решаться в суде. В общем, все пока выглядит довольно либерально. Но конкретные последствия этого закона для российского Интернета станут ясны только после издания подзаконных актов, которые должны четко определить статус уполномоченного органа по защите детей от «вредной информации», прояснить вопросы финансирования экспертизы информационной продукции и разрешить многие другие проблемы. Так что во избежание неприятных сюрпризов в разработке подзаконных актов должны по идее принимать участие эксперты российского интернет-сообщества. Например, М. Якушев полагает, что нормы, касающиеся интернет-технологий, следует либо вывести за пределы действия закона, как это сделано для прямого телеэфира и радиовещания, либо включить их в отдельную главу.

По чужим граблям

Вообще говоря, попытки принятия законов, призванных оградить детей от неподобающей для их возраста информации, предпринимались уже в целом ряде стран мира, и далеко не всегда они выдерживали испытание реальностью при применении к Интернету. Например, как рассказала заместитель директора по взаимодействию с органами государственной власти Google Russia Ксения Карякина, в 2008 г. в Италии и Великобритании были предложены законопроекты, требующие возрастной маркировки интернет-сайтов (возможно, именно это ожидает и нас), но после проведения соответствующих исследований от этой идеи отказались – из-за сложности ее реализации и неэффективности. В 2010 г. в Великобритании было предложено использовать контентные фильтры на оборудовании провайдеров, но местный регулятор телекоммуникационной отрасли Ofcom, проанализировав перспективы этого проекта, опять же признал его неэффективность. В Польше возможность введения контентной фильтрации обсуждают с 2006 г., но там

эта инициатива блокируется – как попытка нарушения права доступа к информации – некоммерческими организациями, специализирующимися на защите прав детей.

Зато эффективно, на взгляд европейских законодателей, работает практика саморегулирования. В 2009 г. страны Евросоюза приняли декларацию принципов саморегулирования для обеспечения безопасности в Интернете, которую поддержали многие компании, работающие в Сети, в том числе Google, Microsoft, Yahoo, Facebook, MySpace, Vodafone. В этой декларации изложено всего семь простых принципов саморегулирования:

1. Повышать осведомленность участников воспитательного процесса о принципах и настройках безопасности в Интернете, прививать родителям и учителям интернет-грамотность, чтобы они владели достаточной информацией для передачи этих навыков и правил детям.
2. Стремиться к тому, чтобы интернет-продукты соответствовали потребностям и учитывали возрастную специфику пользователей, согласно «правилам использования» и «пользовательскому соглашению», разрабатываемым специально для каждого продукта.
3. Предоставлять пользователям технологии безопасности в Интернете.
4. Обеспечивать пользователям простые механизмы уведомления о незаконном контенте или о контенте, нарушающем «правила сообщества», разработанные для этого продукта.
5. Реагировать на жалобы и уведомления пользователей.
6. Предлагать пользователям инструменты для обеспечения безопасности персональных данных в Интернете.
7. Оценивать и модернизировать средства и инструменты для выявления нелегального или запрещенного контента.

Например, в поисковом сервисе Google есть настраиваемые фильтры безопасного поиска, причем компания признает, что ни один фильтр не дает 100%-ного результата, поэтому на случай попадания в результаты поиска неприемлемого для детей контента предусмотрены специальные кнопки «жалоб», после чего с проблемой будут разбираться специальные сотрудники. Простые правила и технологии, минимизирующие количество неподобающего видео, размещаемого пользователями, есть у YouTube. Но чтобы все это работало, нужны также определенные усилия со стороны пользователей и родителей детей.

В общем, успешные практики есть, их надо использовать и развивать. И не надо думать, что российские интернет-компании менее ответственно относятся к тому, что находится на их ресурсах. Они готовы к активному диалогу с законодателями, регулятором и родителями, чтобы получился действительно работающий закон и чтобы у детей была адекватная защита.

Евгения ВОЛЫНКИНА



Миллионы за ДНК

Мировые ИТ-гиганты вкладывают в российские инновационные проекты десятки и сотни миллионов долларов. Несомненно, наша страна – огромный рынок. Но есть и другие аргументы. Кевин Тернер, главный операционный директор Microsoft, объясняет миссионерскую активность корпорации в России уникальным потенциалом нашей ДНК.

В строю инноваторов

Проект «Сколково» с его верховным попечительством притянул блестящий состав стратегических ИТ-партнеров. Так, Nokia Siemens Networks создает в Сколково лабораторию Smart Lab и распределенную в будущем между площадками технопарка «Система-Саров» и Сколково исследовательскую команду, работающую в области беспроводных технологий. Проектноориентированный центр разработок и лабораторию Network Society Lab открывает в Сколково Ericsson; о развертывании R&D-центра в иннограде объявила IBM; соглашение о сотрудничестве с Фондом «Сколково» заключила Intel. Глава Cisco Джон Чемберс пообещал нашему президенту инвестировать \$1 млрд в пять направлений развития предпринимательства и устойчивых инноваций в России, одно из которых – сотрудничество со «Сколково» (физическое присутствие инженерной команды Cisco по завершении строительства инфраструктуры иннограда, а до этого – создание виртуального инновационного центра «Сколково»). А первой о намерении стать стратегическим партнером иннограда заявила Microsoft: в ноябре прошлого года Стив Баллмер, глава этой корпорации, и Виктор Вексельберг, президент Фонда «Сколково», подписали протокол, где говорилось, что Microsoft намеревается разместить в Сколково центр разработок, вести исследовательские программы совместно с российскими университетами и научными организациями, расширить программу поддержки стартапов, открыть центр коллективного доступа к информационным технологиям, активно участвовать в формировании технологического университета Сколково (сейчас партнерство распространилось и на «Школу будущего»).

Как сообщил на конференции Tech·Ed Russia 2011 Николай Прянишников, президент Microsoft в России, весной следующего года планируется подписание соглашений о размещении в «Сколково» команды R&D-центра Microsoft; на протяжении года велась работа по линии науки и профессионального образования: совместно с Открытым университетом Сколково (ОтУС) известными учеными и топ-

менеджерами Microsoft был прочитан цикл лекций. В октябре Microsoft и ОтУС запустили курс технологического предпринимательства в ИТ, что, по мнению Н. Прянишникова, очень важно. «Таланты у нас есть, а вот как создать бизнес, как развивать предпринимательство – этому может обучить Microsoft», – говорит он.

В помощь начинающим российским компаниям корпорация реализует также программу поддержки стартапов, к которой теперь присоединился Фонд «Сколково». Действующий с конца 2010 г.



Н. Прянишников: «Microsoft сам не так уж давно – 36 лет назад – был стартапом»

Фонд посевного финансирования Microsoft выделяет гранты инновационным стартапам; к настоящему времени выданы гранты шести компаниям на общую сумму \$410 тыс. Шестым стартапом, получившим грант в 1,5 млн руб., стала компания Speereo, разработавшая систему распознавания речи на русском и английском языках. Будучи резидентом «Сколково», Speereo получит соразмерный грант и со стороны Фонда «Сколково». «Поддержать компанию на начальном этапе – это очень важная миссия, – уверен Н. Прянишников. – Надеемся, что они действительно станут крупными и будут работать на мировом

уровне. А мы помогаем начинающим компаниям не только грантами, но и своим программным обеспечением».

Что касается грантовой поддержки стартапов, то, по словам Н. Прянишникова, в долгосрочной программе Фонда посевного финансирования Microsoft предусмотрено в течение 10 лет выделить средства 100 российским инновационным стартапам. Однако с учетом растущего количества резидентов «Сколково» их может оказаться и больше. Как сообщил В. Вексельберг, сегодня в «Сколково» зарегистрировано более 200 компаний. По мнению К. Тернера, уникальные возможности России состоят в высоком уровне математической, научной, инженерной подготовки специалистов. «Математика и научные исследования в России имеют хорошую историю, это ваше ДНК, и эти возможности необходимо использовать в стартапах, – подчеркивает он. – Тогда ваши бизнес-планы смогут легко воплощаться в активные бизнес-модели».



Лингвисты в облаках

Как заметил на Tech·Ed Russia 2011 С. Сомасегар, корпоративный вице-президент по инструментам разработки Microsoft, на личном опыте он убедился: в последние два года в любых дискуссиях в профессиональной среде или переговорах с заказчиками непременно встает вопрос об облаках, даже если изначально эта тема не планировалась к обсуждению. «И вопрос уже не в том, будет ли облако развиваться, а в том, когда и что в облако переносить. Можно спорить, перейдет мир в облако завтра или лет через пять, но это произойдет обязательно и уже происходит. Облака пришли всерьез и надолго», – уверен С. Сомасегар.

По мнению Сергея Мацоцкого, гендиректора IBS, в России сейчас практически все частные интернет-пользователи, а также большинство компаний сегмента SOHO, «примыкающего» к массовому рынку, в той или иной мере используют облачные сервисы (например, почтовые). Следом пойдет SMB. Но и большинство крупных компаний в ближайшие год-два три часть своих инфраструктур поместят в облако. Значение имеет цена, но не менее важны и другие факторы – скорость выведения услуг на рынок, а также отсутствие достаточного количества ИТ-специалистов. Входя в некоторую заочную дискуссию с К. Тернером, он отметил: «Я думаю, это будет сильным драйвером миграции, особенно у нас в России, где дефицит квалифицированного персонала очевиден».

Две крупные российские компании объявили о внедрении облачных сервисов. Обе они специализируются в области лингвистики, и обе для перехода в облако воспользовались платформой Windows Azure. Компания «Медиалогия» – разработчик первой в России автоматической системы мониторинга и анализа СМИ в режиме реального времени – работает с огромными массивами данных. С 2003 г. она предоставляла своим заказчикам из органов госвласти анализ порядка 7 тыс. СМИ с обновляемостью каждые 10 минут. Однако в этом году перед компанией была поставлена задача внедрить к выборам также систему анализа блогов (а их около 30 млн) с обновляемостью каждые 10–15 секунд. «Понятно, что сейчас вся протестная активность сосредоточена в блогах, – пояснил Фарит Хуснояров, директор по развитию «Медиалогии». – И наш заказчик хотел знать: каковы истинные настроения людей, как они меняются». Учитывая, что вывод на рынок нового сервиса традиционно занимал у компании больше года, успеть внедрить такой продукт к выборам представлялось задачей архитрудной. Кроме того, не годились и традиционные подходы к обработке и анализу, поскольку в часы пиковой нагрузки активность блогеров возрастает в 50–100 раз, чего со СМИ не случается. В

итоге, по словам Ф. Хусноярова, двойная задача – масштабирования системы и ускорения ее ввода в эксплуатацию – была решена за счет использования облачной платформы. Срок разработки системы анализа блогов удалось сократить почти втрое: приняв решение в мае, компания уже в сентябре внедрила готовый промышленный продукт, работающий в режиме реального времени. Как сообщил Ф. Хуснояров, в настоящее время компания исследует возможность переноса в облако еще нескольких компонентов своей системы.

Второй проект реализовала компания АBBYU – поставщик продуктов и услуг в области распознавания и ввода документов, лингвистики и перевода. Для расширения круга потенциальных потребителей компания приняла решение дополнить текущее продуктовое предложение облачными сервисами. Новый сервис АBBYU Cloud OCR SDK позволит разработчикам создавать кастомизированные решения по распознаванию документов, используя технологии АBBYU, без первоначальных вложений. Возможностью нулевого входа сразу воспользовались стартапы, студенты-экспериментаторы. А для АBBYU это – расширение спектра применения технологии, новые сегменты рынка. Кроме того, в ближайшее время компания переведет на



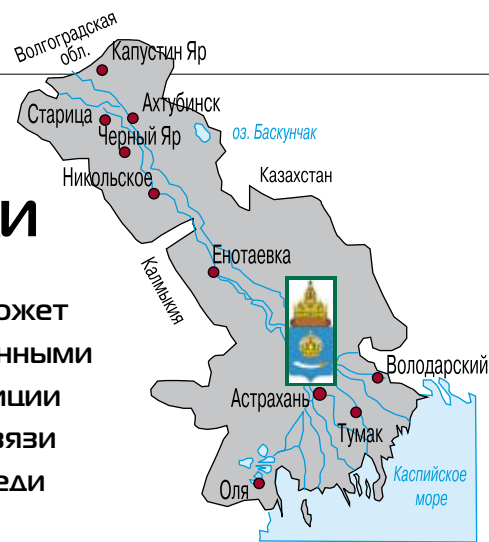
А. Пахчанян: «Для нас облако – это выход на ранее недоступные сегменты рынка»

облачную платформу Microsoft сервис распознавания текстов АBBYU FineReader Online, имеющий около 250 тыс. конечных пользователей. По оценке компании, это позволит сократить расходы на поддержку сервиса в полтора раза. Как отметил Арам Пахчанян, вице-президент, директор департамента продуктов для ввода данных компании АBBYU, в последние несколько месяцев темпы роста количества платящих пользователей FineReader Online в 10 раз превышают темпы роста числа пользователей традиционного продукта.



Сейчас в России действуют несколько дата-центров с облачным хостингом (Infobox, Parking.ru, «Оверсан» и др.), но ни один глобальный облачный провайдер (Amazon, Google, Microsoft и т.д.) не имеет здесь своего ЦОДа, слишком уж мизерна доля нашего рынка в структуре их бизнеса. При этом, по мнению С. Мацоцкого, вряд ли российские компании смогут создать публичное облако, способное конкурировать с предложениями облачных грандов, – скорее глобальные провайдеры, если хотят развивать свой бизнес в России, заведут здесь свои ЦОДы, как сделали это в Америке, Англии, Индии, Китае и других странах. Спрос-то уже проявляется.

Лилия ПАВЛОВА

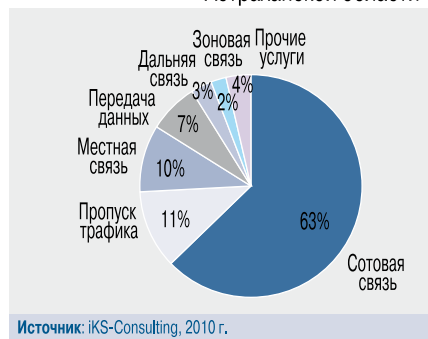


Double play по-астрахански

Астраханская земля плодородна. Южная окраина России может похвастаться самыми большими в стране площадями, отведенными под овощные культуры. В сфере телекоммуникаций ее позиции намного скромнее – в 2010 г. по объему доходов от услуг связи (5,9 млрд руб.) Астраханская область заняла 48-е место среди субъектов РФ.

Всего в регионе насчитывается около 70 операторов связи. В области установлено порядка 190 тыс. квартирных телефонных аппаратов, 95% которых принадлежат сети «Ростелекома». По сути, в сегменте **фиксированной телефонии** у традиционного оператора лишь один заметный конкурент – оператор «Астрахань Телеком», работающий на рынке с 1992 г.

Структура рынка услуг связи Астраханской области



В последние годы количество телефонных аппаратов, установленных у населения, сокращается. Мобильное замещение проводной телефонии – это повсеместный тренд. В Астраханской области услуги **сотовой связи** предоставляют четыре оператора – большую тройку дополняет СМАРТС.

На рынке **широкополосного доступа в Интернет** конкурентная ситуация несколько оживленнее. «Ростелеком» хоть и лидирует по количеству интернет-пользователей, однако здесь его позиции не столь незыблемы, как в сегменте местной телефонной связи. Давление конкуренции особенно ощущается в столице региона.

Основной соперник традиционного оператора на региональном

рынке интернет-провайдинга – компания «Комстар-Регионы», которая получила астраханскую прописку в 2006 г., купив крупнейшего местного оператора кабельного телевидения «ГРАНК». Кроме Астрахани сети КТВ оператора развернуты в Знаменске и Ахтубинске. Таким образом, «Комстар» по совместительству является крупнейшим оператором платного телевидения в области. Используя существующую инфраструктуру сети КТВ, компания предоставляет услуги ШПД на основе технологии DOCSIS, но развивает и сеть FTTB. Неудивительно, что оператор предлагает абонентам double play – пакет услуг КТВ и интернет-доступа.

Впрочем, все крупные интернет-провайдеры региона считают хорошим тоном наряду с доступом в Интернет предоставлять услуги платного телевидения. Так, «ВымпелКом», третий по размеру абонентской базы игрок этого рынка, с декабря 2010 г. оказывает услуги IPTV. Стоит отметить, что массовые подключения к сети ШПД в Астрахани «Билайн» начал весной 2009 г., а уже в январе 2011 г. он заявил о 20 тыс. подключенных пользователей.

Структура рынка ШПД Астраханской области по количеству абонентов



Четвертый игрок областного рынка ШПД – компания «Астраханское цифровое телевидение». АЦТ работает на рынке с 2005 г. под торговой маркой «ТелПлюс». Она также является мультисервисным оператором, предлагая кроме ШПД услуги телефонии и КТВ. Упомянутая уже компания «Астрахань-Телеком» занимает пятое место по количеству интернет-абонентов. Кроме крупных операторов в Астрахани работают небольшие провайдеры районного масштаба.

Концентрация ведущих игроков в столице региона сказывается на уровне проникновения высокоскоростного доступа в Интернет – по итогам первого полугодия 2011 г. к сетям ШПД здесь было подключено 55% домохозяйств. Конкуренция, усилившаяся в Астрахани с 2009 г., привела к снижению тарифов, что, в свою очередь, заметно ускорило рост числа подключений. Тарифы был вынужден снизить и «Ростелеком», который вместе с тем занялся модернизацией сети, постепенно отказываясь от технологии ADSL в пользу Ethernet. Как и основные конкуренты, оператор имеет в своем арсенале услуги телевидения – IPTV под брендом DiSeL-TV.

А вот в целом по области интернетизировано лишь 30% домохозяйств, так что региональному рынку еще есть куда расти. Следует ожидать, что, освоив Астрахань, крупные интернет-провайдеры обратят свой взор на небольшие города, в первую очередь Знаменск и Ахтубинск.

Дежурный по рубрике
аналитик iKS-Consulting
Юлия ФЕДОРОВА

14я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ

CSTB' 2012

7-9 февраля, Москва, Крокус Экспо



Взлет новых технологий

ЦИФРОВОЕ ЭФИРНОЕ ТВ, ПЛАТНОЕ ТВ, МОБИЛЬНОЕ ТВ, IPTV,
КОНТЕНТ, HDTV, OTT TV, 3DTV, ИНТЕРНЕТ ТВ, МУЛЬТИСЕРВИСНЫЕ СЕТИ,
ШИРОКОПОЛОСНЫЙ ДОСТУП, СИСТЕМНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ, СПУТНИКОВАЯ СВЯЗЬ

www.cstb.ru

Организаторы:



При поддержке:



Платиновый спонсор:



Секция конференции при содействии:



При поддержке:



Официальное мультимедийное агентство:



Генеральный информационный партнер:



Генеральный интернет-партнер:



Официальный медиакорнер:



Официальный информационный партнер:



ТВ-партнер:





28 февраля 2012 г. в Мо-

ске (отель Radisson Blu Belorusskaya) пройдет II международный форум «**Internet TV & Video. Смена приоритетов**». Форум считается одним из наиболее масштабных и значимых событий в индустрии Интернет-ТВ и видео.

Тематика форума становится все более актуальной: это бизнес-модели для отраслей телеком и медиа, стратегии и возможности рекламы и монетизации.

Программа ориентирована на топ-менеджмент и руководителей компаний и подразделений, включая производителей и агрегаторов ТВ и видеоконтента, производителей и поставщиков оборудования и программных решений, системных интеграторов, представителей стартапов и инвестфондов.

На форуме будут представлены доклады, панели и дискуссии ведущих экспертов, демонстрации новейших интернет-видеотехнологий. Часть заседаний будет проходить в форме интерактивных панельных дискуссий с участием ведущих экспертов.

Организатор – компания SVM Media & Events Group.

<http://internettv-forum.com/>

ВЫСТАВКИ, СЕМИНАРЫ, КОНФЕРЕНЦИИ

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
12–13.12. Москва. Infor-media Russia: www.tse-conf.ru	4-я международная конференция «Telecom Services Evolution 2011. Развитие телекоммуникационных сервисов и услуг»
14.12. Москва. AHConferences: www.ahconferences.com	6-й Форум BPM (Business Process Management)
07–08.02.2012. Москва. Некоммерческое партнерство «Инфофорум»: 2012.infoforum.ru	14-й Национальный форум информационной безопасности «Инфофорум-2012»
07–08.02.2012. Москва. Интернет-портал iFin: www.forum.ifin.ru	12-й международный форум iFin-2012 «Электронные финансовые услуги и технологии»
07–09.02.2012. Москва. Компания «Мидэкспо», Ассоциация кабельного телевидения России (АКТР): www.cstb.ru	14-я международная выставка и конференция CSTB-2012
08.02.2012. Москва. Компания «Мидэкспо»: www.bigdigit.ru	3-я Национальная премия в области многоканального цифрового телевидения «Большая цифра-2012»
13–18.02.2012. Республика Башкортостан. Ассоциация российских банков, НП АБИСС: www.ib-bank.ru/ibb/	6-я межбанковская конференция «Уральский форум: информационная безопасность банков»

Присылайте анонсы ваших мероприятий на www.iksprofi.ru

Еще больше на



С 1 по 3 февраля 2012 г. в Казани (выставочный центр «Казанская ярмарка») в рамках Форума безопасности и связи состоится 15-я специализированная выставка «**Связь**». Одновременно с ней пройдут 17-я специализированная выставка «**Безопасность**» и 6-я специализированная выставка «**Охрана и безопасность труда**». Это единственное выставочное мероприятие в Татарстане, где представлены новейшие технологии, разработки и оборудование в области инфотелекоммуникаций.

Среди посетителей Форума – руководители и начальники служб связи и информатизации промышленных предприятий, представители малого и среднего бизнеса, специалисты отраслевых министерств и ведомств.

Форум безопасности и связи призван также содействовать решению задач в сфере обеспечения информационной безопасности в период подготовки и проведения XXVII Всемирной летней универсиады 2013 г. в Казани.

Организаторы форума – министерство информатизации и связи Республики Татарстан, министерство труда, занятости и социальной защиты, МВД по Республике Татарстан, министерство по делам ГО и ЧС, мэрия города Казани, ВЦ «Казанская ярмарка».

Тел./факс (843) 570-5111, 570-5116
pdv@expokazan.ru
www.exposvyaz.ru, www.expokazan.ru



7 февраля 2012 г. в Москве состоится 14-й Национальный форум информационной безопасности «**Инфофорум**» – одно из основных отраслевых мероприятий, которое проводится при организационном участии Комитета Госдумы по безопасности, Совета Безопасности России, Минкомсвязи РФ.

На «Инфофоруме-2012» предполагается обсудить следующие темы: предложенный РФ проект концепции международной конвенции «Об обеспечении международной информационной безопасности» и другие стратегии международной, национальной и корпоративной безопасности; перспективы создания в России «Национальной программной платформы»; механизмы защиты информации при использовании универсальных электронных карт; построение унифицированной системы обеспечения информационной безопасности в государственных органах и при реализации приоритетных проектов; внедрение инновационных технологий для обеспечения безопасности городов и транспорта.

Кроме того, в программе «Инфофорума» – обзор новейших ИТ с точки зрения безопасности, мастер-классы ведущих специалистов по основам информационной безопасности, экспозиция с участием международных и российских ИТ-компаний.

www.2012.infoforum.ru

**Выставки, семинары, конференции**

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
14–17.02.2012. Москва. Groteck Business Media: www.tbforum.ru	17-й международный форум «Технологии безопасности»
28.02 – 01.03.2012. Уфа. БашЭКСПО: www.bashexpo.ru	17-я специализированная выставка «Связь. ИнфоКом-2012»
01.03.2012. Москва. IDC Russia: www.idc-cema.com	Конференция IT Security Roadshow 2012
01–03.02.2012. Казань. Министерство информатизации и связи Республики Татарстан, ВЦ «Казанская ярмарка»: www.exposvyaz.ru, www.expokazan.ru	Форум безопасности и связи
13–16.03.2012. Москва. Международная выставочная компания, Институт ВНИИКП, Ассоциация «Электрокабель»: www.cabex.ru	11-я международная специализированная выставка CABEX-2012
16.03.2012. Москва, гостиница «Марриотт Грандъ-Отель». Журнал «ИКС»: www.iksmedia.ru/cloud_2012/conference.html	Международная конференция Cloud & Mobility 2012

www.iksprofi.ru

Ищите все мероприятия на ИКС-Профи.
Планируйте свое время

7–8 февраля 2012 г. в Москве (гостиница «Рэдиссон Славянская», площадь Европы, 2) пройдет XII международный форум **iFin-2012** – «Электронные финансовые услуги и технологии».

Форум iFin-2012 – это центральное мероприятие в России, посвященное электронным финансовым услугам и технологиям. На нем можно будет ознакомиться с современными достижениями в области электронного финансового сервиса и технологий, среди которых: системы дистанционного банковского обслуживания, интернет-банкинг и мобильный банкинг, интернет-трейдинг, фронт-офисные системы, онлайн-расчеты, электронные платежные инструменты, сети финансового самообслуживания, технологии обеспечения информационной безопасности и т.д. Форум охватит весь спектр вопросов, относящийся к созданию, развитию, продвижению и использованию современных электронных финансовых услуг и технологий.

Организаторы – компания «АйФин медиа» (портал iFin.ru) при поддержке Ассоциации российских банков (АРБ) и Национальной ассоциации участников фондового рынка (НАУФОР).

Тел. +7 (495) 229-8502
2012@ifin.ru
http://forumifin.ru/

**19–20 апреля 2012 г.** в

Стамбуле (Турция) в гостинице Hilton пройдет **Caspian Telecoms** – 11-я международная конференция и выставка-презентация по телекоммуникациям, информационным технологиям для стран СНГ, Каспийского и Черноморского регионов, Турции и Центральной Азии.

Caspian Telecoms признана отраслевым сообществом ведущим форумом по телекоммуникациям и информационным технологиям для региона. Конференция ежегодно собирает мировых лидеров телекоммуникационного рынка, позволяя в одном месте представить компанию наибольшему числу специалистов в области фиксированной, мобильной, спутниковой связи и в сфере ИТ из стран СНГ, Каспийского региона, Турции и Центральной Азии.

В мероприятии участвуют государственные делегации России, Турции, Казахстана, Азербайджана, Узбекистана, Туркменистана, Грузии, Таджикистана, Армении, Украины, Беларуси, Молдовы, Монголии, Румынии, Греции и Киргизии.

Организатор – ITE Moscow LLC.

Тел. +7 (495) 935-7350
Kochergina@ite-expo.ru
www.caspiantelecoms.com/ru/



16 марта 2012 г. в Москве (гостиница «Марриотт Грандъ-Отель») состоится **Cloud & Mobility 2012** – международная конференция для руководителей и сотрудников корпоративных ИТ-департаментов. Впервые в рамках одного мероприятия будут объединены два важных тренда развития ИКТ-индустрии – облачные технологии и корпоративная мобильность.

Участники конференции смогут:

- ▶ обсудить в кругу профессионалов отечественной и зарубежной индустрии облакостроения актуальные вопросы применения облаков и доступа к ним;
- ▶ изучить лучшие зарубежные и российские практики, бизнес-кейсы и примеры отдачи от внедрения;
- ▶ рассмотреть эволюцию облачного рынка в мире и в России;
- ▶ узнать от поставщиков и пользователей о последних отечественных примерах использования облаков и мобильных облачных решений.

Мероприятие ориентировано на ИТ-директоров, руководителей служб поддержки ИТ-инфраструктуры и информационных систем, руководителей ЦОДов крупных компаний в различных отраслях экономики (банковские услуги, страхование, торговля, промышленность), представителей крупнейших поставщиков решений и услуг.

Организатор – журнал «ИКС».

Тел. +7 (495) 229-4978, 785-1490, 502-5080
www.iks-media.ru/cloud_2012/conference.html