

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. Монина,
Н.Н. Мухитдинов, Н.Ф. Пожитков,
В.В. Терехов, И.В. Шибаева, В.К. Шульцева,
М.А. Шнепс-Шнеппе, М.В. Якушев

РЕДАКЦИЯ

iks@iks-media.ru

Ответственный редактор

Н.Н. Шталтовная – ns@iks-media.ru

Обозреватели

Е.А. Волинкина, А.Е. Крылова,
Л.В. Павлова

Редактор

Е.А. Краснушкина – ek@iks-media.ru

Дизайн и верстка

Д.А. Подъяков, А.Н. Воронова

КОММЕРЧЕСКАЯ СЛУЖБА

commerce@iks-media.ru

Коммерческий директор

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

СЛУЖБА РАСПРОСТРАНЕНИЯ

А.А. Милушов – подписка
rodписка@iks-media.ru
А.С. Баранова – выставки, конференции
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
МЕГАФОН сетью «МегаФон-Москва»

Тел.: (495) 502-5080
№ 6/2011 подписан в печать 02.06.11.
Тираж 15 000 экз. Свободная цена.
Формат 64x84/8

ISSN 0869-7973



Вы наверняка не раз задумывались о том, для кого работаете. Я имею в виду не семью и близких, а того, кому предназначены результаты вашего ежедневного труда в виде услуг связи, оборудования, плодов маркетинговых усилий.

На расширенной майской коллегии Минкомсвязи, которую уже не называют итоговой, но которая должна наметить «направление и ритм», мы узнали об этом больше, чем могли бы. Выяснилось, что «мы создаем гражданина новой формации» и о нем – все заботы государства. Те, кому «за тридцать», думаю, испытали тревожную ностальгию.

Так какой гражданин нужен стране? Эффективный, «со связями в новом смысле слова», «работающий, контактный, конкурентоспособный, использующий новые технологии». Это если коротко.

А если немного подробнее, то мы узнали:

- что этого гражданина больше всего волнует «то, что лежит у него в кармане. Или в сумочке. В частности, мобильный телефон».
- что «есть у каждого домохозяйина (и домохозяйки), помимо мобильного телефона, еще одно любимое устройство» – ему посвящена программа цифровизации. При этом, как заявил глава ведомства, «аналоговый сигнал в 2016 г. точно будет отключен, но не везде». А гендиректор Первого канала считает, что «аналоговое вещание сохранится вечно, так как далеко не все наши сограждане готовы будут покупать set top box».
- что гражданину «нужны адекватные трансляции олимпийских мероприятий, причем любого уровня сложности».
- что именно «такой гражданин сам станет заказчиком новых технологий и услуг».

Если развивать мысль, создаем субъекта общества потребления с запросами на уровне мобильного, телевизора и Интернета. Джентельменский набор 21-го века.

Конечно, здорово, что ведомство связи и массовых коммуникаций имеет социальную направленность и человеколюбивый ритм. Мы вполне способны оценить журналистские находки и чувство момента. Однако кто напомним, что связь – отрасль инфраструктурная, стратегическая, актуальными проектами не исчерпываемая? Что эксплуатация сетей связи – дело занудное, скучное, затратное, исключительно профессиональное, для доклада наверх невыигрышное, но без него – ни олимпийских трансляций, ни оптики в дом, ни госуслуги в инфомате, ни мобильника в кармане.

До встречи.
Наталья Кий,
главный редактор

МАЙ 2011. ИКС

1 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

4 НОВОСТИ

4 АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ

Н. КИЙ. Кого ждет реформа?

6 ЛИЦА

7 ПЕРСОНА НОМЕРА

Д. КОМИССАРОВ: «Делать то, во что никто не верит»
КОМПАНИИ

9 Новости от компаний

СОБЫТИЯ

14 BWA: рынок и регулятор в противофазе

15 Сопромат для е-правительства

17 Рунет-2011: тренд успеха

18 UC в ассортименте

СУБЪЕКТ ФЕДЕРАЦИИ

19 М. САВВАТИН. Операторы, в тюменскую глубину!

20 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ



Д. КОМИССАРОВ:
«Делать то, во что никто не верит»



22 ТЕМА

КОНТЕНТОМАНИЯ

Фокус

24 Н. КИЙ. ПОЧЕМУ контент?

26 А. КРЫЛОВА. У бизнеса контентное лицо

29 Н. КИЙ. Без контента – не чемпион

Подробности

31 А. КРЫЛОВА. Кубики оптимизации

32 Л. ПАВЛОВА. Оптимизация по-крупному

33 Л. ПАВЛОВА. «У нас нет услуг фиксированной и мобильной связи!»

Ракурс

34 Л. ПАВЛОВА, А. КРЫЛОВА. ИКТ в большом городе

35 Городскому менеджменту

38 Е. ВОЛЫНКИНА. Оптика на низком старте



17

Рунет-2011: тренд успеха



48 ДЕЛО

Экономика и финансы

48 А. ЗАЙЦЕВА. На фоне мировой коррекции

Проблема

50 А. КРЫЛОВА. Перенести нельзя отказать
Д. ГУРКИН. Возможность, до которой рынок еще не дорос...

М. НАУМЕНКО. MNP отыграна успешно

А. КРЫЛОВА. Переносимость номера: алгоритм взаимодействия

53 К. КОРНИЛЬЕВ. В преддверии информационной цивилизации

Управление

55 А. ГОЛЫШКО. Регулирование 2.0.

С точки зрения сетевой нейтральности

Доля рынка

58 М. РАФФОЛО. От доверительных отношений – к доверенному оборудованию

63 В. БРЕТМАН, Л. АКИНШИН. MicroTCA готовит вторжение на рынок защищенных систем и спецприменений

Опыт

60 Е. ВОЛЫНКИНА. Проект дата-центра: советы для СТО

Решение

66 А. СЕВАСТЬЯНОВ. Облакам нужны специализированные бизнес-приложения

Сетевой интеллект

68 С. ЗАКУРДАЕВ. Домовые сети Ethernet нового поколения

На портале IKS MEDIA

95 Блог, еще раз блог!

71 «ИКС» pro ТЕХнологии

72 И. КИРИЛЛОВ. ИБП: экономия и экология

77 М. МЁРИЛЛ, Б. Дж. ЗОННЕНБЕРГ. Электропитание в ЦОДах. Оценка возможностей постоянного тока

81 С. ЛЕБЕДЕВ, Е. КОЛПАШИКОВ. Работа систем охлаждения в экстремальных погодных условиях

85 П. ИВАНОВ. Установки пожаротушения для ЦОДов

89 В. ПЕТИН. Биометрические системы контроля доступа в ЦОД

92 Новые продукты

37 Технологическая платформа

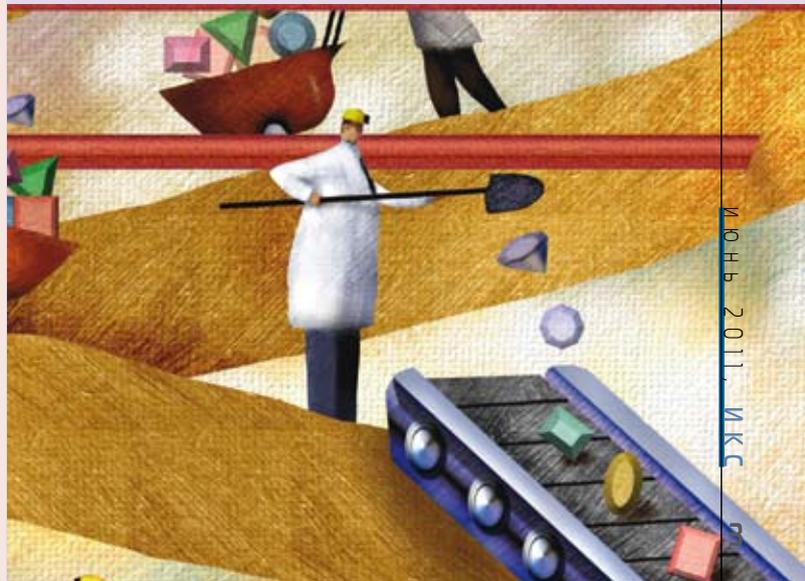
Сценарий

41 Е. ВОЛЫНКИНА. Управлять без «красной кнопки»

Бизнес-партнер

44 От домашних абонентских устройств до массовых и перспективных операторских решений

46 Rittal – The System. 50 лет инноваций. 50 лет успеха



Кого ждет реформа?

Администрация связи намечает принципиальные преобразования в нескольких направлениях. Об этом было заявлено на майской расширенной коллегии Минкомсвязи России. Объекты изменений – надзор, сертификация, универсальная услуга, статистика.

Надзор дистанцируется

Механизм надзора в сфере связи нуждается в реформе. Об этом заявил руководитель Роскомнадзора Сергей Ситников. По его мнению, настало время решительных шагов по изменению системы надзора. Аргументы следующие: с 2007 г. количество функций Роскомнадзора выросло с 16 до 35; за пять лет количество объектов надзора – лицензиатов в сфере связи – увеличилось в два раза; пропорционально возросла нагрузка на сотрудников службы, выйдя за разумные пределы, а надзор в целом «слишком заорганизован».

В целях реформирования надзорной деятельности С. Ситников предложил в течение 2012–2013 гг. провести практический эксперимент в сфере связи на территории трех-четырех регионов. В рамках эксперимента предполагается ввести предлицензионный контроль, прежде всего для участников рынка, работающих с использованием радиочастотного спектра.

Надзорный орган также намерен отказаться от плановых выездных проверок (коих в 2010 г. было проведено практически столько же, сколько внеплановых – соответственно 5761 и 5085) в пользу внеплановых дистанционных мероприятий. По данным Роскомнадзора, большая часть (64%) из 22 тыс. мероприятий надзора в прошлом году была проведена дистанционно. На эффективности дистанционного метода проверок С. Ситников настаивает, подтверждая свою позицию примером из жизни. За последние месяцы ульяновская прокуратура не согласовала ни одну из плановых проверок местного территориального управления Роскомнадзора, которое вынуждено было провести 27 дистанционных мероприятий. В итоге предписаний на исправление недочетов в работе ульяновские опе-

раторы в I квартале этого года получили в три раза больше, чем обычно.

Еще одно предстоящее нововведение – «оборотный» штраф при серьезном ущербе, нанесенном поставщиком услуг гражданам и государству. Обоснование такое: сегодня компании проще и выгоднее заплатить штраф, чем жить и работать по закону. Например, максимальный штраф за эксплуатацию базовой станции без разрешения – 20 тыс. рублей, а операторская прибыль в разы больше. Выбор игрока рынка, по мнению главы Роскомнадзора, очевиден. «Оборотные» же штрафы сделают нарушения невыгодными.

Тем не менее, по прогнозу С. Ситникова, в результате реформы надзора снизится административная нагрузка на добросовестных участников рынка, с одной стороны, на государственных инспекторов – с другой; сократятся бюджетные затраты, которые оцениваются как «излишне обременительные для государства», и повысится действенность точечного контроля.

Качество подтверждается

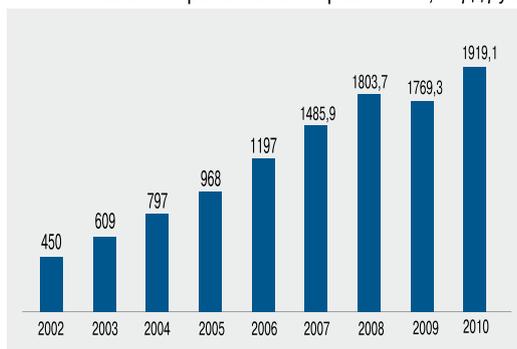
Поскольку на флаг ведомства поднимается цифровой контент и сервис-ориентированные услуги, то в силу неопределенности этих объектов (жаль, не вошедших в число 43 терминов «прорывного» глоссария ведомства и не получивших однозначного толкования) встает вопрос обозначения их параметров и обеспечения их качества для конечного потребителя. «Обязательные требования, сформированные в системе технического регулирования и в системе обеспечения целостности, устойчивости функционирования и безопасности средств связи, не охватывают такую область, как качество», – считает руководитель Россвязи Валерий Бугаенко. По его мнению, оптимальным

Динамика доходов подотраслей, млрд руб



Источник: по данным Мининформсвязи, Минкомсвязи

Развитие российской отрасли ИКТ, млрд руб



Источник: по данным Мининформсвязи, Минкомсвязи

решением вопроса качества сервис-ориентированных услуг может стать система добровольного подтверждения соответствия, которую агентство планирует сформировать до конца года: такая модель «отражает систему гарантий качества в отличие от обязательной сертификации, оперирующей понятиями системы ответственности».

Скажем прямо, Росвязи есть на что опереться: опыт работы с качеством услуг в отрасли почти десятилетний. Как известно, впервые вопрос о повышении качества услуг и их сертификации был поднят еще в 1992 г., в приказе Минсвязи. Собственно Положение о системе добровольной сертификации услуг связи и систем качества «Связь-Качество» было принято в 2002 г. Тогда же были обозначены цели сертификации услуг и систем качества организаций связи: подтверждение соответствия показателей качества услуг установленным требованиям; создание у потребителей услуг уверенности в возможности организаций связи обеспечивать стабильность технических параметров средств и услуг связи; стимулирование операторов к повышению качества предоставляемых услуг. Функционируют и органы системы добровольной сертификации услуг связи.

Возможно, будут скорректированы терминология и цели, вследствие изменений бизнес-моделей на рынке система подтверждения получит новых клиентов – за счет поставщиков услуг, которые уже пришли и еще придут на операторскую территорию.

Универсальная услуга ожидает определенности

Ведомство взялось за концепцию развития информационно-телекоммуникационной инфраструктуры и технологий в РФ в краткосрочной (2012–2013 гг.), среднесрочной (2015–2016 гг.) и долгосрочной перспективе (до 2020 г.). Дело нужное – ведь без концепции живем. К слову, ее предвестником стал глоссарий, представленный аудитории коллегии Минкомсвязи и наконец-то – не поверите – определивший ИКТ, электросвязь, информационную систему, NGN (спустя несколько лет после определения, данного Международным союзом электросвязи), грид, Интернет, суперкомпьютер, широкополосный доступ...

Не будем занимать себя мыслями о том, каким профессионалам нужны такие 43 термина и определения (не хвастовства ради скажу, что в сводном глоссарии на портале IKS MEDIA.RU около 20 тыс. терминов из сферы ИКТ и их толкований). Сейчас важнее, что, по заявлению руководителей ведомства, и «в долгосрочной перспективе приоритетным способом обеспечения услугами связи в сельской глубинке» останутся универсальные услуги. Ведь, как справедливо попенял сотовым операторам В. Бугаенко, точки приложения их усилий – города и поселки с более чем 10 тыс. жителей, а это менее 1% населенных пунктов России. «Если зарубежные операторы начинают внедрение LTE с сельских населенных пунктов, где еще нет широкополосного доступа, то мы начинаем с крупных городов, где инфраструктура доступа уже развита», – замечание более чем справедливое.

А значит, универсальная услуга – это надолго, и развитие социального ШПД останется за государством.

Решение, по какому пути идти, еще не принято. С одной стороны, горячим летом 2010-го универсальные таксофоны свой долг выполнили: подавляющее количество экстренных вызовов пришлось на них. С другой, общий трафик с пунктов коллективного доступа продолжает год от года снижаться – 6600 Гбайт в 2010 г. против 8172 в 2009 г. С третьей, как процитировал глава ведомства, «за время пути собачка могла подрасти», и на смену универсальным таксофонам приходят инфоматы. Что делать с этим масштабным инфраструктурным проектом, решают уже года три. На 2011 г. рост числа красно-синих таксофонов (148 302 шт.) и ПКД (20 847 шт.) Росвязью не запланирован.

Ясно, что механизму универсальной услуги требуется реформа. Известно, что она коснется содержания универсальной услуги, мест размещения терминального оборудования и требований к нему, а также процедуры выбора операторов универсального обслуживания, управления услугами, ценообразования в сфере доступа в Интернет.

«Сколько надо – столько и будет»

Проблемы в отраслевой статистике, похоже, встали перед ведомством в полный рост на подступах к концепции развития инфокоммуникационной инфраструктуры и технологий. «Требуется качественное изменение содержания показателей развития сетей связи. Не случайно операторы связи, привлеченные агентством к стратегическому планированию, не смогли оценить развитие своих сетей после 2016 г. в плотности телефонов и количестве цифровых каналов связи. Новые технологии отвечают на этот вопрос просто: «сколько надо – столько и будет», – считает руководитель Росвязи.

Проблемы со статистикой мы ощутили уже года три назад, когда в докладах на итоговых коллегиях и в сопутствующих им материалах становилось все меньше статистических данных, структурного анализа, экономических показателей развития отрасли, ее эффективности, производительности, инвестиций. Однажды обжегшись на предсказании цифр по развитию ИТ, ведомство вовсе отказалось от по крайней мере публичных прогнозов отраслевых показателей не то что на долгосрочную перспективу – даже на текущий год (на майской пресс-конференции глава министерства не стал отвечать на вопрос журналиста о прогностических цифрах на 2011 г. – «чтобы не перепутать», отослав его к материалам коллегии, где таких данных практически нет). Расширенные коллегии, сдвинувшиеся на пару месяцев, логично потеряли функцию итогов и задач, усилив тренд ежегодной презентации отрасли.

Сегодня декларируется необходимость обновления показателей статистики, которые, по словам В. Бугаенко, «должны отражать количество и объем базовых и дополнительных сервисов... Показатели должны учитывать и влияние развития инфраструктуры ИКТ на развитие других отраслей».

Вряд ли кто будет спорить с такими очевидными положениями. И если в случае с надзором и универсальным обслуживанием реформа – это шаг вперед, то статистика, достойная отрасли, потребует по крайней мере возвращения к прежним рубежам. ИКС

Участников главной профильной выставки, которой посвящена ТЕМА НОМЕРА (см. →с. 22–47←), в этом году еще прибавилось – 613 компаний (в 2010-м – 524) из 25 стран. Российских компаний из них – почти три четверти. Разные грани «Связь–Эспокомма-2011» отражают в нашей рубрике представители компаний – участников выставки.



Наталья Викторовна ЧУМАЧЕНКО,
исполнительный вице-президент по развитию бизнеса на массовом рынке компании «ВымпелКом»

Родилась 24 января 1972 г. В 1994 г. окончила Воронежскую государственную инженерно-строительную академию по специальности «инженерные системы и сооружения». В 2001 г. получила диплом Воронежского госуниверситета по специальности «менеджмент», а в 2005 г. – диплом мастер-тренера Международного центра тренинга и коучинга Door International.

В 1999–2001 гг. работала в «Центре сотовой связи», дочернем предприятии «ВымпелКома» в Воронеже, пройдя путь до коммерческого директора. После его преобразования в Воронежский филиал «ВымпелКом – регион» стала замдиректора по коммерческим вопросам.

В 2004 г. перешла в национальную штаб-квартиру «ВымпелКома». В 2007 г. назначена директором по продажам (B2C) бизнес-единицы «Россия» ОАО «ВымпелКом». С 2008-го по февраль 2011 г. – вице-президент, региональный

директор Московского региона.

Свободное время любит проводить с семьей, читать, путешествовать.



Евгений Владимирович БУЙДИНОВ,
заместитель генерального директора ФГУП «Космическая связь»

Родился в 1964 г. в городе Кимры Калининской области. В 1991 г. окончил Московский авиационный институт по специальности «радиоинженер».

С 1995 г. работал техническим директором ЗАО «Рустел». В 2007 г. – директор департамента в «Инлайн Технолоджис Групп».

В декабре 2007 г. пришел во ФГУП «Космическая связь» (ГПКС) в качестве директора по инвестиционным проектам (в составе службы развития бизнеса). В мае текущего года назначен руководителем вновь созданной службы инновационных проектов ГПКС и одновременно заместителем гендиректора по инновационному

развитию.

Родился 22 апреля 1955 г. в Москве. В 1979 г. окончил МВТУ им. Н.Э. Баумана, факультет «Приборостроение», по специальности «электронные вычислительные машины». В 1982–1985 гг. – аспирант Московского автомобильно-дорожного института. Канд. техн. наук.

С 1979 по 1982 гг. работал в Институте точной механики и вычислительной техники им. С.А.Лебедева РАН инженером в группе наладчиков МВК «Эльбрус-1». В 1985–1987 гг. – инженер кафедры материаловедения МАДИ; с 1987 по 1991 гг. – ассистент кафедры металловедения Всесоюзного заочного политехнического института. В 1991 г. стал замдиректора по научной работе в кооперативе «Инфорком», с 1995 г. – главный бухгалтер в компании I-Press.

С 2000 г. – в компании «Открытые Технологии», где прошел путь до директора департамента сервиса. В 2005 г. назначен первым замдиректора ФГУП «Институт точной механики и вычислительной техники им. С.А.Лебедева РАН». С апреля 2009 г. – генеральный директор, член совета директоров ЗАО «Открытые Технологии».

Женат, есть дочь.



Николай Владимирович РЫЖОВ,
генеральный директор компании «Открытые Технологии»

Родился 6 января 1961 г. в Москве. В 1990 г. окончил Московский институт электронного машиностроения по специальности «инженер-конструктор-технолог радиоэлектронного оборудования и приборов».

После института работал на предприятиях производства средств связи. В 1997–2004 гг. – менеджер по продажам компании «Московский телепорт». С 2004 г. – заместитель директора по продажам «Рейс Телеком». В 2005 г. пришел в МОКС «Интерспутник» на должность ведущего специалиста отдела продаж. С 2007 г. – гендиректор ООО «Исател» (входит в ГК «Интерспутник Холдинг»).

С февраля 2010 г. – в нынешней своей должности.

Женат, воспитывает двух дочерей. Хобби – рыбалка, дайвинг, малая авиация.



Александр Иванович КОМАРИЦКИЙ,
генеральный директор компании «Истар»



Сергей Викторович МАРУНЬКО,
руководитель отдела продаж и маркетинга «ЗМ Россия»

Родился 16 сентября 1971 г. в Волгограде. В 1993 г. окончил Военную инженерно-космическую академию им. А.Ф. Можайского по специальности «инженер-математик», в 1997 г. – МГУ им. М.В. Ломоносова по специальности «математик».

В 1993–1998 гг. проходил службу в Вооруженных силах РФ. С 1998 г. по 2004 г. – менеджер проектов в «Корпорации Телевик» (Москва). С 2004 г. работает в «ЗМ Россия»; с 2009 г. – руководитель отдела продаж и маркетинга «ЗМ Телекоммуникационное оборудование».

Женат, двое детей. Хобби – спорт.



Дмитрий КОМИССАРОВ:

«Делать то, во что никто не верит»

Наш герой поровну делит свое время между Москвой и Парижем, отдает работе 12 часов в сутки, что не мешает ему представлять свою жизнь как череду забавных историй и, главное – получать от нее удовольствие. Как это возможно? Отвечает Дмитрий КОМИССАРОВ, генеральный директор компании «ПингВин Софтвер» (Россия) и вице-президент по продуктам Mandriva S.A. (Франция).

О призвании

Самый замечательный материальный предмет в моей жизни – программируемый калькулятор «Электроника-МК 61» – мне подарили в седьмом классе. Этот мини-компьютер, у которого было 95 команд, вводимых вручную, я ждал больше года, потому что стоил он 90 руб. – дороговато для моих родителей.

Потом был Дом комсомольца и школьника, где мы учились программировать на компьютерах ATARI. Играть на них нам не разрешали, и это было правильно.

Интерес к технике и тяга к математике у меня возникли во многом благодаря маме, изобретателю СССР. Она занималась, например, разработкой бронепойных сердечников для снарядов, выполняя самые сложные расчеты вручную. Я и сейчас считаю, что наука только одна – математика, а все остальные – та или иная степень приближения. При этом я был запойным чтецом: читал все, что попадало мне в руки, вплоть до газет «Правда», «Известия» и «За рубежом», и очень быстро.

Из трех школ, в которых мне довелось учиться, больше всего мне дала та, где из победителей районных олимпиад по физике и математике был организован экспериментальный класс при МФТИ. Каждый день первые пять минут урока мы решали контрольную для обычной школы. И если в первой четверти средний балл у меня был 2,42, то к концу учебы он вырос до 4.

Ценность, созданная из «воздуха»

В Московский институт тонких химических технологий я пошел учиться только потому, что в нем была сильная кафедра информационных технологий, для которой тогда, в 1987 г., закупались компьютеры. В институте у меня всегда был доступ к технике – сначала к IBM PC, потом к более мощным машинам.

На компьютере я работал и в армии, куда меня забрали после первого курса и откуда по постановлению Первого съезда народных депутатов СССР вернули после 16 месяцев службы геодезистом в ракетных войсках. В моем полном распоряжении была единственная в нашей дивизии ЭВМ. Для нее я составлял, ну скажем, программу вычисления азимута по часовому углу Полярной звезды. Впрочем, популярность у сослуживцев мне принесла другая разработка – программа, «заставляющая» матричный принтер печатать бланки увольнительных.

К моменту окончания института, я осознал, что хочу заниматься программированием, меня увлекал процесс, в котором из «воздуха» создается нечто материальное, имеющее и ценность, и сущность, и полезность.

От конвертации шрифтов к «Русскому офису»

Первый раз генеральным директором я стал в 23 года. К тому времени я понял, что приоритетом для меня является разработка пользовательского ПО. Капитализм уже на-

ступил, надо было зарабатывать деньги, а руководить этим процессом в нашей команде, кроме меня, было некому. Пришлось сочетать руководство с программированием.

Тогда только появилась операционная система Windows, и мы сделали ставку на нее: разработали русификатор Chameleon и конвертировали шрифты в True Type для компании ParaGraph. Без ложной скромности скажу, что в середине 90-х я почти на каждом компьютере находил шрифты с копирайтом ParaGraph и нашим.

В 1995 г. мы взялись сделать коммерческий продукт из ядра переводчика, которое написал Вадим Бобенко в сотрудничестве с лингвистами. А потом Тагир Яппаров предложил создать совместную компанию. Так у «АйТи» появилась дочка – «Арсеналь».



Моя популярность у сослуживцев – заслуга принтера, который я научил печатать увольнительные

Тагиру пришла в голову и идея купить «Лексикон», версия которого для Windows так и не появилась. Мы приобрели торговую марку и за полтора года с нуля сделали «Лексикон», обладавший 80% функционала Microsoft Word. В 1998 г. нами было продано 40 тыс. экземпляров ПО под маркой «Русский Офис», а продажи Microsoft Office в России составили 100–150 тыс. Так что конкуренция была вполне осмысленной.

Потом наступила «пятилетка бесплатного софта»: в 1999 г. наши продажи упали в 15 раз, вскоре ПО вообще перестало продаваться, и в 2003 г. «Арсеналь» пришлось закрыть.

Разлука, обострившая радость возвращения

В группе компаний IBS я начинал как ИТ-директор интернет-инкубатора. Под его «зонтиком» выросли Executive.ru, Parter.ru, другие веб-ресурсы. Самый замечательный наш проект – сервис сравнения товаров Podberi.ru – впоследствии был продан «Яндексу» за 1% его акций, притом что разработка продукта обошлась в \$50 тыс. Около года назад IBS выручила за эти акции \$11 млн.

Когда же «интернет-пузырь» сдулся, мне предложили возглавить новый пионерский проект IBS – Datafort. За \$1 млн был построен первый в России коммерческий дата-центр, который до сих пор

остается одним из ведущих игроков рынка в этом сегменте.

Разлука с любимым занятием оказалась полезной – дала острее ощутить радость возвращения.

Применяя накопленное

Партнером IBS по проекту Datafort была компания Cable & Wireless, с которой мы в какой-то момент дошли до предсудебного выяснения отношений, и с тех пор я не питаю иллюзий по поводу западных компаний. Тем не менее в середине 2000-х мы с партнером учредили английскую компанию MEDIAanywhere, предлагающую аэропортам мультимедийные киоски для загрузки «тяжелого контента». Создавали мы эти устройства в старом ангаре, вокруг которого паслись овцы. Дизайном киосков занимались два «повернутых» на технике англичанина, изготовлявших ранее макеты подводных лодок для фильмов о Джеймсе Бонде.

Права на распространение контента без DRM от четырех студий нам удалось получить, кстати, вторыми после Apple. Однако когда и киоск и контент были готовы, мы столкнулись с неожиданной проблемой: для размещения в аэропорте Хитроу от нас потребовали сжечь один киоск для проверки на токсичность. Так как стоимость киоска равнялась трем нашим месячным бюджетам, пришлось срочно заменять пластик, из

которого он изготавливался, нержавеющей сталью и триплексом.

До начала кризиса мы успели разместить 24 киоска в аэропорту Рима, потом, поскольку проект был венчурным, его пришлось закрыть.

Из дальних странствий возвратись

Когда я вернулся в Россию, Тагир Яппаров во второй раз предложил мне сотрудничество – возглавить новую для группы «АйТи» компанию «ПингВин Софт», в которую было выделено направление корпоративного СПО.

Переход от проприетарного ПО к свободному был бесшовным, поскольку еще со времен «Арсенала» мы вели разработку софта с использованием покупных исходных кодов. Более того, и сегодня мы считаем модель, предполагающую получение исходного кода, наиболее эффективной и ориентируемся на ее развитие, прежде всего в корпоративном сегменте.

Понимая это, я и уговорил акционеров из инвестиционного фонда NGI приобрести французскую компанию Mandriva, попавшую к весне прошлого года в сложное финансовое положение, с тем чтобы вывести ее в лидеры рынка Open Source в Европе. С тех пор я делю свое рабочее время пополам между Москвой и Парижем.



Свободно Поговорим

– Легче или тяжелее вести бизнес за пределами России?

– Во Франции – социализм, с защитой трудящихся, с невозможностью их уволить, и это создает некоторые трудности для работодателя. У француза на первом месте даже не удовольствие, а любовь к жизни. И работа значит для него намного меньше, чем вкусная еда, хорошее вино, женщины и т.д. Так что рассчитывать на то, что французский программист задержится в офисе после 18.00 даже за день до выхода релиза, не приходится.

– Каково это – руководить программистами?

– Непросто, но интересно. Во-первых, программирование в компании – это труд коллектива, который не измеряется в строках кода. Во-вторых, у каждого программиста свой характер и свое мнение, изменить которое можно, только обладая авторитетом.

Я считаю самой сложной добродетелью терпение и постепенно пришел к мысли о необходимости дать сотрудникам возможность ошибаться.

– А как вы относитесь к своим ошибкам?

– Есть вещи, которые мне обидны до сих пор, и то, что «Арсеналь» в итоге не выжил, я и сегодня воспринимаю как неуспех. Но это не повод погрузиться в отчаяние и думать только об этом. Надо подниматься, идти дальше, пробовать разные пути.

– Любимый вид отдыха?

– Активный. Или плавать по морю на яхте, или гонять по Европе на машине и фотографировать. Люблю Италию, объездил ее вдоль и поперек, это очень контрастная страна, в ней много старинной архитектуры, фотографировать можно с утра до вечера. Кстати, итальянцы близки нам по менталитету, но, в отличие от нас, постоянно радуются жизни.

Люблю пожарить мясо, такой отдых бывает у меня наиболее часто, ведь он не требует много времени.

– Счастье – это...

– ...замечательное состояние, которое редко бывает продолжительным. И если испытывать удовольствие от жизни для меня очень важно, то постоянно пребывать в состоянии счастья необязательно, это ведет к некритичному восприятию действительности.

Премиальные – роботу

Именно на это направлены проекты, признанные победителями конкурса «Премия инноваций Сколково при поддержке Cisco I-PRIZE». Первое место заняла московская команда под руководством Евгения Сметанина, гендиректора «АЙТЭМ Мультимедиа». Ее проект «Стратегия-на-ковре» рассчитан на то, чтобы перенести компьютерные игры в реальный мир. Премиальные (3 млн руб.) триумфаторы конкурса намерены израсходовать на создание прототипа робота, который можно будет показывать инвесторам. Рождения же первой игрушки, по их прогнозам, следует ожидать через девять месяцев.

Второе место и награду в 1,5 млн руб завоевала команда «Новилаб» из МИФИ во главе с Дмитрием Михайловым и Михаилом Фроимсоном, представившая разработку, которая дает возможность управлять компьютером на основе определения направления взгляда.

Аспирантка МИФИ Марта Егорова удостоилась третьего места и премии в 750 тыс. руб. за проект «Интеллектуальное конвертирование фотоколлекции в альбом», опирающийся на алгоритмы машинного обучения. По ее словам, люди



Е. Сметанин (справа), М. Егорова и Д. Михайлов

делают массу снимков, которые часто лежат мертвым грузом, ибо отбор и форматирование изображений требует уймы времени. Марта же придумала систему отбора фотографий из неструктурированных фотоколлекций и последующего форматирования таких снимков в виде фотокниги или веб-альбома.

Всего на конкурс, объявленный в ноябре 2010 г., поступило 2318 идей от десяти с лишним тысяч жителей сотен населенных пунктов России, включая Воркуту, Магадан, Махачкалу, Мирный (Якутия) и Южно-Сахалинск. Причем один из участников прислал 81 идею.

Кадровые назначения

«Ростелеком»

Олег ХАБАРОВ назначен директором по информационным технологиям макрорегионального филиала «Юг».

«ВымпелКом Лтд.»

Джо ЛУНДЕР назначен главным управляющим директором.

ФГУП «Космическая связь»

Евгений БУЙДИНОВ назначен заместителем гендиректора по инновационному развитию – руководителем службы инновационных проектов.

«Российская корпорация средств связи»

Роберт ЭЙДЖИ назначен старшим вице-президентом.

EMC

Хелен БАРНЕКОВ назначена старшим вице-президентом по международному и каналному маркетингу.

Symantec

Александр КРАСИН назначен главой представительства в Украине.

ООО «Сиско Системс»

Андрей ЗЮЗИН назначен директором по работе с фондом «Сколково».

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА
www.iksmedia.ru



Какая разница,
как выглядят
сотрудники филиалов?
Главное, что они всегда
на связи!

Построение VPN-сетей с помощью спутниковых каналов

РТКОММ имеет 10-летний опыт построения крупных корпоративных VPN-сетей. Использование спутниковых каналов значительно расширяет географию подключений.

Спутниковые станции класса VSAT (с маленьким диаметром антенны) обеспечивают качественную связь на скоростях до 2 Мбит/с на прием и до 512 кбит/с на передачу. Установить станцию VSAT так же просто, как оборудование для приема спутникового телевидения.

VSAT-каналы обеспечивают доступ в Интернет и позволяют использовать весь спектр приложений, базирующийся на современных информационных технологиях: IP-телефония, корпоративная передача данных, видеоконференцсвязь и др.

Москва, ул. 2-ая Звенигородская, д.13, стр.43
Тел.: +7 (495) 988 77 78
Факс: +7 (495) 988 77 76

info@rtcomm.ru
www.rtcomm.ru

Бизнес как боевое искусство

В бизнесе, как и в боевых искусствах, основа – способ мышления, убеждены в компании КРОК. Подводя итоги работы в 2010 г., российский системный интегратор сформулировал постулаты «боевого искусства бизнеса» в условиях неустойчивого роста экономики. Как добиться успеха ИТ-компания, если взлеты и подъемы экономики сменяются торможениями и падениями? КРОК придерживался основного принципа – внедрять инновации параллельно (а не последовательно) и вкладываться в проекты, быстро и очевидно повышающие эффективность бизнеса и производства. Следуя этой стратегии, КРОК в течение года реализовал свыше 1866

проектов, из них более 680 – крупные проекты для корпоративных заказчиков.



Б. Бобровников (КРОК):
«Сегодня оценку эффективности ИТ-проектов дают люди бизнеса – и это, по сути, главная тенденция последнего времени»

В итоге в 2010 г. по общему объему бизнеса (\$832 млн) КРОК превзошел прошлогодние результаты на 32%. Основные

точки роста – бизнес-приложения (спрос на решения по управлению финансами повысился на 73%, на ВІ-системы и хранилища данных – на 39%); ВРМ-системы, разработка ПО и электронный документооборот (рост на 23%); решения по видеоконференц-связи, аудиовизуальным комплексам и построению конференц-залов (76%); контакт-центры (100%); централизация управления инженерной инфраструктурой (двукратный рост направления диспетчеризации и более 130% – обеспечения физической безопасности). А направление аутсорсинговых ЦОДов в компании выросло более чем в семь раз.

www.croc.ru

Спутниковые операторы станут виртуальными,

объединившись в консорциум с производителями оборудования, «Евроком», «Истар», «Рэйс Коммуникейшн», «Романтик» и «СтарБлайзер». Цель консорциума – создание и продвижение современных услуг спутниковой связи для широкой категории пользователей. В основе кооперации лежит единая инфраструктура сети, которая строится на базе отечественной VSAT-платформы «Истар». Она позволит работать через различные спутники связи диапазонов С, Ku и Ka и обслуживать сотни тысяч абонентов. Компании – участники консорциума эксплуатируют эту инфраструктуру совместно и формируют на ее базе собственные услуги связи, которые предлагают конечным клиентам от своего имени, фактически становясь операторами VNO.

Такая форма сотрудничества будет способствовать экономии эксплуатационных затрат, а участие в консорциуме российского производителя оборудования позволит снизить стоимость абонентского устройства – терминала VSAT – до 30 тыс. руб. Сейчас среднерыночная цена за комплект оборудования колеблется в диапазоне 55–65 тыс. руб.

www.eastar.ru

M & A

«ВымпелКом» достиг финальных договоренностей о приобретении 100% акций «**Новой телефонной компании**», оказывающей полный спектр услуг связи в Приморском крае.

Nokia Siemens Networks приобрела у **Motorola Solutions** активы, связанные с инфраструктурными решениями для беспроводных сетей GSM, CDMA, WCDMA, WiMAX и LTE.

Ericsson подписала соглашение о приобретении у **Telenor Connexion** (входит в **Telenor Group**) активов, связанных с технологической платформой M2M.

Microsoft Corp. подписала окончательное соглашение о покупке **Skype Global S.à r.l.**

Citrix Systems приобрела **Kaviza**, производителя универсального решения виртуализации десктопов для малого и среднего бизнеса.

Seagate Technology заключила окончательное соглашение с **Samsung Electronics** о покупке у последней бизнеса по выпуску жестких дисков.

SanDisk Corp., выпускающая чипы флэш-памяти, подписала окончательное соглашение о приобретении производителя твердотельных накопителей **Pliant Technology**.

NetApp завершила сделку по приобретению производителя внешних систем хранения **Engenio**.

Attachmate Corporation купила компанию **Novell**, специализирующуюся на сетевых сервисах, управлении сетями и Linux.

GGC Software Holdings, Inc., аффилированная компания **Golden Gate Capital** и **Infor**, согласилась приобрести **Lawson Software**, разработчика продуктов для управления корпоративными финансами и кадрами.

Платежная система **PayPal**, принадлежащая компании **eBay**, купила стартап мобильных платежей **FigCard**.

Когда столетие – не преграда

Компаний, чей возраст перевалил за век, – в телекоме и ИТ по пальцам пересчитать. И что примечательно, большинство из них связали себя с Россией.

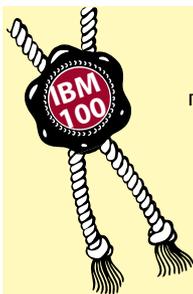
Тогда еще «юная», 63-летняя IBM появилась у нас в 1974 г. и умело встроилась в жизнь страны: Олимпиада-80, модернизация технической основы финансовой системы новой России, повышение эффективности железнодорожных перевозок...

IBM – одна из немногих транснациональных компаний, которая разместила в России свою исследовательскую лабораторию.

За 100 лет IBM побывала на грани банкротства, на вершине инноваций, на пороге эры разумных компьютеров. IBM доказала: залог бизнес-долголетия – в непрекращающейся трансформации.

Сегодня компания видит свое предназначение в том, чтобы с помощью информационных систем помочь задышающемуся в пробках городу, повысить эффективность городского хозяйства.

Пусть в 100 лет для IBM жизнь только начинается! С юбилеем!



Кбайт
цитаток

«Заказчик поставил нам невыполнимые условия, и мы были вынуждены согласиться, иначе на эти невыполнимые условия согласился бы кто-то другой.»

«Граждане обязаны быть довольны, потому что о них заботятся.»

«В этот рынок нужно входить постепенно, не пугая заказчика.»

«Аутсорсинг у нас был, как обычно в России, российский, и поэтому наша работа напоминала боевые действия.»

«Если вы начали виртуализировать свою инфраструктуру, то процесс этот будет бесконечным и не закончится никогда.»

«Эксплуатация оборудования должна доставлять не удовольствие, а бизнес-эффект.»

«В облака идут все, даже те, кто не знает дороги.»

«Мы почти облако, но только пока не знаем об этом.»

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА
www.iksmedia.ru



Дистрибьютор – за лояльность партнеров

Компания Landata запустила программу лояльности для реселлеров. Поддержка длительных и взаимовыгодных отношений с партнерами – «конек» многопрофильного дистрибьютора. Несмотря на то что системных интеграторов, умеющих проектировать, продавать и устанавливать решения с высокой долей добавленной стоимости на базе продуктов 19 поставщиков различного высокотехнологичного оборудования, не может быть много, партнеров у компании Landata сегодня около двух тысяч. И 60% из них связывает с дистрибьютором 5–10 лет успешного сотрудничества.

О том, что реселлеры Landata преодолели в 2010 г. последствия кризиса, свидетельствуют до-

стигнутые ею результаты. За прошлый год общий объем продаж в компании вырос на 81% по отношению к 2009-му и на 53% – к докризисному 2008 г.



О. Ложкина (Landata):

«Наша цель в 2011 г. – увеличить общие показатели продаж на 25% по сравнению с 2010-м»

Весь год маркетологи компании Landata искали формы и способы развития дилерской сети. И в целях мотивации партнеров активизировать закупку

оборудования разработали комплексную программу лояльности, охватывающую все продуктовые линейки компании.

Программа предусматривает ежемесячное начисление партнерам баллов за достижение определенного объема закупок. Потратить их реселлер может на обучение своих инженеров в учебном центре одного из вендоров, на призы или на участие в мероприятиях Landata. Также баллами будет поощряться участие в совместной маркетинговой деятельности, например, в подготовке пресс-релизов или «историй успеха» – материалов, полезных и для партнеров, и для Landata, и для вендора, на чьем оборудовании строилось решение.

www.landata.ru

Открытое письмо руководителю
от «ЭР-Телеком»

www.ertelecom.ru/b2b

- 1 Мы знаем, что у Вас есть поставщик услуг связи и доступа в интернет
- 2 Возможно, Вас все устраивает – а, может быть, Вы хотите многое улучшить
- 3 И у нас есть предложение, которое Вам понравится:
 - значительная экономия на междугородних, международных звонках*
 - более высокая скорость доступа в интернет
 - вау!-обслуживание
 - и iPad для клиентов, предъявляющих самые высокие требования к качеству связи**

* При звонках через «7»

** При подключении по акции «Планшетный Марафон» к услуге связи «Доступ в интернет» по тарифному плану с абонентской платой не менее 10000 руб. (в т. ч. НДС). Акция действует до 30.06.2011 и ограничена количеством iPad у оператора. Подробные условия акции на сайте www.ertelecom.ru/b2b

Подключение при наличии технической возможности на условиях тарифных планов, действующих в «ЭР-Телеком»

Интернет и телефония
для успешного бизнеса

Позвоните нам по телефону **8-800-333-9000**
(звонок бесплатный)
или напишите по адресу: b2b@ertelecom.ru
и закажите визит нашего менеджера

К обеспечению безопасности в посткомпьютерном мире будь готов!

К 2015 г., как прогнозирует Infonetics, будет выпущено около 7 млрд беспроводных устройств. Неудивительно, что ИТ-подразделения компаний озабочены обеспечением безопасности и контроля доступа любых устройств, в том числе не являющихся доверенными, к сетевой инфраструктуре своей организации. Отвечая на эти запросы, компания Cisco на заседании клуба ProCisco представила ряд новых продуктов, созданных в развитие полно-

масштабной архитектуры «Сеть без границ».

Для унификации процесса создания и внедрения политик информационной безопасности для всех сценариев доступа в сети предназначено решение Identity Services Engine (ISE). Как считают в компании, сегодня это единственное решение, обеспечивающее интеграцию средств контроля доступа и средств выполнения политик ИБ. Оно позволяет создавать, внедрять, контролировать и

отлаживать ролевые политики контроля доступа в корпоративную сеть для пользователей, гостей и устройств. При этом обеспечиваются централизация политик и сервисов AAA, включая мониторинг и устранение неполадок, оценка состояния пользовательских устройств и реализация ролевой модели доступа к сети, выделяются сервисы гостевого доступа, задается и профилируется политика доступа управляемых устройств.

www.cisco.ru

Равнение на объединенного заказчика

«Российская корпорация средств связи», специализирующаяся на производстве доверенного телекоммуникационного и ИТ-оборудования и адаптации технологий крупнейших мировых производителей для российского рынка, и компания «Связьинтек» – главный поставщик комплексных ИТ-услуг предприятиям «Связьинвеста», подписали соглашение о сотрудничестве.



Е. Мельнику (справа) и А. Бальчунасу есть с чем поздравить друг друга

Его цель, по словам Е. Мельника, гендиректора РКСС, – расширить присутствие оборудования, выпускаемого корпорацией, на сети объединенного «Ростелекома».

По условиям соглашения, компания «Связьинтек» становится официальным дилером РКСС, получая таким образом возможность включать произведенное ею ИТ-оборудование, прежде всего линейки Alcatel-Lucent RT, в состав своих комплексных решений и в результате полностью удовлетворять потребности крупных корпоративных заказчиков «Ростелекома» в безопасном пропуске трафика.

По словам А. Бальчунаса, гендиректора «Связьинтека», в будущем сотрудничество планируется распространить на системы хранения данных и платформы информационной безопасности, выпускаемые РКСС в партнерстве с такими вендорами, как Crossbeam Systems и EMC.

www.pkcc.ru

За три года – в два раза

вырос оборот компании «Инфосистемы Джет» по направлению информации информационной безопасности. В 2010 г. он достиг 1,146 млрд руб. Об этом компания сообщила, подводя итоги 15-летней деятельности на рынке ИБ, где только за последние три года она выполнила 369 полномасштабных проектов (в 2010 г. – 152). Самыми массовыми оказались проекты по защите персональных данных и предотвращению потери данных (DLP) – 81 (54 – в 2010 г.) и 70 (30) проектов соответственно. В распределении по отраслям ожидаемо лидируют финансовый сектор и страхование – 61 проект в 2010 г., за ними следуют телекоммуникации – 28 и нефтегаз – 24. «Инфосистемы Джет» прогнозируют, что в 2011 г. число проектов вырастет на 40% по сравнению с нынешним годом.

www.jet.msk.su

Кбайт фактов

«Ростелеком» в 2011 г. вложит в развитие телекоммуникаций Сочи около 1 млрд руб. Средства предназначены на проектирование ВОЛС по дну моря и строительство на участке Дзубга – Сочи – Веселый, модернизацию оборудования ЭПУ, а также цифровизацию сетей связи Большого Сочи.

МГТС по итогам 2010 г. увеличила выручку до 30,6 млрд руб.

МТС начала модернизацию собственной сети кабельного телевидения и широкополосного доступа в Интернет по технологии FTTH в Санкт-Петербурге.

«ВымпелКом» и «Лаборатория Касперского» намерены совместно обеспечивать защиту пользователей Интернета и мобильных клиентов оператора от деструктивной деятельности SMS-тройнянцев, отправляющих сообщения с мобильных устройств на платные премиум-номера или переводящих деньги на другие мобильные телефоны.

ФГУП «Космическая связь» и Eutelsat Communications подписали Меморандум о взаимопонимании, который предусматривает запуск в 2015 г. нового спутника в орбитальную позицию 36° в.д., где расположена наиболее популярная группировка спутникового ТВ в России. Новый КА будет предназначен для оптимизации пропускной способности этой группировки.

«Плюс Один» начала предоставлять услугу «Оператор MVNO под ключ», которая поможет желающим стать виртуальными операторами за 3–6 месяцев. Они получат набор инструментов для поддержки бизнеса MVNO, реализованный в программно-аппаратном комплексе MVNO Support System GEAR, в который интегрированы биллинг, CRM и средства подготовки управленческой и финансовой отчетности.

Кбайт фактов

КРОК прошла сертификацию **Uptime Institute** на соответствие проекта своего нового аутсорсингового дата-центра класса Tier III. Его открытие намечено на осень текущего года.

«**ЕНДС-Саратов**» внедрила систему спутникового мониторинга в сельскохозяйственном предприятии «**Агророс**», которая позволит контролировать работу транспорта и техники, что значительно сократит расходы топлива.

Emerson Network Power представила в России свой мобильный контейнерный дата-центр **SmartMod**, сконструированный с использованием оборудования серий **APM** и **Liebert CRV** и оснащенный собственной системой мониторинга и управления.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА
www.iksmedia.ru



От малого – к большому

Тайваньский производитель устройств сетевого хранения данных (NAS) Synology, до последнего времени работавший на рынке SOHO/SMB и Entry Enterprise, выходит на рынок решений для крупных предприятий. Заказчикам этого сегмента компания предназначает свой новый продукт – устройства NAS Synology серии XS. Емкость такой системы хранения может достигать 108 Тбайт в одном томе.

На территории России эксклюзивный дистрибьютор и представитель Synology – компания InPrice Distribution. Заинтересовать интеграторов и крупных корпоративных заказчиков партнеры предполагают передачей оборудования на тестирование, специальными ценовыми условиями на конкретные заказы, а также помощью при составлении тендерной документации и индивидуальными техническими консультациями клиентов.

www.synology.com, www.inprice.ru

Больше СОРМов, хороших и разных

Программный коммутатор SI3000 производства Iskratel теперь соответствует не только российским требованиям СОРМ, но и новым национальным требованиям СОРМ Украины. Поддержка этих требований реализована с помощью продукта SI3000CM, созданного компанией «ИскраУралТЕЛ». Поскольку SI3000 оказался первым программным коммутатором с поддержкой нового украинского протокола СОРМ, то сертификационные испытания стали проверкой не только для него, но и для оборудования Службы безопасности Украины. В процессе испытаний появлялись новые требования, пожелания и уточнения спецификации протокола, и специалисты «ИскраУралТЕЛ» разработали новый его вариант, который в результате и был утвержден и согласован всеми участвовавшими сторонами.

www.iskrauraltel.ru



СИБИРСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ
И ИНФОРМАТИКИ

СибГУТИ

ПРИГЛАШАЕМ ПОЛУЧИТЬ ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ

www.do.sibsutis.ru
(383) 269-83-02

НАПРАВЛЕНИЕ «ИНФОКОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И СИСТЕМЫ СВЯЗИ»

- Профиль «Сети связи и системы коммутации»
- Профиль «Многоканальные телекоммуникационные системы»
- Профиль «Системы мобильной связи»
- Профиль «Системы радиосвязи и радиодоступа»

НАПРАВЛЕНИЕ «ИНФОРМАТИКА И ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА»

- Профиль «Программное обеспечение средств вычислительной техники и автоматизированных систем»

НАПРАВЛЕНИЕ «БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА»

- Профиль «Бизнес-информатика»

НАПРАВЛЕНИЕ «МЕНЕДЖМЕНТ»

- Профиль «Производственный менеджмент»

НАПРАВЛЕНИЕ «ЭКОНОМИКА»

- Профиль «Финансы и кредит»

BWA: рынок и регулятор в противофазе

Российские BWA-операторы в условиях растущей конкуренции со стороны кабельных, сотовых и спутниковых Интернет-провайдеров пока успешно удерживают свою долю рынка фиксированного Интернет-доступа, невзирая на явно некомфортные правила игры.

Частотный вопрос всегда был болезненным для российских BWA-операторов, без его обсуждения не обходилась ни одна конференция БЕСЕДА, в том числе и нынешняя, 15-я по счету. Со временем ситуация с частотами лучше не становится. Как отметил руководитель направления беспроводных технологий компании ComPTek Станислав Рыбалко, единственное появившееся послабление в виде общих решений ГКРЧ на многие диапазоны, используемые в BWA-сетях, с лихвой компенсируется требованиями расчета ЭМС устанавливаемого оборудования (с уплатой ГРЧЦ по 200–300 тыс. руб. за одну базовую станцию), обязательным согласованием частот с «Воентелекомом» (тоже не бесплатно, и доступность частот не гарантируется) и необходимостью проведения натурных испытаний на ЭМС (минимум 67 тыс. руб. за одну БС). Ну а введенные «для удобства заявителей» ограничения на сроки согласования заявок на частоты в ГРЧЦ и Роскомнадзоре обернулись дополнительными проблемами для операторов. Не успевая выполнить согласование в отведенное время, чиновники, по свидетельству того же С. Рыбалко, предпочитают придирается к «запяттым» и возвращать документы по формальным причинам.

Но и при наличии частот жизнь у оператора несладкая, несмотря на то что рынок на подъеме. Например, крупнейший подмосковный BWA-оператор «Флекс» получил предписание провести 15 натурных испытаний ЭМС БС, работаю-

щих на совпадающих частотах (итога – более 1 млн руб.). Плюс счета от радиочастотного центра за «услуги по обеспечению постоянной эксплуатационной готовности выделенного радиочастотного ресурса» на общую сумму 800 тыс.



С. Рыбалко: «Сейчас оператору, чтобы получить новые частоты, надо очень хитро извернуться»

руб. в месяц (!), которую удалось сократить до 400 тыс. руб., только пригрозив отказаться от натурных испытаний или этих «услуг». Свой вклад в прессование операторов вносит и Роспотребнадзор, предписавший в целях защиты здоровья населения РФ в течение трех лет снизить мощность излучения передатчиков и соответственно уменьшить радиус действия БС вплоть до 3 км. Для затыкания образующихся дыр в покрытии оператор вынужден будет ставить новые БС, а это немалые деньги и время. Такой «здоровый» подход ставит крест на обеспечении радиодоступом в Интернет жителей малонаселенных районов, куда кабельные операторы не идут.

Советник генерального директора компании «Флекс» Анатолий Скороваров видит решение проблемы в выделении сквозных номиналов частот для беспроводных сетей масштаба области путем перераспределения имеющихся у операторов частот и организации конкурсов на свободные частоты. Тогда не нужны будут натурные испытания ЭМС, упадет необходимость в сомнительных услугах радиочастотных центров, БС будут вводиться в эксплуатацию за несколько дней, снимется проблема с уменьшением зон покрытия БС, оператор сможет развиваться на своих частотах mesh-

сети, а районы с низкой плотностью населения получат радиодоступ по сходной цене. Дело за малым: регулятор должен пойти навстречу операторам. Но для этого последние должны объединиться и выработать совместные предложения.

А пока операторам в поисках частот приходится идти вверх по спектру. Правда, относительно свободные полосы есть лишь в диапазонах частот 40 и 70–80 ГГц. Дальность связи на этих частотах пока небольшая, а цена оборудования довольно высока, но производители над этим работают. В частности, компания E-Band Communications уже выпускает радиорелейные системы для диапазона 71–86 ГГц с пропускной способностью более 1 Гбит/с при дальности 3–4 км. И все это можно получить без многомесячных согласований и нервотрепки. Цена пока великовата – \$20–40 тыс., но с ростом популярности этого оборудования она будет неизбежно падать.

Отправиться еще выше, а именно в оптический диапазон, предлагает компания LaserITC из Екатеринбурга. Ее системы оптической связи, использующие окна прозрачности атмосферы на длинах волн 800–870 и 1500–1550 нм, обеспечивают скорость передачи данных до 1 Гбит/с на расстоянии до 1,5 км. Эта помехоустойчивая и защищенная от перехвата данных система устанавливается буквально за день и работает в любую погоду. В качестве дублирующего канала при работе в тумане она дополняется радиосистемой 75 ГГц с полосой пропускания 100 Мбит/с. Да и цена в сравнении со стоимостью услуг радиочастотных центров не кажется слишком высокой (старшая модель стоит 600 тыс. руб.). Судя по реакции участников конференции, операторы уже всерьез задумываются над тем, чтобы податься на «территории», свободные от забот радиорегулятора.

Евгения ВОЛЫНКИНА

Сопромат для е-правительства

Создание е-правительства в России – что строительство подземного сооружения. Начав сверху – с создания федерального портала госуслуг, информаторы и реформаторы постепенно продвигаются в регионы, в муниципалитеты. И чем глубже проникновение, тем заметней «сопротивление материала».

Способы его преодоления – предмет активного обсуждения профессионального и экспертного сообщества. А мероприятия, на которых такое обсуждение ведется, сегодня собирают большое количество участников со всей России, даже если проводятся практически одновременно. Именно так было этой весной, когда проходили II Всероссийский экспертный форум «Развитие информационного общества. Электронное правительство. Регион и муниципалитет» и VI Международная конференция «E-government 2011: единая инфраструктура и новые стандарты».

Вид сверху

Лейтмотивом выступления представителей органов исполнительной власти, курирующих процесс создания электронного правительства в стране, стало неуклонное приближение часа X – 1 июля 2011 г., когда вступит в силу п. 2 ст. 7 гл. 2 Федерального закона №210-ФЗ. Он, как известно, запрещает при оказании гражданам гос- и муниципальных услуг требовать с них документы и информацию, уже имеющуюся в распоряжении других органов государственной власти и местного самоуправления. А значит, обязывает эти органы наладить процесс обмена такой информацией, желательно электронного.

Реализация этой нормы очень сложна, считает А. Попов, директор Департамента информационных технологий и связи правительства РФ, поскольку требует пересмотра работы всей государственной машины, которая отлаживалась на протяжении десятилетий. Если раньше заявитель сам выстраивал для себя процесс получения госуслуги, обходя инстанции или прибегая к помощи посредников, то с 1 июля по его запросу сразу несколько ведомств и учреждений должны обмениваться между собой информацией для того, чтобы услуга была ему оказана.

И хотя на уровне субъектов Федерации такое взаимодействие, конечно же, должно происходить через региональные СМЭВ, уже в конце апреля было понятно, что охватить системой все муниципалитеты, где отсутствуют и высокоскоростные каналы доступа в Интернет, и ИС, не удастся. Так что для выхода из создавшегося положения, дабы не останавливать процесс оказания госуслуг регионального и муниципального уровня, придется использовать временные решения. В качестве примера А. Попов привел Волгоградскую об-

ласть, где обмен информацией между участниками в оказании услуг органами управления налажен с помощью электронно-цифровой подписи, модема и электронной почты, по которой и передаются структурированные документы.

Между тем с технологической точки зрения, как неоднократно заявляли представители Минкомсвязи РФ и «Ростелекома», среда межведомственного взаимодействия готова к поддержке такого информационного обмена. Ее региональные сегменты, интегрированные со СМЭВ федерального уровня, до 1 июля будут развернуты во всех субъектах РФ. А вот выявление участников процесса межведомственного взаимодействия, подготовка регламентирующих его нормативно-правовых актов, а затем доработка существующих ИС и создание веб-сервисов как интерфейсов к ним – это уже дело самих региональных органов власти.

С позиций административной реформы

Направления, по которым предстоит совершенствовать нормативно-правовую базу в субъектах РФ, задал С. Шипов, директор департамента государственного регулирования в экономике Минэкономразвития. Как стало известно «ИКС», в настоящее время это ведомство готовит изменения в 47 нормативно-правовых актов федерального уровня для поддержки процесса межведомственного электронного взаимодействия при оказании государственных услуг.

В их числе и сам Федеральный закон №210-ФЗ, изменения в который уже находятся на рассмотрении в Государственной Думе. Они предусматривают появление в нем такой нормы, как «презумпция добровольности предоставления информации». Для оказывающих услуги гражданам органов власти это означает, что, если в

«ИКС»
об электронном
правительстве:

2010:
№ 11, с. 32 (тема)
№ 9, с. 6
№ 7-8, с. 6
№ 6, с. 23

2009:
№ 10, с. 34 (тема)
№ 7-8, с. 6
№ 4, с. 64
№ 1, с. 70

2008:
№ 11, с. 83
№ 10, с. 10
№ 4, с. 6
№ 2, с. 24

2007:
№ 9, с. 4
№ 6, с. 26
№ 4, с. 42 (тема)

2005:
№ 12, с. 32 (тема)

административном регламенте услуги будет прописана необходимость получения какой-либо информации из других ведомств или учреждений, это даст им основание для ее получения.

Также предполагается, что в федеральном законе появится норма, согласно которой информацию, запрашиваемую для оказания гос- или муниципальной услуги, органы власти будут предоставлять друг другу бесплатно.

Отдельным распоряжением правительства Министерства экономического развития предлагает определить перечень так называемых документов личного хранения, предъявить которые в месте оказания услуги гражданам будет легче и удобнее, чем ждать ответа на вопрос по каналам межведомственного взаимодействия. В этот перечень планируется включить и документы из архивов, предоставление которых в электронном виде сегодня невозможно, поскольку они хранятся на бумаге.

Еще одно важное предложение – установить пятидневный срок ответа на запрос через СМЭВ, оговорив каждый отдельный случай, в котором для предоставления документов или информации требуется больше времени.

И наконец, планируется определить ответственность должностных лиц за непредоставление сведений, запрашиваемых для оказания госуслуг.

Голоса регионов

Эксперты, аналитики и различные рейтинги уровня проникновения электронного правительства в регионы и уровня развития информационного общества сходятся в одном, считает С.Самойлов, заместитель полномочного представителя Президента РФ в ЦФО: даже в рамках одного макрорегиона развитие информатизации происходит неравномерно. В ЦФО, например, где ее результаты постоянно находятся в поле зрения Комиссии по развитию информационного общества, из 18 областей в общероссийскую десятку лидеров входят только три, а остальные пока занимают выжидательную позицию.

Однако если в субъектах РФ электронное правительство обрело зримую форму в виде многостраничных региональных порталов госуслуг, то в муниципалитетах картина остается безрадостной. Технические возможности органов управления «затухают» по мере продвижения с регионального уровня на муниципальный. И главы муниципальных образований на территории ЦФО пока слабо себе представляют тот круг проблем, который им предстоит решить, и те рубежи, на которые они в недалеком будущем должны выйти.

«Сейчас нам кажется, что проблема обучения муниципальных руководителей, разработка вместе с ними четкой программы выхода на создание электронного муниципалитета и повышения уровня технических знаний рядовых граждан – задача номер один», – отметил С. Самойлов.

Самое светлое пятно на карте информатизации ЦФО – Липецкая область. Здесь уже в 2012 г. завершится создание сети многофункциональных центров, охватывающей все муниципальные образования и сельские поселения. О проекте и перспективах его развития, о факторах, сдерживающих его реализацию, рассказывал С. Шаронин, заместитель начальника управления госслужбы и кадровой работы администрации Липецкой области, на конференции «E-government 2011: единая инфраструктура и новые стандарты».

В регионе поняли, что многофункциональные центры – это «лицо» власти, свою интерфейсную роль они будут выполнять в российской глубинке еще на протяжении 15–20 лет, а будучи правильно организованными, позволят выровнять условия оказания государственных и муниципальных услуг на селе и в городе. И еще в 2007 г. приступили к созданию первого МФЦ в Ельце, ставшего своего рода опытной площадкой, на которой решение, разработанное для Минэкономразвития компанией ЛАНИТ, было выращено в типовое решение МФЦ на 20 окон (стоимостью 7,5 млн руб.) для тиражирования в районах области.

Сегодня в Липецкой области 14 многофункциональных центров, где жителям муниципальных районов, городских и сельских поселений доступно от 200 до 370 государственных услуг. В каждый из них они могут прийти сами либо получить услугу через оператора call-центра или через единый для всех МФЦ области портал. Может быть, поэтому среднее время ожидания посетителей в очереди – 6 минут. А молодежи нравится, что в МФЦ есть бесплатная точка доступа Wi-Fi. Тут же находится и отделение банка, где можно оплатить услуги, например Росреестра, а затем отсканировать квитанцию для последующей передачи по электронным каналам.

У регионов – свой взгляд на проблемы информатизации. В их числе С. Шаронин отметил «очаговый характер» проектов в сфере электронного правительства, отсутствие единой концепции перевода государственных услуг в электронный вид, а также необходимость формирования целостной конструкции электронного правительства как элемента государственного управления в России.

При формировании последней, считает В.И. Дрожжинов, председатель АНО «Центр компетенции по электронному правительству», необходимо включить в нее граждан и бизнес. Этот подход позволит перейти от e-government 1.0 к такому e-government, которое фокусируется на гражданах, надзирает за рынком конкурирующих поставщиков электронных услуг, а ведомства составляют ансамбль, сотрудничающая друг с другом как по вертикали, так и по горизонтали.

Словом, дискуссии о том, как правильно опускаться на нижние этажи электронного правительства, продолжаются...

Александра КРЫЛОВА

Рунет-2011: тренд успеха

По уровню проникновения Интернета Россия – вторая в Европе после Германии.

Успех размещения на LSE акций ведущего игрока – Mail.Ru Group, недавно повторенный вышедшей на NASDAQ компанией Yandex N.V., – свидетельство международного признания потенциала Рунета.

За год, минувший с предыдущего, 14-го форума РИФ+КИБ, количество пользователей в российском сегменте Сети увеличилось на 43% и достигло 57 млн человек. И больше половины из них, 36 млн, это пользователи активные. По прогнозу ФОМ, к 2014 г. проникновение Интернета в России достигнет 71%, а его аудитория будет составлять около 80 млн человек.

Самый емкий в денежном выражении сегмент Рунета – электронная коммерция, за год ее объем увеличился до 210 млрд руб., т.е. примерно на 40%, а в марте 2011 г. россияне совершили покупок в сети на 18 млрд руб. По оценкам компании Softkey, 21% пользователей сегодня занимается онлайн-шопингом.

Второй по объему – сегмент электронных платежей. За год он вырос на 75%, достигнув 70 млрд руб. На третьем месте – рынок Интернет-рекламы (26,7 млрд руб., прирост на 40%). На четвертом – сегмент веб-разработок (8–10 млрд руб. и 30% роста), а за ним рынок оптимизации, выросший на 20%, до 7,2 млрд руб.

Важнейшим событием 2010 г. стало размещение осенью на LSE акций Mail.Ru Group, которая была оценена в \$5,71 млрд. К числу других, не менее значимых событий директор РАЭК С. Плуготаренко причислил обращение интернет-компаний к правообладателям с открытым письмом, приобретение ICQ компанией Mail.Ru Group, а также начало индексации «Яндексом» глобального Интернета.

Тренд года – продолжение роста числа россиян, пользующихся мобильными устройствами для доступа

в сеть и мобильными приложениями. С. Плуготаренко оценил аудиторию беспроводного Интернета в 22 млн человек, а прирост этого сегмента за 2010 г. – в 18%. При этом больше половины из них (57%) выходит в сеть для того, чтобы пообщаться, остальные пользуются сервисами навигации и решают с помощью мобильного Интернета рабочие вопросы.

По данным TNS, на сегодняшний день смартфоны есть у 11% россиян от 16 лет и старше – это около 6 млн человек. Согласно оценке аудитории,



которую привел Р. Тагиев (TNS), за месяц мобильным Интернетом пользуется 10 млн россиян, а за неделю – 7 млн, и их количество очень быстро растет.

Из всех телефонов, проданных в прошлом году в России, 20% составляли смартфоны, а в мире в IV квартале 2010 г. продажи этих интеллектуальных мобильных устройств впервые превысили продажи ноутбуков, заметил В. Долгов, генеральный директор «Google Россия».

С этим ростом связана еще одна интересная тенденция – увеличение количества точек доступа в сеть, приходящихся на одного пользователя. По данным TNS, 31% московской интернет-аудитории располагает более чем тремя такими точками (это могут быть как домашний/рабочий ПК, так и различные типы устройств). В среднем в России таких пользователей тоже немало – 18%.

Главные тренды – социализация, в том числе новостей, рост интереса к видеосервисам, приход в Рунет «больших денег», свидетельствующих о достижении рынком зрелости, увеличение количества стартапов и развитие моделей монетизации.

В области мобилизации доступа в сеть ситуацию в этом году определяют три платформы: iOS, Android и Windows, которые, конкурируя между собой, и будут обеспечивать пользователям комфортное потребление интернет-контента и сервисов, считает А. Волож, гендиректор «Яндекса». «Сейчас на рынке ведется немало дискуссий о том, как альянс Nokia и Microsoft повлияет на ситуацию, как ведущие игроки поделят долю рынка, ранее принадлежавшую компании Symbian, самую большую после Java в России», – прокомментировал Д. Гришин, генеральный директор Mail.Ru Group.

А. Волож отметил также, что среди пользователей смартфонов растет спрос на навигационные сервисы. «Для нас главное, что поиск с мобильного – это не поиск информации, а поиск объектов», – сказал он. Кстати, сам «Яндекс» за неделю до открытия РИФ+КИБ выпустил собственную цифровую карту Москвы, более точную, чем та, которой компания пользовалась ранее, и не собирается на этом останавливаться.

Словом, и аналитики, и главы крупнейших компаний в Рунете уверены, что все, связанное с мобильным доступом в Интернет: устройства, приложения, интерфейсы API (которые ведущие сервисы «большого» РУНЕТА сегодня открывают для разработчиков) – продолжит свое развитие в ближайшие годы, открывая новые возможности для бизнеса разных групп участников рынка.

Александр КРЫЛОВА

UC в ассортименте

Сравнительно молодой рынок унифицированных коммуникаций (Unified Communications, UC) – хороший индикатор (и катализатор) происходящих в последние годы изменений в инструментах ведения бизнеса, включающих совместную работу с применением видеотехнологий, виртуализацию, мобильность.

В нынешнем году у игроков этого рынка в России появилась собственная площадка для обмена информацией и дискуссий – Unified Communication Forum, собравший как ведущих вендоров UC-решений (Cisco, Microsoft, Avaya, IBM Lotus, Polycom, Siemens Enterprise Communications), так и «примкнувших к ним» интеграторов, пользователей, экспертов.

Вся связь в кармане

О молодости рынка свидетельствуют разночтения уже в базовой терминологии: коммуникации называют унифицированными, объединенными, универсальными, интегрированными... Суть одна – на базе IP организуется бесшовное взаимодействие всех средств корпоративной связи, что особенно важно территориально распределенным компаниям и компаниям с большим штатом. Аналитики выделяют в структуре рынка UC два уровня: базовый (IP-телефония + электронная почта + мгновенные сообщения) и расширенный (то же + ВКС и Tele-Presence + мобильность). По оценкам Forrester Research, в 2011 г. объем мирового «базового» рынка UC составит 3,5 млрд долл., «расширенного» – более 5 млрд долл.; к 2015 г. прогнозируется рост соответственно до 10 и 14,5 млрд долл.

Посчитать объем российского рынка UC пока никто не берется, но очевидно, что в России с ее многочисленными территориально распределенными компаниями у унифицированных коммуникаций перспективы роста не хуже, чем в мире. Сегодня отдельные элементы UC уже используются во всех отраслях российской экономики. Если в 2009 г. по данным Avaya, в корпоративных

сетях России преобладали аналоговые АТС (72% портов), то сейчас на долю IP-телефонии приходится 44% портов. Телефония тянет за собой другие элементы UC. Так, Станислав Черков (КРОК) представил в своем докладе на форуме пять уже реализованных проектов в области унифицированных коммуникаций: для компании «Славянка», АК «АЛРОСА», филиала компании СУЭК, одного из банков и Арбитражного суда РФ. При этом буквально на глазах в самих технологиях UC начинают доминировать новые тренды ИКТ – виртуализация, использование социальных сетей, повсеместное проникновение видеотехнологий и мобильность. Как заметил Георгий Санадзе (Avaya), уже сейчас видео и голос интегрируются и перестают быть отдельными сервисами. Кроме того, по его мнению, будут набирать силу «планшетная революция» и «гаджетомания».

Толстый, тонкий, нулевой

Компания Cisco делает ставку на концепцию VXI (Virtualization eXperience Infrastructure). Если «толстые» клиентские системы (настольные ПК, ноутбуки) содержат «в себе» все данные, профили пользователей, приложения, ОС и процессор, а тонким клиентам все же требуются ОС, драйверы и управляющее ПО как на стороне сервера, так и на стороне клиента, то «нулевой клиент» перемещается на виртуальное рабочее место. Как отметил Павел Теплов (Cisco), сейчас в мире 600 млн корпоративных ПК находятся под управлением и на поддержке ИТ-служб (данные IDC), но уже к 2013 г. 40% корпоративных ПК будут управляться по модели виртуального компью-

тера на хостинге (прогноз Gartner), когда логический образ рабочего места сотрудника отделяется от физического устройства – физические устройства могут быть разными, а приложения расположены в локальном или удаленном ЦОДе, с доступом к логическому образу рабочего места через сеть.

Что касается бизнес-модели «UC в облаке», то она, очевидно, будет применяться в разных вариантах. «Своими технологическими решениями мы поддерживаем любую бизнес-модель, но есть такое ощущение, что в конечном счете все будет в «облаках» у операторов связи, – заметил П. Теплов. – Полагаю, что эта область осмысления больше относится к категории степени доверия». По мнению Тамерлана Савлаева («Айтулабс»), сегодня основной причиной выбора в пользу публичных «облаков» является размер организации: небольшая компания с распределенной географией может максимально быстро выйти в «облака», и ей это выгодно – не нужно строить собственную инфраструктуру и содержать специально обученных людей, что особенно проблематично, если это не ИТ-компания. Илья Асриян (Siemens Enterprise Communications) заметил при этом, что хотя крупному бизнесу и удобнее использовать специализированные корпоративные системы, и о вытеснении интернет-сервисами традиционных решений в этом секторе рынка говорить рано, но об эффективном совмещении функций, особенно для мобильных сотрудников, есть смысл задуматься.

Лилия ПАВЛОВА

Операторы, в Тюменскую глубинку!

В Тюменской области добывается большая часть российской нефти и газа. Территория огромна, но мало населена, причем едва ли не половина жителей живет в столице региона. Резкая диспропорция характерна и для телекоммуникаций.

Объемы областного телеком-рынка далеки от лидерства: в своем макрорегионе (УФО) Тюменская область занимает 4-е место, опережая лишь аграрный Курган и соседний ЯНАО. По итогам девяти месяцев 2010 г. объем доходов от услуг связи составил 9,4 млрд руб., увеличившись по сравнению с аналогичным показателем 2009 г. всего на 2%.

На рынке **сотовой связи** четыре игрока: «большая тройка» и «Уралсвязинформ» (ныне – филиал «Ростелекома»). Правда, до 2010 г. здесь еще оставались сети CDMA-800 и даже DAMPS, но сейчас операторы работают только в GSM и развивающемся стандарте UMTS/HSDPA. Первые сети 3G в регионе появились еще в конце 2008 г., их практически одновременно ввели в эксплуатацию МТС и «ВымпелКом», в 2010 г. сеть 3-го поколения с поддержкой HSDPA запустил и «МегаФон». Появление сетей 3G привело к росту числа пользователей мобильного Интернета – за последний год более чем на 25%. В целом на рынке сотовой связи конкуренция очень остра и абонентские базы четырех операторов близки по размеру. Разница обусловлена в основном методиками подсчета числа абонентов. В частности, в III и IV кварталах 2010 г. к более строгой учетной политике перешел «Уралсвязинформ», который исторически является лидером на местном сотовом рынке. МТС на втором месте, во многом из-за того, что до сих пор придерживается более консервативной, чем другие игроки, политики подсчета абонентов. «ВымпелКом» и «МегаФон» делят третье и четвертое места. Всего, по оценкам

iKS-Consulting, в регионе зарегистрировано более 2 млн SIM-карт, хотя реальное число пользователей, разумеется, меньше.

Рынок **широкополосного доступа** в Интернет Тюменской области демонстрирует низкие показатели проникновения – всего чуть более 20% общего количества домохозяйств, однако столица региона входит в десятку самых развитых рынков интернет-доступа в России с проникновением более 70%.

Такие цифры достигнуты опять же благодаря конкуренции: в Тюмени предоставляют услуги широкополосного доступа более десятка



игроков (но на рынке частных пользователей сколько-нибудь заметных не более пяти). Лидер рынка – пермский провайдер «ЭР-Телеком», который с помощью активного маркетинга и широкой зоны охвата за достаточно короткое время оттеснил на второе место «Уралсвязинформ». Традиционный оператор, отставая по темпам роста от основного конкурента в черте города, тем не менее сохраняет первенство по региону в целом. За пределами Тюмени серьезных соперников у него практиче-

ски нет. Конечно, есть несколько небольших игроков, но их доля в общей базе абонентов ШПД не превышает 5%.

На рынке ШПД Тюменской области, прежде всего в самой Тюмени, представлены и «федералы»: «ВымпелКом» и МТС в последние годы стали владельцами местных операторов. «ВымпелКом» предоставляет доступ в Интернет только в Тюмени, обслуживая более 15 тыс. абонентов, а МТС помимо Тюмени работает в Тобольске, втором по числу жителей городе области, но общая абонентская база компании на рынке ШПД составляет лишь около 8 тыс.

На рынке **фиксированной телефонии** безусловный лидер – «Уралсвязинформ», на его счету более 90% абонентов. Всего в регионе более 430 тыс. линий фиксированной связи. Кроме «Уралсвязинформа» в области работают несколько альтернативных операторов, обеспечивающих связью главным образом корпоративных клиентов в компаниях ТЭК.

Рынок телекоммуникаций Тюменской области сосредоточен преимущественно в столице региона, другие же города и населенные пункты сильно отстают. Эта диспропорция сгладится, если операторы, прежде всего в сегменте широкополосного доступа, решатся на более активный выход в глубинку и двигатель конкуренции заработает и там.

Дежурный по рубрике
аналитик iKS-Consulting
Максим САВВАТИН



6 сентября в Москве состоится 6-я ежегодная конференция «**ЦОД-2011**» – традиционное место встречи профессионалов в сфере ЦОДостроения. Ведущие российские и зарубежные эксперты поделятся накопленным опытом создания, развития, модернизации и эксплуатации ЦОДов. В рамках программы будут рассмотрены самые интересные мировые практики, новейшие технологии строительства, подходы к реализации услуг ЦОДа.

Отличительной чертой конференции этого года станет широкая программа дискуссионных панелей и круглых столов, в которых примут участие известные российские и зарубежные специалисты-практики. Участники конференции получат уникальную возможность встретиться с представителями ведущих мировых экспертных организаций, таких как Uptime Institute и the Green Grid, и принять участие в дискуссиях.

Организатор – журнал «ИКС».

Тел. (495) 229-4978, 785-1490, 502-5080
expo@iksmedia.ru
www.iksmedia.ru/dpc_2011/dpc_conference_2011.html



ВЫСТАВКИ, СЕМИНАРЫ, КОНФЕРЕНЦИИ

Дата и место проведения, организатор, сайт

Наименование мероприятия

16.06. Москва. Ассоциация российских банков, Сообщество пользователей стандартов Банка России ABISS: www.ib-bank.ru/dss/	Межбанковская конференция «Вопросы применения и соответствия стандартам PCI DSS/PA DSS»
22.06. Москва. SVMMedia & EventsGroup: www.svmgroup.ru	Конференция «Telecoms Loyalty & Churn: удержание абонентской базы операторами связи»
22–24.06. Санкт-Петербург. DISTREE EVENTS: www.dcc-cis.com	8-й ежегодный DISTREE ИТ-форум
29.06. Москва. ЗАО «Экспо-Телеком»: www.expo-telecom.ru	Конференция «Облачные технологии – новые возможности для бизнеса»
30.06. Москва. ЗАО «Экспо-Телеком»: www.expo-telecom.ru	7-я международная конференция «Управление сетями электросвязи»
30.6–01.07. Тверь. Ассоциация менеджеров, Институт современного развития: www.tver-forum.ru	8-й Тверской социально-экономический форум «Информационное общество»

Присылайте анонсы ваших мероприятий на www.iksprofi.ru

Еще больше на



30 июня – 1 июля в Твери пройдет **Тверской социально-экономический форум «Информационное общество»** – общероссийский форум, ежегодно проводимый при поддержке Администрации Президента РФ и Администрации Тверской области. Форум посвящен вопросам современного состояния информационного общества и перспективам его развития в России.

В этом году работа форума перейдет в практическое русло: основной акцент будет сделан на результатах региональных федеральных проектов, реализуемых в рамках Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации.

Ожидается расширение масштаба международных деловых дискуссий и участие представителей международных организаций и иностранных государств не только в работе форума, но и в выставке.

Специализированная выставка форума, ставшая традиционной площадкой для демонстрации инновационных проектов в области электронного правительства, образования, здравоохранения, безопасности и культуры, в нынешнем году значительно увеличит свои площади.

Тел. (499) 271-3441/42
www.tver-forum.ru



21–22 сентября в Подмоскowie (пансионат «Ватутинки») пройдет 12-я международная конференция «**Состояние и перспективы развития IP-коммуникаций и IP-сервисов в России**».

Основные темы конференции:

- Электронное правительство и государственные услуги.
 - Развитие IP-коммуникаций и IP-сервисов в регионах РФ.
 - Проекты с использованием облачных вычислений.
 - Российские разработки для IP-коммуникаций и сервисов.
 - О системе добровольной сертификации оборудования и услуг связи.
 - Отечественные системы обеспечения информационной безопасности.
 - Построение сети LTE и 4G.
 - IP-медиа-сервисы, медиаконтент.
 - Взаимодействие и распределение доходов между операторами связи и сервис-провайдерами.
 - Разработка концепции регулирования, содействующей интеграции связи, вещания и информатизации.
 - Внедрение шифровальных (криптографических) средств на сети связи общего пользования (ССОП).
 - Защита персональных данных в ИС операторов связи.
- Организатор – «Ассоциация документальной электросвязи» при поддержке Минкомсвязи РФ.

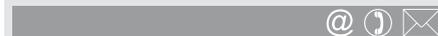
Тел. (495) 995-2011
www.rans.ru



ВЫСТАВКИ, СЕМИНАРЫ, КОНФЕРЕНЦИИ

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
06.09. Москва. Журнал «ИКС»: www.iksmmedia.ru/dpc_2011/ dpc_conference_2011.html	6-я ежегодная международная конференция «ЦОД-2011»
06–08.09. Москва. Министерство энергетики РФ, НП «ИНВЭЛ», ОАО «Выставочный павильон «Электрификация»: www.itenergy2010.ru	2-я международная выставка и конференция по ИТ в ТЭК «Информационные технологии в энергетике-2011»
06–10.09. Сочи. НОУ «Академия информационных систем»: www.vipforum.ru	10-я юбилейная конференция «Информационная безопасность. Региональные аспекты. ИнфоБЕРЕГ-2011»
20–22.09. Новосибирск. ИТЕ СИБИРСКАЯ ЯРМАРКА: www.sibcomputer.sibfair.ru	19-я специализированная выставка ИТ, средств связи, коммуникационного оборудования, компьютерной техники, Интернет-сервисов, технологий телерадиовещания и широкополосных телекоммуникаций «ИТ-СИБИРЬ. СИБТЕЛЕКОМ»
21–22.09. Москва. Ассоциация документальной электросвязи: www.rans.ru/forum2011	12-я международная конференция «Состояние и перспективы развития IP-коммуникаций и IP-сервисов в России»
25–27.09. Подмосковье. Клуб 4CIO: www.4cio.ru	V CIO&CXO Конгресс «Подмосковные вечера»

www.iksprofi.ru

ИЩИТЕ все мероприятия на ИКС-Профи.
Планируйте свое время

С 6 по 10 сентября в Сочи (отель «Рэдиссон-Лазурная») пройдет X юбилейная конференция «**Информационная безопасность.**

Региональные аспекты. ИнфоБЕРЕГ-2011» – одно из главных мероприятий в отечественной отрасли ИБ.

Деловая программа конференции охватит все наиболее актуальные вопросы в области обеспечения информационной безопасности – законодательное регулирование, стандартизацию, защиту конфиденциальной информации и персональных данных, управление проектами в сфере ИБ, внедрение эффективных технологий защиты информации в организациях, обеспечение непрерывности бизнеса, комплексную безопасность крупных спортивных и культурно-массовых мероприятий. Новшеством юбилейного мероприятия станет проведение отдельных секций в формате круглых столов и панельных дискуссий.

Организатор – Академия информационных систем.

Тел. (495) 231-3049
conf@infosystem.ru
http://vipforum.ru



25–27 сентября в Подмосковье состоится

V конгресс «**Подмосковные вечера**» – ИТ-мероприятие, основной темой которого в этом году станет проект «Учебник 4 CIO».

За пять лет конгресс зарекомендовал себя как одно из ключевых событий на ИТ-рынке, где встречаются не только ведущие представители индустрии, но и топ-менеджеры из других сфер, осознающие важную роль ИТ в развитии бизнеса.

Ежегодно программа мероприятия формируется CIO и руководителями ИТ-подразделений с учетом актуальных тенденций, задач и вопросов ИТ-сообщества. В этом году значимые темы развития ИТ в России будут освещены в представленных в рамках конгресса главах «Учебника 4 CIO».

Мероприятие соберет около 300 руководителей ИТ-подразделений ведущих компаний России. Участников ждет насыщенная деловая и развлекательная программа и, конечно, традиционный футбольный матч между поставщиками и потребителями ИТ за Кубок «Подмосковные вечера».

Организатор: Клуб ИТ-директоров 4CIO.

www.4cio.ru



28–30 сентября в Москве (КВЦ «Сокольники») состоится VIII международная выставка

InfoSecurity Russia. StorageExpo. Documation-

2011 – профессиональное мероприятие для специалистов отрасли информационной безопасности с тщательно отобранной и квалифицированной аудиторией и эффективным сочетанием выставочных, конференционных, семинарских и «тусовочных» форматов. Все мероприятия выставки имеют узкую направленность на конкретные группы аудитории.

Ключевые темы выставки текущего года:

- ▶ Управление контентом.
- ▶ Облачные сервисы. Виртуальные инфраструктуры.
- ▶ Риски безопасности технологических систем (АСУ ТП). Методики защиты.
- ▶ Кибервойны и киберпреступность — новые угрозы и противодействие. Хакерство как социальное явление.

Посетители выставки смогут ознакомиться с техническими новинками, посмотреть фрагменты уже работающих систем, задать вопросы производителям и техническим специалистам.

Организатор – компания «Гротек».

Тел. (495) 609-3231, доб. 2155; (499) 507-0992
rohmistrova@groteck.ru
www.infosecurityrussia.ru