



Представьте наш мир без выбора



Именно так многие рассматривают вопрос о построении сетевой инфраструктуры. HP ProCurve предлагает постоянно расширяющийся диапазон возможностей. С безопасными и надежными решениями, адаптируемыми под растущие потребности Вашей организации, Вы теперь имеете возможность оптимизировать свою сеть для достижения бизнес-результатов.

Network of Choice

Выберите свое решение на ProCurve.com/Choice



ВХОДИТ В ХОЛДИНГ
НАЦИОНАЛЬНАЯ
КОМПЬЮТЕРНАЯ
КОРПОРАЦИЯ

(495) 995-25-75

www.ocs.ru



ProCurve
Networking by HP



Филиалы OCS: Волгоград: [8442] 49-37-99. Воронеж: [4732] 39-34-33. Екатеринбург: [343] 379-49-91. Ижевск: [3412] 900-582. Казань: [843] 557-55-64. Красноярск: [3912] 544-987. Краснодар: [861] 228-97-63. Нижний Новгород: [8312] 78-08-33. Новосибирск: [383] 227-27-20. Пермь: [342] 219-51-48. Ростов-на-Дону: [863] 220-81-41. Самара: [846] 262-99-52. Санкт-Петербург: [812] 324-28-70. Саратов: [8452] 47-39-19. Ставрополь: [8962] 429-44-88. Тюмень: [3452] 790-731. Уфа: [347] 292-52-72. Челябинск: [351] 256-99-13.

© 2008 Hewlett-Packard Development Company, L.P. Все права защищены. На правах рекламы.



**8 рублей в день
за бесценную информацию!**

Отдел подписки: (495) 604-48-88, 502-50-80; podpiska@iksmedia.ru, www.iksmedia.ru

Только подписчики журнала имеют возможность гарантированно получать:

1. Доступ к электронной версии журнала «ИКС» в день его выхода
2. Уникальные спецпроекты «ИКС»: «Энциклопедия ИКС», обзоры сегментов рынка
3. Аналитические карты и схемы

При оформлении годовой корпоративной подписки в редакции до 1 декабря 2008 года предоставляются скидки:

- от 3 до 5 экз. – 10%
- от 6 до 10 экз. – 15%
- свыше 10 экз. – 20%

**Не забудьте оформить годовую подписку
на 2009 год!**

Издается с мая 1992 г.

Издатель
ЗАО «ИКС-холдинг»Генеральный директор
Ю.В. Овчинникова – jo@iks-media.ruУчредители:
ЗАО Информационное агентство
«ИнформКурьер-Связь»,
ЗАО «ИКС-холдинг»,
МНТОРЭС им. А.С. ПоповаГлавный редактор
Н.Б. Кий – nk@iks-media.ru**РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ**Ю.Б. Зубарев – председатель
А.П. Вронец, Н.Б. Кий, М.Н. Кожакин,
А.С. Комаров, А.В. Коротков,
К.И. Кукк, Б.А. Ластович, Ю.Н. Лепихов,
В.В. Макаров, Т.А. Моисеева, Г.Е. Моница,
Н.Ф. Пожитков, Н.Н. Репин, В.С. Ромбро,
С.К. Сергейчук, В.В. Терехов,
И.В. Шибалева, М.А. Шнепс-Шнеппе,
В.К. Шульцева, М.В. Якушев**РЕДАКЦИЯ**

iks@iks-media.ru

Ответственный редактор
Н.Н. Шталтовная – ns@iks-media.ruОбозреватели
И.А. Богородицкая, Г.Н. Большова,
Е.А. Волынкина, А.Е. Крылова, Л.В. ПавловаРедактор
Ю.М. Севрюкова – js@iks-media.ruЗав. редакцией
В.И. ЯкунинаТехнический редактор
О.П. АрманДизайн и верстка
Н.В. Прохорова, Е.Ю. Давыдова**КОММЕРЧЕСКАЯ СЛУЖБА**

commerce@iks-media.ru

Коммерческий директор
Т.В. Шестоперова – ts@iks-media.ruД.С. Барский, зам. коммерческого
директора – db@iks-media.ru
Е.О. Самохина – es@iks-media.ru
Ю.В. Шаповалова – ys@iks-media.ru
Д.Ю. Жаров, координатор – dim@iks-media.ru**СЛУЖБА РАСПРОСТРАНЕНИЯ**

Т.В. Романенко – tr@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», 2008

Адрес редакции:127254, Москва,
ул. Добролюбова, 3/5.
Тел.: (495) 604-4888.
Факс: (495) 604-4825.
E-mail: iks@iks-media.ru

Адрес в Интернете: www.iksmedia.ru

 Редакция пользуется услугами
сети «МегаФон-Москва»
Тел.: (495) 502-5080
№ 10/2008 подписан в печать 02.10.08.
Тираж 15 000 экз. Свободная цена.
Формат 64×84/8

ISSN 0869-7973



Вперед, в регионы! Звучит почти как «Назад, в будущее!» И вполне соответствует телекоммуникационной (и не только) действительности. Про смещение бизнес-активности в провинцию и про то, что ШПД шагает по стране, говорить не будем: тренд очевидный, его подробности, мотивы и конкретное выражение – в теме номера **Регионалы! Улица ваша.**

Речь и не о том, что глубинка по старинке копирует центр, потому что даже «собака в столице лает центральнее». Обстоятельства рынка нынче таковы, что провинция (ну как найти замену жуткому слову «регион»!) становится испытательным полигоном для новых услуг и технологий – возьмите те же сети третьего поколения, IPTV, WiMAX, ЦОДы, call-центры... Размеры полигона столь велики, а его тесты столь сложны и разнообразны, что, пожалуй, вскоре столицы будут изучать региональный опыт и на его основе проводить кастинг технологий и решений.

И пусть серых и белых iPhon'ов больше в Москве, зато пользователь за ее пределами порой пытливей, настойчивей и заинтересованней. Интернет, многоканальное ТВ, видео по заказу для жителей нашей разобщенной страны – канал образования, развития, познания, окно в деловой мир, наконец. Посмотрите, какую фору дают дети из деревни или поселка городского типа столичным всезнайкам на интеллектуальных шоу! Оторопь берет. Отвлекающих моментов для человека с высоким IQ в глубинке меньше, а канал для получения знаний общий – Интернет. И бизнес не преминул этим воспользоваться, направив свои полки в регионы.

Процесс оздоровительный. С появлением скоростных каналов связи деловая активность «на местах» должна вырасти, зарплаты повыситься, а жизнь и досуг наладиться. Аналитики утверждают, что **Ивановские невеселы уже ищут женихов в Сети** со скоростью 384 кбит/с. То ли еще будет!

Есть основания полагать, что региональный бизнес преподнесет нам сюрпризы и сенсации. «В большом городе можно больше увидеть, зато в маленьком – больше услышать», – верно подметил Жан Кокто, хоть и сюрреалист. Один активный и мудрый блоггер нашего портала WWW.IKSMEDIARU (**Блог, еще раз блог!**) вспомнил почти по тому же поводу другие, более родные русскому уху строки:

Товарищи ученые, кончайте поножовщину.
Бросайте ваши опыты, гидрид и ангидрид.
Садитесь на автобусы, валяйте к нам в Тамбовщину,
А гамма-излучение денек повременит.

Ну так что? Вперед, в регионы?

До встречи.
Наталья Кий,
главный редактор



Владимир МЕШАЛКИН

Начальник отдела серверов
и систем хранения



www.amt.ru +7 (495) 725-7660

● **БИЗНЕС - ЭТО ЛЮДИ**

СИСТЕМНАЯ И СЕТЕВАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Корпоративные мультисервисные сети ● Системы классической и IP-телефонии ● Унифицированные коммуникации
Контакт-центры ● **Центры обработки данных** ● Системы видеоконференцсвязи ● Беспроводные сети и системы связи
Системы обеспечения информационной безопасности и управления информационной безопасностью ● Системы управления
корпоративной ИТ-инфраструктурой ● Системы видеонаблюдения ● Ситуационные центры ● Техническая поддержка
Аутсорсинг управления ИТ-инфраструктурой ● Магистральные мультисервисные сети ● Сети следующего поколения (NGN)
Системы цифрового интерактивного телевидения и IPTV ● Услуги MultiPlay ● Сети доступа ● Системы поддержки
деятельности операторов связи (OSS/BSS) ● Решения для операторов мобильной связи

НОВОСТИ

- 3 КОЛОНКА РЕДАКТОРА**
- 10 АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ**
Без бумажки ты букашка...
Когда устареет советская народная поговорка?
- 12 ЛИЦА**
- 13 ПЕРСОНА НОМЕРА**
А. ЧЕСНОКОВ. Путешествие на короткой волне длиной в жизнь
- КОМПАНИИ**
- 16** Новости от компаний
- 34** Lampertz + Rittal = катастрофоустойчивый ЦОД «под ключ»
- СОБЫТИЯ**
- 26** Олимпийские надежды информационной безопасности
- 30** Недюжинная БЕСЕДА в эпоху мобильности
- 36** Конвергенция в поисках выхода в светлое будущее
- СУБЪЕКТ ФЕДЕРАЦИИ** **ЦЕНТР ТЕЛЕКОМ**
ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ЦЕНТРАЛЬНАЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННАЯ КОМПАНИЯ»
- 38** М. САВВАТИН. Ивановские невесты ищут женихов в Сети спонсор рубрики
- 40 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ**
- 92 НОВЫЕ ПРОДУКТЫ**

13 Персона номера А. ЧЕСНОКОВ



МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

High-Tech Marketing

ТЕХНОЛОГИИ ФОРМИРОВАНИЯ СПРОСА НА НОВЫЕ HIGH-TECH-ПРОДУКТЫ

18 марта 2009 г. – Россия, МОСКВА

27 мая 2009 г. – Казахстан, АЛМАТЫ



Темы конференции:

- Особенности внедрения high-tech-продукта на рынок
- Коммуникационные стратегии формирования спроса
- Цена как инструмент стимулирования продаж
- Способы увеличения продаж на high-tech-рынке

Организатор конференции



127254, Россия, Москва, ул. Добролюбова, д. 3/5
Тел.: +7 (495) 505-1050; +7 (495) 604-4888
conference@iks-consulting.ru, www.iks-consulting.ru

ЦЕНТР ТЕЛЕКОМ

ШИРОКИЙ СПЕКТР УСЛУГ СВЯЗИ
В ЦЕНТРАЛЬНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ
ОКРУГЕ И МОСКВЕ*

В ЦЕНТРЕ СВЯЗИ

Корпоративным клиентам:

- Виртуальные частные сети IP VPN и каналы передачи данных
- Выделенный доступ в Интернет
- Цифровая телефонная связь

Почтовый адрес:
125993, г.Москва, ГСП-3,
Дегтярный пер., д.6 стр.2;
тел.:(495) 793-24-24,
факс: (495) 650-30-07;
<http://www.centertelecom.ru>
e-mail: vip@centertelecom.ru

*ПРИ НАЛИЧИИ ТЕХНИЧЕСКОЙ ВОЗМОЖНОСТИ



спонсор темы

ТЕМА

РЕГИОНАЛЫ! УЛИЦА ВАША 42

Фокус

- 44 Вперед, в регионы! Обзор
- 47 Т. ТОЛМАЧЕВА. Регионы – драйвер телекома

Игроки

- 48 Кто в регионе хозяин?
- 48 Л. ЗАЙЦЕВА. За каждой запятой – в Москву
- 50 И. БОНДАРЕВА. «Мы ничего не боимся»
- 52 П. РЕПИН. Кто раскачивает рынок ЦФО

Сценарий

- 53 По широкой региональной полосе
- 53 С. ДМИТРИЕВ. Кто первым пришел
- 55 А. СЕМЕРИКОВ. Пора выходить на международный рынок
- 55 М. СИЛИН. «Мы только начинаем»
- 57 В. КОРЕШ. «Мы не можем долго раскачиваться»
- 57 О. КУЦ. Регионы «распробовали» VSAT

Позиция

- 59 Магистраль ведет в регионы
- 59 В. ЛОХИН. Сотрудничество – обязательное условие работы в регионах
- 61 О. РУМЯНЦЕВА. Дальняя связь как катализатор рынка

Ракурс

- 63 Связь – это всегда диалог
- 63 В. ЗАЙЦЕВ. На поляне тесно
- 64 С. ГУНЧЕНКО. От нуля до миллиона
- 65 П. РЕПИН. «Мы права оператора не ущемляем»
- 65 А. БОГАТОВ. Платить конкурентам вредно

Подробности

- 66 Е. КРЫЛОВА. Есть ли ТВ за МКАДом?

Дискуссионный клуб «ИКС»

- 68 Get big, get niche or get out?
Становись большим или...

Бизнес-партнер

- 73 А. УГОРЕЛОВ. Коммутатор малой емкости для российской глубинки

ДЕЛО

Услуги

- 74 И. ГЛАДКОВА, Н. КОРОТКОВА.
Услуга-невидимка



Решения

- 78 Энергетика связи:
«Мы предлагаем комплексный подход к решению проблемы бесперебойного питания»

- 80 «ИскраУралТЕЛ»:
аутсорсинг от поставщика

МБА-комментарий

- 82 А. ВОРЬХАЛОВ.
Кредитная петля



Проблема

- 83 Б. ДРУЖИНИН. Парадоксы унифицированных коммуникаций

Технологии

- 86 С. КОВГАНКО.
Нет входа? Выход есть!
- 90 Блог, еще раз блог!
- 95 Читайте в следующем номере



86
Нет входа?
Выход есть!

90
Блог, еще
раз блог!



О К Т Я Б Р Ь 2 0 0 8 И К С

NEWS

3 EDITOR'S COLUMN

10 TOPICAL COMMENTARY
You are nobody without a paper...
When will this old Soviet proverb
become obsolete?

12 PROFILES

13 PERSON OF THE ISSUE
A. CHESNOKOV.
Shortwave journey that take a life-long time

COMPANY

16 Company news
34 Lampertz + Rittal = disasterproof
Data Center for business

EVENTS

26 Olympic hopes of information security
30 The great dozen'th BESEDA in age of mobility
36 Convergence in search of a bright future

SUBJECT OF FEDERATION

38. M. SAWATIN. Ivanovo
girls are looking for match
in the Internet

ЦЕНТР ТЕЛЕКОМ
создан по инициативе субъектов федерации и операторов связи
sponsor of the rubric

40 CALENDAR OF EVENTS

92 NEW PRODUCTS

How can IKS help YOU succeed in the Russian market?



13

Person of the Issue.
A. CHESNOKOV



COVER STORY

REGIONS!

YOU GET A GREEN LIGHT!

42

Focus

44 Go ahead, to the regions! Review
47 T. TOLMACHEVA. Regions are
the pushers of the telecom

Players

48 Who is master in the region?
48 L. ZAITSEVA. Go to Moscow to consult
about every trifle matter
50 I. BONDAREVA. «We are not afraid of anything»
52 P. REPIN. Who shakes Central Federal District market

Scenario

53 Along a broad regional band
53 S. DMITRIEV. First come, first served
55 A. SEMERIKOV. Time to enter international market
55 M. SILIN. We have just started
57 V. KORESH. We have no time to hesitate
57 O. KUTZ. Regions have tasted VSAT

Position

59 Highway leads to the regions
59 V. LOKHIN. Cooperation is necessary
to work in the regions
61 O. RUMYANTSEVA. Long-distance
communications as the market catalyst

30

The great dozen'th
BESEDA in age of mobility

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 2008 editorial calendar!

Angle

- 63 Communication is always a dialog
- 63 V. ZAITSEV. The marketplace is too small
- 64 S. GUNCHENKO. From zero to million
- 65 P. REPIN. «We do not infringe on operator's rights»
- 65 A. BOGATOV. It's harmful to pay competitors

Details

- 66 E. KRYLOVA. Is there TV outside Moscow Ring Highway?

IKS debating club

- 68 Get big, get niche or get out?

Business partner

- 73 A. UGORELOV. Small-capacity commutator for the Russian remote regions ,



PTKOMM
группа компаний РОСТЕЛЕКОМ

sponsor of the Cover story



BUSINESS

Services

- 74 I. GLADKOVA, N. KOROTKOVA. Invisible service



Solutions

- 78 Energy of Communication: «We offer complex approach to uninterruptible power supply»

- 80 IskraUraTEL: outsourcing from supplier

M&A-commentary

- 82 A. VORYKHALOV. Credit loop



Problem

- 83 B. DRUZHININ. Paradoxes of the unified communications

Technologies

- 86 S. KOVGANKO. No input? There output is!

- 90 Blog, blog once again!

- 95 Read in the next issue



86

No input?
There output is!

90

Blog, Blog
Once Again!



О К Т Я Б Р Ъ 2 0 0 8 I K S

Без бумажки ты букашка...

Когда устареет советская народная поговорка?

актуальный
комментарий

ПОДГОТОВИЛА
Наталья КИЙ

«С точки зрения делопроизводства человек рождается только тогда, когда появляется форма (свидетельство о рождении) и, аналогично, умирает по появлении соответствующей формы».

ПОЛНЫЙ ТЕКСТ проекта см. на
www.iksmedia.ru



Из проекта Концепции создания комплексной государственной информационной системы взаимодействия государства с населением

Вам давно приходилось заглядывать в окошко госучреждения? Отстояв в своем домоуправлении три очереди в три окна, я лишь на выходе, выдохнув, обнаружила бумажный плакат на стене – что-то вроде «единое информационное окно как окно в мир». И даже пальцем в него ткнула: а не кроется ли за ним потайная дверь в счастливую страну, как в каморке папы Карло? Не кроется.

А вот на подготовительных курсах, приоткрывающих светлый путь в престижный государственный вуз, решили перейти на электронный документооборот и... выстроили изумленных родителей в длинную очередь, поскольку сотрудники не всегда справлялись с системой, компьютеры зависали, а принтер упорно отказывался печатать договоры об оказании образовательных услуг.

Положение спасла милая девушка, высунувшаяся из соседней комнаты: «Беру по десять человек из очереди!». Ее умные и шустрые ручки быстро удовлетворили тягу родителей абитуриентов к знаниям и нежно облегчили их кошельки.

А вы говорите: электронный документооборот... Прав все-таки депутат Госдумы И. Пономарев, что об электронном документообороте, как о воспитании детей и журналистике, каждый имеет свое мнение. Прав и президент, на всю страну сказав президиуму Госсовета, «что чиновник, не владеющий элементарными навыками пользования компьютером... должен искать себе иное место приложения труда. Или учись, или, что называется, «до свидания».

Прав-то президент прав, но кто же тогда нами руководить будет и, что еще важнее, справки выдавать? Ведь в отечественном документообороте порядка 94% форм

документов существует только на бумажных носителях. И лишь 6% форм документов заполняется и передается с помощью Интернета. Такие цифры приведены в проекте Концепции создания комплексной государственной информационной системы взаимодействия государства с населением, разработанном председателем подкомитета по технологическому развитию Комитета Госдумы по информационной политике, ИТ и связи И. Пономаревым и гендиректором Cognitive Technologies, членкором РАН В. Арлазаровым.

В той же концепции говорится, что «переход на формооборот (электронный оборот форм документов. – **Н.К.**) позволит в рамках страны экономить ежегодно от 150 млрд руб. Каждый из проектов по внедрению формооборота позволяет поднять эффективность работы предприятия от 5 до 10 раз». Кто бы с этим спорил? Электронный документооборот, который по настоятельному требованию президента Д. Медведева должен стать реальностью уже в 2010 г., – дело хорошее, но очень уж трудно в нашей стране реализуемое – с учетом межведомственных противоречий, культурных традиций и оснащенности домохозяйств Интернетом.

Цель концепции – формализация отношений на линии «государство – население», сокращение времени взаимодействия человека с чиновником и упрощение этой процедуры. «Основное отличие предлагаемого подхода состоит в том, что все существующие в государственном делопроизводстве формы должны быть унифицированы и машиночитаемы», – говорится в проекте концепции. «Надо переходить от оборота бумаг не к их обороту в электронном виде, а к электронному обороту стандарт-

Президент об электронном документообороте

Практически нигде граждане не могут непосредственно со своего рабочего места или из дома отправить декларацию, заключить договор, да и просто узнать о том, как происходит движение документа, с которым они обратились в органы государственной власти, что, естественным образом, действительно

способствовало бы устранению бюрократических препон и снижению коррупции.

Нет реальных подвижек и во внедрении межведомственного электронного документооборота, да и в формировании так называемых закупок в режиме онлайн. Нет единой системы учета результатов

научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, выполняемых за счет государственного бюджета.

Из выступления Д. Медведева на заседании президиума Госсовета «О реализации Стратегии развития информационного общества в РФ» в Петрозаводске

ных форм документов (формообороту), что потребует создания государственного реестра или регистра документов, бланков, бумаг, – пояснил автор проекта концепции В. Арлазаров на круглом столе «Информационные технологии взаимодействия населения с органами власти. Решение задач, поставленных Госсоветом России». – По данным IDC, сегодня около 80% документов в отечественном документообороте могут быть приведены к формам». «Мы создадим формы, а министерство поменяет название и структуру – и все насмарку», – резонно заметил В. Панов, руководитель аппарата Комитета Госдумы по науке и наукоемким технологиям.

Президент «Руссофта» В. Макаров дальновидно предложил «подвести» создание ИС «государство – население» под стратегическую задачу удвоения ВВП, выполнение которой «при современной мировой конъюнктуре возможно только в случае нахождения внутренних ресурсов». Такими ресурсами, по результатам исследования McKinsey, могут быть (наряду с притоком квалифицированной рабочей силы за счет миграции) как раз снижение непроизводительных расходов государства и высвобождение существующего работоспособного населения от непроизводительной деятельности. Поэтому, как считает В. Макаров, целью внедрения государственной ИС должно стать «содействие развитию доверия между населением и государством, а также росту ВВП на душу населения за счет снижения потерь времени населения и государства на осуществление информационного обмена между ними».

Создание единого госрегистра форм, по подсчетам В. Арлазарова, потребует год-два, столько же времени нужно для того, чтобы довести долю форм в общем документообороте до 50–60%. И через пять лет 90% документов может циркулировать в электронном виде, причем не только внутри учреждений, но и между ними. Таким образом, перейти на электронное общение с государством мы сможем никак не раньше 2012 г.

А если для этого потребуется госпрограмма, центральный орган и механизм, системная составляющая, некая общественная конструкция с весомым участием бизнеса, кто-то, кто будет преодолевать противоречия между ведомствами, вкус к электронному документообороту, изменения в законодательстве о госзакупках, электронной торговле (такой большой список требований приводят заинтересованные лица), то взаимодействовать с госорганами по безбумажной технологии, боюсь, «уж не придется ни мне, ни тебе». Информатизация, конечно, перманентная технологическая и культурная революция, но край хотелось бы видеть.

А то получится, по верному замечанию И. Пономарева, как с электронной цифровой подписью: ЭЦП есть, закон о ней тоже есть, а электронный документ с точки зрения законодательства отсутствует. Вот и выходит, что электронную подпись можно ставить только на бумагу... ИКС

Автор ждет комментариев в своем блоге на

www.iksmedia.ru



D-Link
Building Networks For People

Активное оборудование для мультисервисных сетей

DES-7206/DES-7210



Уровень ядра

Расширенный функционал для мультисервисных сетей.
Высокая плотность портов, поддержка IPv6.

DGS-3100-24/DGS-3100-48



Уровень распределения

Управляемые комм утаторы.
Стекирование 10G, оптимальное соотношение цена/функционал.

DES-3028/DES-3052



Уровень доступа

Управляемые коммутаторы.
Программное стекирование по технологии SIM.
Оптимальное соотношение цена/функционал.



Компания «Тайле»
Дистрибутор сетевого оборудования

Москва: (495) 710-71-25; Санкт - Петербург: (812) 326-6005; Архангельск: (8182) 290-206; Астрахань: (961)799-53-29; Волгоград: (8442) 49-90-09; Воронеж: (4732) 413-403; Екатеринбург: (343) 365-0227; Ессентуки: (906) 479-62-67; Иркутск: (3952) 23-01-90; Казань: (843) 525-78-06; Краснодар: (861) 258-00-58; Красноярск: (391) 252-94-45; Нарьян-Мир: (81853) 4-56-78; Нижний Новгород: (831) 432-58-98; Новосибирск: (383) 328-01-60; Омск: (3812) 370-610; Орёл: (4862) 36-91-30; Пермь: (342) 265-6521; Ростов-на-Дону: (863) 267-67-97; Самара: (846) 968-48-90; Тула: (4872) 36-30-09; Уфа: (917) 408-12-76; Хабаровск: (4212) 73-79-80; Челябинск: (351) 798-01-37; Чита: (3022) 44-98-22; Ярославль: (4852) 94-29-00

E-mail: info@tayle.ru; www.tayle.ru

Регионы – главные ньюсмейкеры сего дня. И как бы ни складывались профессиональные судьбы героев нашей рубрики, их интересы – сотнями кабелей и эфирных каналов – связаны с той немалой территорией страны, что лежит за пределами МКАД.



Лариса Владимировна ЗАЙЦЕВА,
генеральный директор сети связи «Брайтком»

Родилась в Новосибирске. После окончания средней школы поступила на работу в Управление сельского хозяйства по материально-техническому снабжению Новосибирской области. Без отрыва от производства окончила с отличием сельскохозяйственный техникум, а в 1991 г. – Новосибирскую аграрную академию, получив специальность «экономист – организатор производства».

С 1995 по 1997 г. – директор Новосибирского филиала издательского дома «Коммерсантъ».

С 1997 г. – в телекоме, начинала с пейджинговой связи, в настоящее время возглавляет сеть связи «Брайтком».

Муж и сын также работают в компании «Брайтком».



Валерий Петрович ЛОХИН,
генеральный директор ОАО «РТКомм.РУ»

Родился в 1959 г. Окончил Киевское высшее военное инженерное училище связи по специальности «электропроводная связь». До 1997 г. проходил службу в военных научно-исследовательских учреждениях, занимаясь вопросами автоматизации систем управления связью. В 1990 г. защитил кандидатскую диссертацию. В 2005 г. получил диплом МВА.

С 1998 по 2004 г. работал в петербургском представительстве ГК «Коминком-Комбеллга», с января 2004 г. параллельно возглавлял департамент по региональному развитию петербургского филиала «Голден Телеком».

С августа 2004 г. – гендиректор компании «Линия-1». В июне 2007 г. перешел в ОАО «РТКомм.РУ» на должность коммерческого директора. С августа 2008 г. – в нынешней своей должности.

Женат, есть взрослый сын, который пошел по стопам отца – в инфокоммуникации.

Хобби – чтение, автомобильные путешествия по историческим местам России.

Окончил Московский авиационный институт. В 1979–1992 гг. – начальник отдела в НИИ радиостроения. С 1992 по 1995 г. возглавлял Центр управления связью в Инжиниринг-центре спутниковой связи.

С 1995 г. – в компании «Комкор». В июне 2001 г. назначен генеральным директором «Комкор-ТВ» (с марта 2008 г. – «АКАДО-Столица»). С 2007 г. – вице-президент по стратегическому развитию компании «Ренова-Медиа» (с марта 2008 г. – ЗАО «АКАДО»).

Кандидат технических наук, автор ряда научно-технических разработок в области цифровых технологий, лауреат премии Правительства РФ в области науки и техники.



Михаил Владимирович СИЛИН,
вице-президент по стратегическому развитию ГК «АКАДО»

Родился в 1968 г. в Москве. В 1993 г. окончил Московский государственный педагогический университет им. В.И. Ленина.

В августе 1993 г. начал работать в АОЗТ «Софи» в должности коммерческого представителя. С сентября 1993-го по июнь 2006 г. – коммерческий представитель, менеджер по развитию коммерческой деятельности, менеджер по продажам по России, менеджер по развитию коммерческой деятельности в странах СНГ и Балтии ЗАО «ДХЛ Интернешнл». В июне 2006 г. занял должность коммерческого директора ООО «Интернет Решение». В августе 2008 г. назначен заместителем генерального директора – коммерческим директором ОАО «ЦентрТелеком».



Павел Леонидович РЕПИН,
заместитель генерального директора – коммерческий директор ОАО «ЦентрТелеком»



Виктор Иосифович КОРЕШ,
вице-президент по региональному развитию ОАО «Комстар-ОТС»

Родился в 1953 г. В 1976 г. окончил ЛЭТИС им. проф. М.А. Бонч-Бруевича по специальности «инженер электросвязи». Работал на предприятиях Минсвязи, в 1997 г. возглавил петербургский филиал АО «Совинтел». С 2001 г. – гендиректор ЗАО «Петер-Стар», с апреля 2007 г. – вице-президент по региональному развитию ОАО «Комстар-ОТС».

Женат, двое взрослых детей.

Хобби – спорт и рыбалка.



Андрей ЧЕСНОКОВ

Человек на короткой волне

Это у меня всегда так: когда я ишу Кремль, я неизменно попадаю на Курский вокзал.

В. Ерофеев «Москва–Петушки»

Причудливой бывает порой линия жизни, временами она похожа на «гегелеву спираль», и никому не дано знать, на каком витке найдешь, а на каком – потеряешь. Андрей Николаевич ЧЕСНОКОВ, директор НПЦ «Дэйтлайн», всегда настроен на поиск – новых позывных, стран, людей и знаний...

➔ Досье «ИКС»

А.Н. Чесноков родился 19 апреля 1959 г. в Москве. Семья: жена Елена и два сына – Станислав 25 лет и Владислав 18 лет. Оба занимаются бизнесом, старший практически, младший – пока теоретически в Академии бизнеса.

«Жили, как все: бедно, но честно»

– Я коренной москвич, родился в обычной советской семье: мама – учительница, отец – сотрудник МВД, двое детей (я и сестра), жили, как все. По жизни я отличник: школу закончил с золотой медалью, МИФИ – с красным дипломом... Учился на факультете кибернетики – легко, с интересом. Наш дружный коллектив был постоянным участником всесоюзных олимпиад, где мы почти всегда побеждали. Студенты мы были «крутые», жили весело. Собирались шумной компанией, отмечали праздники, дни рождения. Там и жену свою, тоже МИФИческую, встретил. Поженились на пятом курсе: середина июля, жара на улице и жара внутри меня – температура под сорок, а я в шерстяном костюме... Словом, свадьба прошла под о-о-очень большим градусом.

Член «партии радистов»

– С юношеских лет люблю велосипедный спорт, не раз участвовал в командных соревнованиях в МИФИ и в НИИ, где работал после института. До сих пор увлекаюсь бадминтоном. Но главное мое хобби, скорее даже образ жизни, – любительское радио.

Это увлечение, по большому счету, и определило мою судьбу. Наша фирма работает на стыке вычислительной техники (пригодились фундаментальные знания, полученные в МИФИ) и прикладной радиоэлектроники (мое хобби).

Когда я учился в седьмом классе, бабушка подарила мне приемник ВЭФ. Он стал для меня окном в чудный мир дальних стран. Сначала я просто принимал станции, находящиеся в десятках тысяч километров от Москвы, ловил слабые сигналы и, что называется, балдел. А когда появился более серьезный приемник и я услышал голоса радиолюбителей – судьба решилась.

В 1980 г., еще в институте, у меня появился собственный позывной. Сколько же проверок мне пришлось пройти, ведь МИФИ был закрытым заведением, секретность там соблюдалась свято. Сегодня я вхожу в международный клуб, объединяющий радиолюбителей со стажем работы в эфире более 25 лет.

С 1990 г. я член Союза радиолюбителей России – одной из первых всероссийских общественных организаций, появившейся даже раньше, чем многие наши парламентские партии. А поскольку я смолodu занимаюсь общественной работой (так уж получается), то в союзе был и президентом, и вице-президентом, сейчас вхожу в состав президиума. Времени на другое участие не хватает – бизнес «мешает».

Кстати, наш союз (а в нем более 8 тыс. человек) удовлетворяет всем требованиям Закона об общественных объединениях, имеет представительства более чем в 50 субъектах РФ и вполне мог бы претендовать на обра-

зование «партии радистов», не будь порог численности для партий так высок.

Повороты судьбы

– После окончания МИФИ мне предлагали остаться в аспирантуре, но склонности к фундаментальной науке не было, и по распределению я попал в союзный НИИ приборостроения, где писал и отлаживал программы для систем безопасности ядерных реакторов. Но врожденная активность (никуда от этого не денешься) «перевела» меня с инженерной работы на комсомольскую. А потом была учеба в Академии внешней торговли и работа в Министе-



Крайний справа – будущий коротковолновик

рстве иностранных дел СССР в Управлении международных организаций.

В 90-м, как раз накануне путча, с государственной службой распрощался. Уходил в неизвестность – надо было обеспечить «бесперебойное питание» семьи, детей тогда уже было двое. И тут пришлось на помощь любимое увлечение. Благодаря международным связям в кругах радиолюбителей, в кооперации с одним американским знакомым организовал издательскую компанию. Наш продукт – информацион-

ный бизнес-бюллетень для бизнесменов США, которых манила Россия, но они не знали, где, как и с чего начать. Московский офис собирал и готовил материалы, а партнер в США издавал его и распространял по подписке.

Но вскоре я понял, что издательский бизнес – не мое, да и скорого возврата инвестиций не случилось. Осталось только название компании – Date Line. В журналистской терминологии это начало статьи, где указывается место и время описываемого события. Сейчас «Дэйтлайн» – инженерная компания, деятельность которой на рынке радиооборудования ШПД началась с цифрового радиолобительского модема.



У короткой волны
весь мир в руках

Помню, срочно вылетали в Астрахань, везли антенны для отделения ЦБ. Там напрочь отказывалось работать российское радиорелейное оборудование, а им позарез был нужен канал передачи данных... Еще более незабываемой была и реакция людей: три месяца они мучились с релейками, а тут приехали «какие-то» и установили связь за один день.

Стало ясно, что потребность в таком оборудовании огромна. Написали к нему специальную оболочку (пользовательский интерфейс, ориентированный на банковские приложения) – получилась система «Ягуар» со скоростью передачи (страшно сказать!) 1200 бит/с. На счету «Дэйтлайна» одна из первых в столице сетей для авторизации платежей по кредитным карточкам с использованием беспроводных модемов.

А дальше, как учили в институте: изучение рынка западных систем, выбор профессионального оборудования пакетной передачи данных...

Короткие волны для живых контактов

– Сегодня привлечь молодежь на радиолобительскую стезю, к сожалению, очень сложно. Вот у меня серьезная автоматизированная станция, которая позволяет «увидеть» частоту визави, переключить нужную антенну, повернуть ее в требуемом направлении и установить связь. А дети говорят: да это то же ICQ, только дорого и непонятно (мы же работаем в эфире с помощью азбуки Морзе). Но ведь это живой контакт с людьми, удовольствие от общения! Со многими потом знакомимся лично – на международных слетах, конференциях, соревнованиях.

Например, очный чемпионат мира – побеждает тот, кто из одной географической точки в течение 24 часов проведет наибольшее количество сеансов связи с наибольшим количеством корреспондентов из разных стран мира. Я же участвую в других соревнованиях – в «охоте за странами», и для меня она длится не сутки, а всю жизнь. Суть их –



связаться со всеми странами и территориями мира во всех возможных диапазонах, которые выделены любительской радиосвязи. Сейчас в радиолобительском перечне 339 стран и 9 диапазонов. У меня в активе связи со всеми странами мира, что отмечается включением в почетный список Honor Roll и специальной наградой.

Чтобы дать возможность другим радистам провести сеанс с новой страной, мы ездим в разные уголки мира, как правило, на необитаемые острова. Там устанавливаем аппаратуру и начинаем работать непрерывно – неделю, две, чтобы радиолобители всего мира могли из дома провести сеанс связи с этой диковинной страной. Потом у них уже лет 10–15 такой возможности не будет.

В марте 2008 г. подобный сеанс мы организовали на необитаемом остро-

ве Дюсе в южной части Тихого океана, примерно посередине между Новой Зеландией и Латинской Америкой (практически на противоположной от Москвы точке земного шара). Добираться непросто: летели до Калифорнии, потом до Таити, дальше на другой остров, входящий в состав Французской Полинезии, а оттуда еще пять суток на корабле.

На перекрестке личных и производственных задач

– Я стремлюсь построить эффективную компанию, которая могла бы успешно работать и без меня, и после меня. К сожалению, пока этого сделать не удалось. Причин, наверное, несколько. Во-первых, роль личности (не в истории, а в конкретном деле) важнее, чем ее представляли теоретики марксизма-ленинизма. Во-вторых, возможно, мне не хватает умения, а возможно и педагогического таланта построить такой механизм бизнеса, который крутился бы «автономно» (удастся ли в будущем – время покажет). На кого опереться в плане генерации идей – есть проблема с их воплощением в жизнь и с контролем за процессом...

С другой стороны, горжусь тем, что компания не просто существует, а успешно работает с 1993 г. За все это время у нас не было случая, когда бы сотрудников увольняли по сокращению штатов или не платили зарплату.

Не менее (а может, и более) важна для меня семья. Мы с женой вместе уже 27 лет, и не было за эти годы серьезных разногласий, поскольку друг друга хорошо понимаем и уважаем. Наше общее достижение – нормальные, вменяемые и ответственные дети. И пусть ни один из них не стал радиолобителем, главное, у них есть свои серьезные интересы в жизни. Свою задачу – дать детям образование и некий жизненный импульс, который позволил бы им строить свою жизнь, не опираясь на родителей, – я выполнил.

Вообще-то, задачи личные и производственные пересекаются. Чтобы открывать для себя новые страны, нужно иметь возможность оставить компанию «без надзора» на продолжительный срок, не быть при e-mail'e каждые несколько часов. Над этим я постоянно работаю. Все другие задачи решает жена.

Записала Галина БОЛЬШОВА

АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ВЗГЛЯД НА ВИРТУАЛИЗАЦИЮ

Заполнить пробелы в инфраструктуре легче, чем вы думаете.

Когда вы будете в очередной раз обновлять оборудование, обратите внимание на сервер HP ProLiant DL385 G5, оснащенный четырехъядерными процессорами AMD Opteron™. Благодаря усовершенствованным возможностям управления, данное решение устанавливает новый стандарт виртуализации серверов. Дополнив сервер внешней дисковой полкой HP StorageWorks MSA2000, вы извлечете максимум возможностей из существующей инфраструктуры. А программа поддержки HP Care Pack Services сделает переход к новому решению настолько быстрым и простым, что вы сможете сразу же ощутить все преимущества виртуализации от HP.

Технологии успеха в бизнесе.



HP STORAGEWORKS MSA2000 MODULAR SMART ARRAY FAMILY

- Основной интерфейс Fibre Channel 4 Гбит/сек или iSCSI
- Емкость системы: до 19 Тб SAS или 36 Тб SATA



HP ProLiant DL385 G5

- До 2 процессоров AMD Opteron™ 2300 серии
- Память от 1 Гб до 32 Гб



Обратитесь: **8-800-200-3-500**
Посетите: **hp.ru/proliant/amd**





Реалити-шоу 3Gopard

В Московском зоопарке открылся мультимедийный дом для... гепардов. Новый вольтер, где обитают пятнистые атлеты, оборудован видеонаблюдением на основе технологии высокоскоростной передачи данных EV-DO Rev.A. от «Скай Линка».

Отныне жизнь семейной пары гепардов – француза Франка и голландки Винды – будет круглосуточно находиться под прицелом веб-камер, осуществляющих онлайн-трансляцию на скорости до 3,1 Мбит/с. Все перипетии жизни и отношений животных доступны на их интернет-резиденции – портале www.3Gopard.skylink.ru, созданном с применением технологий Web 2.0. Здесь же любители природы могут организовать собственную социальную сеть, обмениваться информацией и мнениями, фото- и видеоматериалами, вести свои блоги. По мнению организаторов, это

может быть социальная сеть нового плана, ведь ее «пользователями» станут не только люди, но и звери, пусть и в качестве моделей.

Целью имиджевого мультимедиапроекта «Скай Линка»

является не только организация дистанционного наблюдения за хищниками и увеличение посещаемости зоопарка, но и пропаганда новой мобильной технологии EV-DO Rev.A, которая включает в спектр мобильных услуг видеосвязь, интерактивное ТВ и другие мультимедийные сервисы. Возможности телеметрии могут быть полезны и для дистанционного обслуживания банковских терминалов, бензозаправок, а также для мониторинга дорожного движения, контроля объектов недвижимости.

Пока посетители портала www.3Gopard.skylink.ru вживаются в роль зрителей самого звериного реалити-шоу, сотрудники зоопарка задумали проследить за рождением медвежонка, установив веб-камеры в святой святых – берлоге белого медведя.

www.skylink.ru
www.moscowzoo.ru

Объединение переходит в стадию полного исчезновения

Покупка «ВымпелКомом» компании «Голден Телеком» за \$4,3 млрд была крупнейшей на российском телекоммуникационном рынке сделкой такого рода. Тогда аналитики довольно осторожно высказывались о перспективах объединенной компании, однако сейчас по прошествии более полугода с момента ее официального завершения руководство «ВымпелКома» полно оптимизма. По заявлению генерального директора ОАО «ВымпелКом» А. Изосимова, процесс слияния идет по плану и местами даже с опережением графика: объединены транспортные сети, изменена схема маршрутизации трафика, с тем чтобы использовать сеть «Голден Телекома», объединены клиентские базы и подразделения продаж. Теперь настал этап объединения брендов, в ходе которого слова «Голден Телеком» и «Корбина» должны выйти из обраче-

ния. На рынке корпоративных пользователей «ВымпелКом» сейчас работает под единым брендом «Биллайн Бизнес», предлагая более 70 продуктов фиксированной и мобильной связи, охватывающих весь спектр телекоммуникационных услуг. В общем, «ВымпелКом» стал интегрированным оператором. Правда, несмотря на ликвидацию торговой марки «Голден Телеком», проекты этой компании не забыты и даже получили новый мощный импульс. В частности, заметно расширена программа Triple-65 по предоставлению широкополосного доступа в Интернет корпоративным и домашним пользователям на всей территории России с использованием сетей FTTB: к 2010 г. «ВымпелКом» протянет «волокно до дома» более чем в 180 российских городах (вместо 65, как планировалось в «Голден Телекоме»).



А. Изосимов: «Мы решили объединить только те элементы нашего бизнеса, которые дадут максимальную отдачу»

www.beeline.ru

Кадровые назначения

Комиссия по федеральной связи и информационным технологиям при Правительстве РФ
Игорь ЩЕГОЛЕВ назначен председателем.

Российская корпорация нанотехнологий
Анатолий ЧУБАИС назначен гендиректором.

«Уралсвязьинформ»
Михаил КРЫМСКИЙ назначен первым заместителем гендиректора.

«Ростелеком»
Юрий ИЗМАЙЛОВ назначен советником гендиректора.

ГК «Армада»
Дмитрий МИЛОВАНЦЕВ вошел в состав правления.

«МегаФон»
Константин ЮНОВ назначен директором по информационным технологиям.
Любовь СТРЕЛКИНА назначена главным бухгалтером.

«СИТРОНИКС Телекоммуникационные Решения»
Александр ЗАДИРОВ назначен директором департамента управления качеством и процессами.
ЕГОР САФРЫГИН назначен директором департамента маркетинга и коммуникаций.

SITRONICS-ZTE
Нихад ХУРЕМ назначен председателем совета директоров.

«Радионет»
Александр АНТОНЕНКО назначен первым заместителем гендиректора.

«Информзащита»
Наталья ТЕСАКОВА назначена директором по маркетингу.

«УСП КомпьюЛинк»
Алексей ДЕНИСОВ назначен исполнительным директором.

OCS
Елена ЛИТВИНОВА назначена региональным директором в Красноярске.

Cisco Systems
Айдар ДАУЛЕТОВ назначен главой представительства в Казахстане.

Adobe Systems
Даниил КЛЮЧНИКОВ назначен главой представительства в Украине.

Embarcadero
Кирилл РАННЕВ назначен главой представительства в России и СНГ.

Alcatel-Lucent
Филипп КАМЮ назначен председателем совета директоров.
Бен ВЕРВАЙЕН назначен главным исполнительным директором.



M&A

Внешэкономбанк согласовал с Банком России приобретение 98% акций «Связь-Банка» и программу оказания ему финансовой помощи.

«Комстар-ОТС» взял под управление ГК «Стрим-ТВ», входившую в «Систему Масс-медиа».

«МегаФон» приобрел RBT-провайдера «Инкор».

«ВестКолл» приобрел 90% оператора домашней сети «Сильвернет» (Санкт-Петербург).

«ТехноСерв А/С» купил 74% акций разработчика ПО «Рексофт».

Mail.Ru купила **Smapr**, владельца одноименного сайта и ISQ-клиента для мобильных платформ Smaper.

GHL Acquisition выкупила оператора спутниковой телефони **Iridium**.

Cisco Systems планирует купить **Jabber**, владельца открытой платформы для сервисов мгновенных сообщений и функций присутствия.

Intel купил разработчика Linux-приложений стартап **Opened Hand**.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА
www.iksmedia.ru



«НИИ Ситроникс» как интерфейс между наукой и бизнесом

«Ситроникс» открыл частно-государственный «НИИ Ситроникс», получивший статус автономной некоммерческой организации. Его соучредитель и первый партнер в проекте – Институт проблем передачи информации (ИППИ) РАН. Предполагается, что вскоре к ИППИ присоединятся и некоторые другие институты РАН. Основная задача нового НИИ – коммерциализация исследований и разработок, ведущихся в партнерских научных организациях. Таким способом «Ситроникс» сможет пополнить ассортимент своих продуктов решениями, созданными партнерами. Как рассказал М. Миньковский, вице-президент «Ситроникса» по новым технологиям, НИИ станет своего рода шлюзом между частным бизнесом и исследовательскими организациями. Он будет заниматься от-

бором технологических идей, организацией их практической реализации и доведения до прототипа. Прежде всего НИИ

будут интересовать направления, на которых специализируется «Ситроникс»: беспроводной широкополосный доступ и системы передачи данных. Сейчас эксперты «НИИ Ситроникс» рассматривают 15 проектов, два из которых уже доведены до стадии бизнес-плана, в том числе проект многоканальной цифровой радиорелейной станции «СилИНК-400», использующей собственную систему модуляции.

В 2008 г. «Ситроникс» собирается инвестировать в свой НИИ около \$1 млн.

Кроме того, к финансированию проектов планируется привлечь и государственные средства, выделяемые на НИОКР.



М. Миньковский: «Чтобы успешно конкурировать на современном рынке, нужно заниматься всеми этапами НИОКР»

www.sitronics.ru

Хочешь быть лучшим?
Присоединяйся к нам!



ИНФОСИСТЕМЫ ДЖЕТ ВЕДУЩИЙ СИСТЕМНЫЙ ИНТЕГРАТОР

- IT-консалтинг
- Системная интеграция
- Сервис, IT-аутсорсинг
- Бизнес-приложения
- Программные разработки
- Управление крупными интеграционными проектами

Узнай больше:
Смотри www.jet.msk.su
Пиши jobs@jet.msk.su

«Система» опередила МТС

Консолидированная выручка корпорации во II квартале 2008 г. увеличилась на 40,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила \$4,3 млрд. Показатель операционного дохода OIBDA (Operating Income Before Depreciation and Amortization) вырос на 39,9% и достиг \$1,5 млрд.

«Рост всей корпорации опережает рост МТС – флагмана телекоммуникационной группы (увеличение OIBDA на 33,5% во II квартале по сравнению с 2007 г. – **Ред.**), – обратил внимание президент АФК «Система» Л. Меламед. – Это говорит об успешности других компаний и верно выбранном направлении инвестиций».

Доля нетелекоммуникационных отраслей – высокие технологии («Ситроникс»), розничная торговля («Детский мир»), недвижимость («Система-Галс»), туризм («Интурист»), банковская деятельность (МБРР, EWUB, «Далькомбанк»), массмедиа (СММ, RWS), радиотехника (концерн «РТИ Системы»), фармацевтика («Биннофарм») – в консолидированной выручке «Системы» составила 29%.

Сегмент «Телекоммуникации», объединяющий МТС, «Комстар-ОТС» и индийского оператора Shyam Telelink (73,71% акций), во II квартале 2008 г. показал рост выручки на 30,8% по сравнению с тем же периодом прошлого года. Выручка в сегменте во II квартале составила 70,8% консолидированной выручки группы. На это же направление деятельности приходится основная долговая нагрузка корпорации – 46%. МТС по-прежнему принадлежит основная доля в выручке телеком-сегмента – 86,9%.

По словам Л. Меламеда, «Система» не намерена выходить в новые субсегменты, а планирует вкладывать деньги в те сектора, где имеет собственную экспертизу и часть рынка.



Л. Меламед: «Наша цель – «5 x 5 > 25» – возврат на инвестиционный капитал более 25% в течение 5 лет и далее»

www.sistema.ru

Дюжина университетских кластеров для российских вузов

Компания HP, Институт системного программирования (ИСП) РАН и Межведомственный суперкомпьютерный центр (МСЦ) РАН объявили о запуске программы «Университетский кластер», в которой смогут принять участие все российские вузы. В течение двух месяцев (до 5 ноября 2008 г.) на сайте www.unicluster.ru будет идти прием заявок, в которых потенциальные участники должны в свободной форме описать проект использования суперкомпьютерного кластера в учебном процессе своего вуза, НИИР или других приложениях. Вузы, предложившие самые интересные проекты, станут официальными участниками программы. Заявители 12 лучших проектов получают от HP в постоянное пользование кластеры на базе стандартных blade-систем HP c3000, а остальные участники – бесплатный доступ к вычислительным ресурсам МСЦ. Техническую поддержку (установку и настройку системного ПО, обучение сотрудников вузов суперкомпьютерным технологиям) обеспечит Центр компетенции по параллельным и распределенным вычислениям ИСП. Компания «Синтерра», партнер программы, за свой счет построит широкополосную (до 10 Гбит/с) сеть, которая объединит ее участников, причем в дальнейшем плата за пользование сетью взиматься не будет.

Основные цели «Университетского кластера» – развитие российского рынка технологий суперкомпьютерных вычислений, подготовка высокопрофессиональных ИТ-специалистов и сокращение разрыва между научно-исследовательскими разработками и производством в России.



О. Кемп (HP): «Вклад HP в реализацию первого этапа программы, который продлится до конца 2009 г., составит \$500 тыс., но, если будет большой спрос, мы ее расширим»

www.hp.ru, www.ispras.ru, www.jssc.ru

Кбайт фактов

В рейтинге конкурентоспособности ИТ-отрасли, составленном агентством **Economist Intelligence Unit**, Россия заняла 49-е место – между Индией и Китаем.

По данным опроса **НАИРИТ**, 28% россиян считают, что госполитика поддержки инноваций результатов не приносит, 51% оценивают ее как скорее неэффективную, 14% – как скорее эффективную, 2% – как эффективную, 5% затруднились с ответом.

«**Армада**» в рамках национального проекта «Образование» установила свободное ПО (OS Linux, прикладные программы и методические материалы по работе с СПО) в 1092 учебных заведениях Пермского края, Томской области и Республики Татарстан.

ФМС России ввела в эксплуатацию программную систему «Вынужденные переселенцы» (учет и анализ состава переселенцев и их участия в программах господдержки, разработка **РДТЕХ** на базе СУБД **Oracle**), положительно зарекомендовавшую себя при решении гуманитарных задач в зоне грузино-осетинского конфликта.

«**Синтерра**» разработала концепцию построения ведомственной мультисервисной сети и системы информационной безопасности конфиденциальной информации для администрации Томской области.

ГК «Тетрасвязь» подписала контракт на строительство системы подвижной радиосвязи стандарта TETRA для комплекса защитных сооружений Санкт-Петербурга от наводнений.

«**Ростелеком**» в партнерстве с **KDDI** запустил в коммерческую эксплуатацию подводную кабельную систему связи, соединившую Россию и Японию прямыми высокоскоростными линиями по двум географически разнесенным маршрутам.

Побеждать, объединяя стихии

конвергентные технологии

разработанные в Лабораториях Белла

позволяют абонентам подключаться к любой сети,

в любое время и в любом месте и получать привычные услуги

ЗАО "Фирма Диалог-Сети" - аккредитованный партнер Alcatel-Lucent, имеющий богатый опыт инсталляции мультисервисных сетей, зонавых, городских и корпоративных сетей, а также сетей для операторов мобильной связи на технологиях SDH / DWDM / IP / MPLS

Более двухсот крупных проектов, выполненных за полтора десятилетия активного присутствия на рынке, позволили компании "Диалог-Сети" накопить уникальный опыт, и стать надежным партнером для многих операторов связи и крупных предприятий.



109028 Москва
Серебряническая наб., 27
тел. +7 495 917 7955
www.dialogseti.ru

Россия «интенсивно подключена» и движется к «гиперподключенности»

Как показало исследование IDC, проведенное в этом году по заказу Nortel, весь мир движется к «гиперподключенности». О результатах исследования сообщил Е. Лисицин, управляющий директор Nortel по России, странам СНГ и Балтии.

В терминологии IDC «гиперподключенность» – это состояние интернет-пользователя, который оперирует в своей работе не менее чем семью терминальными устройствами и использует не менее девяти прикладных систем. Те, кто пользуется четырьмя устройствами и имеет персональный доступ к шести и более прикладным системам, названы «интенсивно подключенными». Исследователи опросили 2,4 тыс. человек в Северной Америке, Европе, на Ближнем Востоке, в Азиатско-Тихоокеанском регионе и Латинской Америке. Оказалось, что 16% респон-

дентов – уже «гиперподключенные», причем самая большая доля таковых в Китае и США. 36% опрошенных рабо-

тают в режиме «интенсивной подключенности», и рекордсменом по этому показателю стала Россия. По мнению исследователей, в течение ближайших пяти лет доля «гиперподключенных» работающих может увеличиться до 40%.

Характерно, что почти каждый пятый опрошенный отметил, что ему трудно пользоваться несколькими несогласованными средствами связи; более 25% назвали свои корпоративные системы медленными и ненадежными. Это – сигнал бизнесу к перестройке технических ресурсов и производственных процессов. По мнению Nortel, одно из направлений перестройки – унифицированные коммуникации.

www.nortel.ru



Е. Лисицин: «Мы знаем, как привести российский бизнес к «гиперподключенности»»

«ЦОДы всего ВТБ, соединяйтесь!»

– кинула клич компания «Инфосистемы Джет», приступая к модернизации вычислительного комплекса Внешторгбанка. Основных задач у проекта две – повышение производительности и расширение емкости систем хранения данных (СХД) и резервного копирования (СРК).

Для передачи информации в онлайн-режиме между двумя площадками ЦОДов по оптической сети хранения данных можно было бы создать два дублирующих канала связи с пропускной способностью 8 Гбит/с каждый. Но, чтобы не прокладывать новые ВОЛС, было предложено использовать технологию оптического мультиплексирования.

На каналы связи была установлена система оптического уплотнения каналов DWDM от Nortel (Optera Metro 5200), позволяющая передавать по одному оптическому каналу

четыре сигнала FC400 и два сигнала Gigabit Ethernet. В результате пропускная способ-

ность даже одного канала составляет теперь 18 Гбит/с. В форсмажорной ситуации на основной линии оборудование DWDM может автоматически переключить все оптические сигналы на дублирующий канал. Модернизация позволила обеспечить транспорт между двумя площадками и возможность передачи данных на третью, вновь построенную.

Модернизация СРК включала установку нового медиасервера, обеспечивающего взаимодействие систем резервного копирования с устройствами хранения, организацию перераспределения ленточных накопителей между серверами резервного копирования и создание новой СРК для серверов, предоставляющих внешние сервисы.

www.jet.msk.su



Д. Назипов (ВТБ): «Основная задача проекта – дата-центры на трех площадках, выделенные оптоволоконные сети и система DWDM»

Кбайт фактов

«ТрансТелеКом» планирует в 2009 г. увеличить емкость своей магистральной сети до 100 Гбит/с.

МТС запустила в тестовую эксплуатацию сеть 3G во Владивостоке и построила 3G-сети в Новосибирске и Норильске. До конца 2008 г. компания планирует запустить сети нового поколения в 14 городах России.

Raiffeisen Zentralbank и «Райффайзенбанк» предоставят ГК «АКАДО» кредит в размере \$100 млн на реализацию региональной стратегии, расширение и модернизацию кабельных сетей в регионах присутствия.

«ВТБ-Фонд венчурный» инвестировал 170 млн руб. в развитие системы ГЛОНАСС/GPS-мониторинга транспорта «АвтоТрекер» компании «Русские Навигационные Технологии».

«ТТК-Сибирь» получила частоты в диапазоне 5,725–5,850 ГГц для создания сетей фиксированного беспроводного доступа в семи городах Красноярского края и Республики Хакасия.

«Скай Линк-Екатеринбург» перевел на технологию EV-DO Rev.A всю свою сеть в Свердловской области.

«Комстар-ОТС» создал в Москве тестовую зону услуги WiMAX 802.16e (диапазон 2,5–2,7 ГГц, три базовые станции) и продемонстрировал возможность мобильного WiMAX в реальных условиях передвижения по городу.

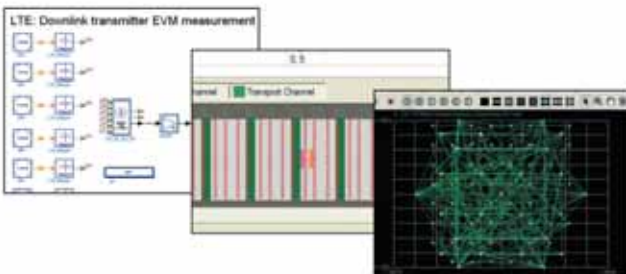
«Рэйс Телеком» расширил охват своей сети за счет использования ресурса спутника «Экспресс-АМЗ», зона покрытия которого позволяет оказывать услуги связи на территории Дальнего Востока.

Число корпоративных клиентов беспроводной сети передачи данных «Энфорта» достигло 20 тыс.



Вы строите сети LTE

Agilent прокладывает путь



Решения Agilent для LTE:

- Проектирование систем и схем LTE с помощью библиотеки беспроводных компонентов Agilent ADS LTE
- Создание сигналов стандарта LTE с помощью программы Signal Studio
- Обработка реальных сигналов LTE с помощью программы анализа сигналов

Загрузите новый 20-страничный технический обзор 3GPP LTE компании Agilent

Москва, +7 495 797 39 00

www.agilent.nl/find/3gpplte

Откройте для себя все возможности новейшей технологии LTE. Первая библиотека для проектирования оборудования LTE и программный эмулятор LTE, созданные компанией Agilent, сделали технологию LTE реальностью. Компания Agilent первой на рынке представила реальный анализ сигналов восходящего и нисходящего канала LTE.

Вы – первопроходец в сфере LTE. Мы дадим Вам уникальные инструменты для моделирования LTE, генерации сигналов и анализа. А совершенные взаимосвязанные решения Agilent позволят гибко объединять проектирование с тестированием, ускоряя вывод продукции на рынок.

Узнайте больше о технологии 3GPP LTE в новом 20-страничном техническом обзоре www.agilent.com/find/3gpplte. Это тестирование LTE на грани возможного.



«Тайле» объединяет конкурентов

Компания «Тайле», работающая в России более 10 лет и известная как дистрибьютор сетевого оборудования D-Link, подвела итоги работы в первом полугодии 2008 г. Как сообщил исполнительный директор «Тайле» И. Белоусов, объем продаж оборудования D-Link вырос по сравнению с тем же периодом 2007 г. на 36%, а общий рост оборота компании оказался еще выше – 45%. В течение 2008 г. были открыты склады в Химках, Перми, Ростове-на-Дону и Новосибирске, а количество городов присутствия компании в России достигло 22 (17 филиалов и пять представительств). Недавно компания, как уже сообщал «ИКС» (№ 9'2008, с. 20), стала дистрибьюто-



И. Белоусов: «Мы рассчитываем на укрепление своих позиций в среде интернет-провайдеров»

ром активного сетевого оборудования ZyXEL (кстати, сохранив при этом нормальные отношения с компанией D-Link и оставшись ее главным дистрибьютором в России). До конца нынешнего года «Тайле» собирается открыть еще три филиала (в Астрахани, Уфе и Челябинске), а в 2009 г. все представительства планируется преобразовать в филиалы. В следующем году «Тайле» также намерена изменить структуру продаж с акцентом на продвижение дополнительных услуг и работу с реселлерами, системными интеграторами, интернет-провайдерами и розничными торговыми сетями. Кроме того, в планах на 2009 г. – развитие технической поддержки клиентов в регионах.

www.tayle.ru

Кбайт фактов

«Ситроникс» совместно с китайской корпорацией ZTE создает предприятие для разработки и производства телекоммуникационного оборудования, включая терминальное. Уставный капитал совместного предприятия – \$ 1 млн, доля «Ситроникса» – 51%.

«АКАДО-Столица» начала прием предварительных заказов на подключение услуг HDTV и соответствующее оборудование. Коммерческий запуск услуги АКАДО.HD запланирован на октябрь.

У «Старт Телекома» в I полугодии 2008 г. за счет роста объемов предоставления в аренду магистральных каналов связи и пропуска интернет-трафика выручка увеличилась в 3,2 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

ArtCommunications перешла на использование бренда «Энфорта» в Москве и Московской области.

«ИНОТЕХ» открыла коммерческое представительство в Москве, которое будет заниматься продвижением обновленной версии системы биллинга Platex и выпущенной под тем же брендом OSS/BSS-системы.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА www.iksmedia.ru

OCS и Symantec – пять лет вместе

Компании OCS и Symantec подвели итоги пятилетнего партнерства: сегодня более 100 авторизованных партнеров Symantec сотрудничают с OCS, а топ-30 партнеров имеет партнерские статусы Symantec Platinum и Symantec Gold. Среднегодовой рост продаж превысил 90%, а общее число реализованных за пять лет корпоративных проектов Symantec приблизилось к 800.

Недавно компании подписали соглашение о дистрибуции продуктов и решений Altiris, два года назад вошедшей в состав Symantec. Решения Altiris позволяют автоматизировать управление жизненным циклом ИТ-активов, рабочих и мобильных станций и серверов.

www.ocs.ru, www.symantec.ru



Р. Чиняков (OCS): «Реальные проблемы ИТ-систем будет разруливать не концепция ITIL, а конкретное решение, поэтому выбор его так важен»

ЕИП
GEPON
IPTV
NGN
WiMAX



22-25 октября, 2008

МОСКВА, МВЦ «КРОКУС ЭКСПО»

ЗАЛ 3, СТЕНД G8-4

ИНФОКОМ 08
ВРЕМЯ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

ПРИГЛАСИТЕЛЬНЫЙ БИЛЕТ

Компания ZyXEL приглашает вас посетить стенд G8-4 в зале №3. Настоящий билет действителен для прохода одного посетителя на выставку ИНФОКОМ'08 с 22 по 25 октября 2008 года.

www.zyxel.ru
www.infocom2008.ru

Организатор:
FORMIKA

При поддержке:
МИНИСТЕРСТВО СВЯЗИ
И МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Для управления широкополосным миром Вам нужен свой взгляд



Расширьте свой взгляд на мир вместе с Huawei SmartAX MA5600 от мирового лидера в отрасли IP DSLAM*

Компания Huawei рассматривает широкополосные технологии не только в качестве технического новшества, - но и в качестве нового взгляда на мир, в качестве возможности предугадать будущие потребности наших клиентов и дать им больше, чем они могут себе представить. Теперь вместе с SmartAX MA5600 мы делимся своим взглядом на Ваши широкополосные сети.

Большой выбор услуг:

Triple-Play; 1000 каналов IPTV, VoD, VPN, QinQ, L2TP, GRE, IPv6

Структура с ядром IP:

Коммутация на уровнях L2/L3, пропускная способность шины 210G, статическая маршрутизация, OSPF, RIP2, IS-IS, BGP, PIM-SM, PIM-DM, IGMPv3

Гибкость организации сети:

Ethernet, MPLS, ATM

Безопасность и надежность:

ACL, DHCP Option82, PPPoE+, SSH, резервирование интерфейсов по схеме 1:N, резервирование плат по схеме 1:N

Интеллектуальная система:

Встроенный BRAS, осведомленность о классе услуг, контроль состояния полосы пропускания и кабельных ресурсов, автосогласование PVC, CPE Plug and Play

Техобслуживание без вмешательства персонала (решение 0 - Touch):

TR062, TR069, диагностика оборудования CO&CPE, модернизация в удаленном режиме, тестирование линий

Если у Вас свой взгляд на широкополосные технологии, подходящие для Вашей компании - обратитесь к нам на SmartAX MA5600 компании Huawei.



*Согласно отчету компании Infonetics оборудование IP DSLAM компании Huawei занимает первое место на мировом рынке начиная с середины 2003 года. www.infonetics.com

МГТС понесет Интернет в массы,

запустив проект «Дом цифрового комфорта». Сегодня в этом «доме», который МГТС строит на фундаменте ADSL, «проживает» 3% московских пользователей широкополосного доступа в Интернет. Но к 2012 г., надеется оператор, к услуге присоединятся до 1,9 млн его телефонных абонентов.

«Интернет с комфортом» означает круглосуточную техподдержку, возможность менять тарифные планы через «личный кабинет» на портале оператора, оплату интернет-услуг по одной квитанции вместе с телефонией, причем в кредит – не на месяц вперед, а по факту их оказания (впервые на столичном рынке). Новую услугу поддерживают три тарифных плана, обеспечивающих неограниченный доступ на скоростях до 512, 1024 или 2048 кбит/с за 111, 222 и 333 руб./месяц соответственно.

«Мы предлагаем экономичные тарифы для мало-доходной части населения», – подчеркивает гендиректор МГТС Н. Максименка. Доступ в Интернет на более низких скоростях, пакетные тарифы с голосовой телефонией, телематические услуги с IMS рассчитаны на массового пользователя: консервативных (старше 35 лет) москвичей, для которых приобщение к высоким технологиям не является критичным.



Н. Максименка: «Мы завершаем строительство NGN-сети, что позволит нам наращивать абонентскую базу»

«Материнская» же компания – «Комстар-ОТС» – сосредоточится на премиум-сегменте, где востребованы скорости от 6 Мбит/с, HDTV и т.д.

Попутно компания избавляет своих клиентов от спаренных номеров: эта схема включения, по которой сегодня работает 220 тыс. номеров, не позволяет предоставлять услугу ШГД. В текущем году проблема будет решена для 80 тыс. абонентов.

www.mgts.ru

Кбайт фактов

«Петер-Сервис» интегрировал сервер приложений PETER-SERVICE HAS с решением для обмена сообщениями TIBCO Enterprise Message Service.

«ЭР-Телеком» зарегистрировал свои авторские права на программу «Сетевой номер», при помощи которой оператор оказывает услугу телефонии через Интернет.

Базовая станция **Alcatel-Lucent WiMAX 802.16e Compact Base Station**, работающая в диапазоне 2,5 ГГц, получила сертификат WiMAX Forum Certified.

Nokia Siemens Networks выбрана поставщиком инфраструктуры радиосети 3G для интеграции 3G-сетей в проекте **Mobile Broadband Network**, совместного предприятия **T-Mobile UK** и **3 UK**, которое обеспечит охват почти всего населения Великобритании к концу 2009 г.

TRENDnet намерена в 2009 г. усилить свои позиции в регионах России, сделав упор на программы авторизации, развитию сети сервисных центров и других дополнительных услугах.

«ТехноСерв А/С» и **HP** создали централизованную систему мониторинга ЦОДа «Татнефти», который обеспечивает функционирование корпоративных информационных систем, автоматизирующих учет материально-финансовых ресурсов, бухгалтер и управление корпоративными ИТ-ресурсами.

«Монис» (Украина), входящий в состав ГК **IskraTEL**, получил сертификат соответствия уровню технической защиты информации Г2 на новую линейку оборудования SI3000 MSAN.

«Новые Системы Телеком» на оборудовании **Optelian** организовали DWDM-линию для оператора Ульяновской области «СвязьАтомИнформ», создав на одном оптическом волокне (протяженностью примерно 110 км) двунаправленные каналы STM-4 и Gigabit Ethernet.

«АКАДО Телеком» накрыла сетью 50 городов Подмосковья,

закончив строительство магистральных ВОЛС до Истры, Ногинска, Фрязино и Дмитрова. Применяемые технологии IP/MPLS 10GE и Metro Ethernet позволяют обеспечить клиентов современными услугами связи с высоким качеством. На базе построенной сети предусмотрена возможность распространения ТВ-сигнала. Объем инвестиций на данном этапе проекта составил 70 млн руб.

На следующем этапе сетью будет охвачено еще 15 городов Московской области. Оптическое кольцо пройдет на расстоянии 30–40 км от Москвы. Одновременно будут достроены линии, соединяющие и резервирующие основные магистральные ветки. Реализовать программу планируется в 2008–2011 гг.

www.akado-telecom.ru

Универсальная ЦИФРОВАЯ ТЕЛЕВИЗИОННАЯ ПЛАТФОРМА **DVB-S/S2/T/H/C & IPTV**



Изготовитель: A2B Electronics AB (Швеция)

www.a2b.se

Videoguard

3U (133 mm)

19" (483 mm)

MADE IN SWEDEN

Официальный дистрибьютор в России: **КОРПОРАЦИЯ ЛАНС**

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ (812) 327 1347 www.lans.spb.ru

МОСКВА (495) 677 1904 www.spm-group.ru

реклама



CompTek — Value Add Distributor
оборудования и решений Cisco, из года в год
обеспечивающий своим партнерам лучшие
условия поставки и поддержки:

**Системное
партнерство**



- быстрые прямые поставки
- собственный склад
- развитая служба техподдержки, работающая в режиме 24x7
- лаборатория компетенции, тестирования и проектирования
- он-лайн конференции и доступ к складу
- информационная поддержка



142784, Москва, Киевское шоссе,
бизнес-парк «Румянцево»,
стр. 1, подъезд 5, этаж 8.
тел.: (495) 745-2525,
факс: (495) 745-2527
www.comptek.ru
e-mail: sales@comptek.ru

Олимпийские надежды информационной безопасности

Информационная безопасность – понятие широкое. Его определение во многом зависит от ситуации и рода занятий того, кто его трактует. Для одних это средства защиты данных, а вот, например, государство, видит в нем собственную безопасность со всеми вытекающими для граждан последствиями.

Многообразие проблем, связанных с разными сторонами ИБ, отразилось и в программе Всероссийской конференции «Обеспечение информационной безопасности. Региональные аспекты» (Сочи, август 2008 г.). Правда, крен наблюдался в сторону «государственного» подхода к ИБ. Во-первых, к традиционному организатору конференции в лице Академии информационных систем в этом году присоединился Аппарат Совета безопасности РФ; во-вторых, на большинстве секций и заседаний тон задавали государственные чиновники, представители регулирующих и «компетентных» органов. Кстати, в новом Министерстве связи и массовых коммуникаций, в отличие от бывшего Мининформсвязи, должен появиться отдел ИБ, который войдет в состав департамента научно-технического и стратегического развития отрасли.



В. Герасименко: «Не надо оператора пугать регулятором, пугать его будет субъект персональных данных, который вправе требовать защиты своей конфиденциальной информации»

лишь после утверждения «Порядка проведения классификации информационных систем персональных данных» (совместный приказ № 55/86/20 от 13.02.2008 ФСТЭК, ФСБ и тогдашнего Мининформсвязи). Для разъяснения «Порядка...» ФСТЭК и ФСБ разработали 6 документов, определяющих требования к обеспечению безопасности персональных данных и меры, которые должен предпринимать для этого оператор персональных данных. Несколько месяцев попыток применения всех этих документов, подзаконных актов регуляторов и самого закона «О персональных данных» показали, что их надо дорабатывать.

В соответствии с этим законом любая организация или физическое лицо, осуществляющее и/или организующее обработку персональных данных, является оператором персональных данных и обязано обеспечить их защиту. Однако, по оценке ФСБ и ФСТЭК, таких «операторов» в России сейчас около 7 млн. И это на 140 млн населения, включая пенсионеров и грудных младенцев!

Информационные системы (ИС) персональных данных по характеристикам безопасности подразделяются на типовые, где требуется обес-

печение только конфиденциальности персональных данных, и на специальные, в которых дополнительно к конфиденциальности нужно обеспечить хотя бы еще одну из характеристик безопасности. Но если строго следовать определению, то все информационные системы получатся «специальными», ведь в них содержатся не только ФИО граждан, но и другие их личные данные. Если таких информационных систем 7 млн (по числу потенциальных «операторов»), то для обеспечения их защиты никаких денег не хватит.

Согласно тому же закону, деятельность операторов персональных данных с 1 января 2008 г. считается легализованной лишь при их регистрации в реестре, который ведется Уполномоченным органом по защите прав субъектов персональных данных (до последней реорганизации правительства РФ это была Россвязьохранкультура, а сейчас – Россвязькомнадзор). Оператор обязан уведомить Россвязькомнадзор о своем намерении осуществлять обработку персональных данных до начала их обработки. Конечно, к этой дате реестр был практически пуст, но обработку персональных данных никто из-за этого не прекратил и вроде бы никого за это не наказали. Подавать заявки на включение в реестр операторы персональных данных все же начали (главным образом благодаря «просветительской» работе Россвязькомнадзора). На момент написания этой статьи в реестре было зарегистрировано 17 287 операторов, причем, по словам Л. Васильевой, начальника управления по защите прав субъектов персональных данных Россвязькомнадзора, еще 2 месяца назад их было вдвое меньше. К функциям Россвязькомнадзора отно-

От Россвязьохранкультуры к Россвязькомнадзору

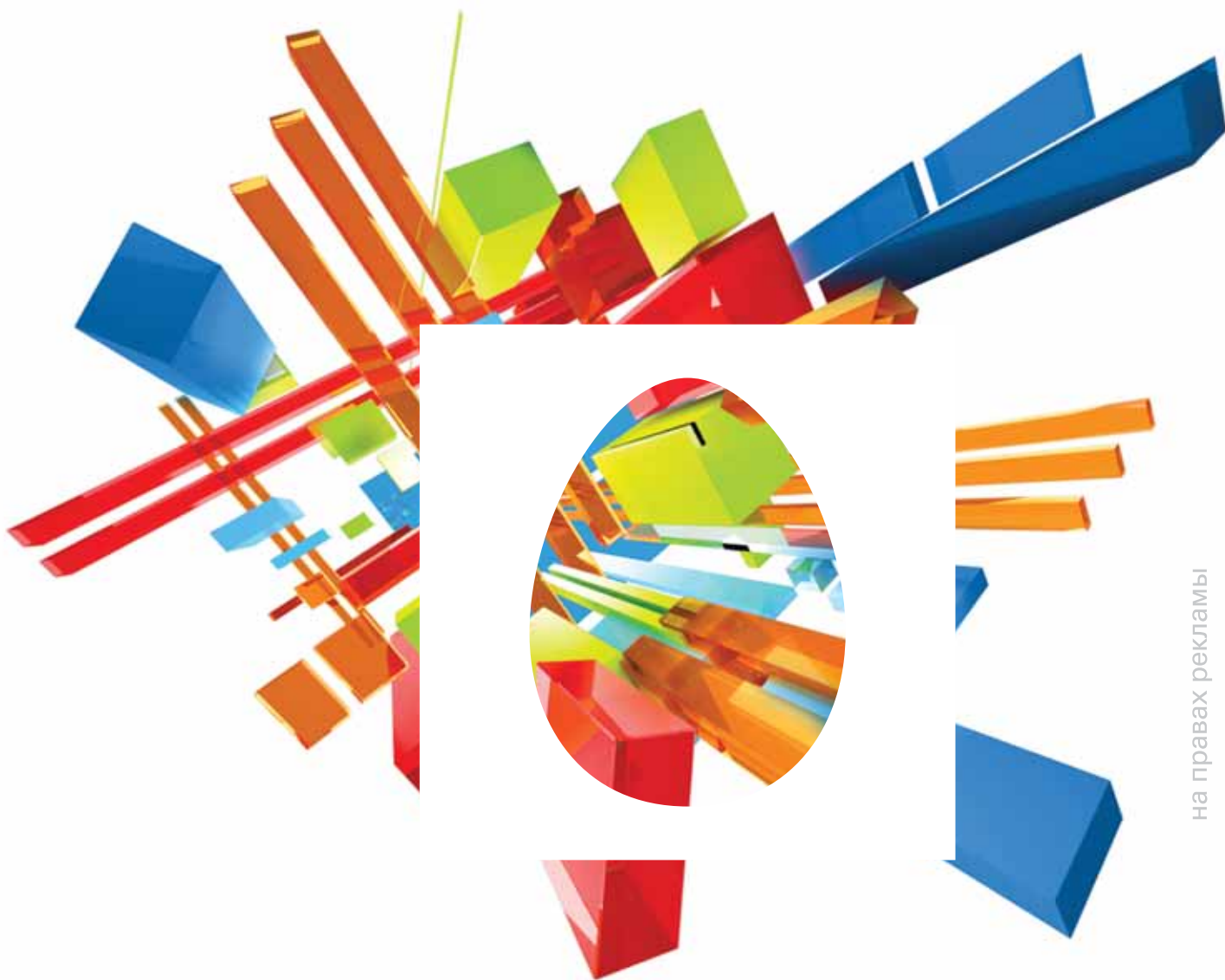
Федеральный закон «О персональных данных» № 152-ФЗ, как известно, был принят в июле 2006 г., вступил в силу в январе 2007 г., но реально должен был заработать

➔ **Информационная безопасность** – состояние защищенности информационной среды, обеспечивающее ее формирование, использование и развитие в организации, на предприятии.

Информационная безопасность РФ – состояние защищенности национальных интересов в информационной сфере, определяющихся сбалансированной совокупностью интересов личности, общества и государства.

Источник: Википедия

КОМСТАР > СВЯЗЬ > БИЗНЕС



на правах рекламы

Большой масштаб Серьезный партнер

Современный бизнес движется вперед, используя свежие идеи и адаптируясь к новым условиям. Постоянные изменения стали нормой нашей жизни. Как опытный и надежный партнер, мы предлагаем передовые технологии для того, чтобы вы могли достичь большего. Телекоммуникационные технологии «КОМСТАР – Объединенные ТелеСистемы» обеспечивают свободное и постоянное развитие вашего бизнеса.



ОАО «КОМСТАР – ОТС»
119121, Москва, Смоленская-Сенная пл., д. 27, стр. 2
тел.: (495) 956-00-00 info@comstar-uts.ru www.comstar-uts.ru

сится также прием от граждан жалоб на действия операторов персональных данных и представление их интересов в суде. Судя по уже поступившим обращениям, больше всего претензий субъекты персональных данных предъявляют к банковским учреждениям, операторам мобильной связи и организациям, связанным с оплатой услуг ЖКХ.

Россвязькомнадзор считает, что ситуация с нарушением прав граждан как субъектов персональных данных должна улучшиться после того, как Госдума примет ФЗ «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации», который предусматривает внесение поправок в 23 законодательных акта. Поправки касаются установления правил обработки персональных данных в различных сферах деятельности и ответственности за нарушение этих правил.

Самообслуживание операторов

В нынешнем виде ФЗ «О персональных данных» требует от операторов этих данных принятия всех решений, касающихся классификации, создания и защиты информационных систем персональных данных. Как рассказал начальник ГНИИ проблем технической защиты информации ФСТЭК России В. Герасименко, пользуясь вышеупомянутыми требованиями и методическими документами ФСТЭК и ФСБ, оператор должен самостоятельно или с привлечением сторонних организаций провести обследование своих ИС, классифицировать их в зависимости от объема ИС и угроз безопасности, уведомить о своей классификации Россвязькомнадзор и подать заявку на внесение в реестр операторов. Затем на основе своей классификации он должен определить требования к своей ИС и потом их выполнять. И все сам. Однако, как предупредил Ю. Аксененко, председатель ООО «Центр безопасности информации», такая самостоятельность может выйти боком. Оператор сам, по доброй воле, определил модель угроз и построил систему безопасности, израсходовав на эти

цели немалые средства. Потом приходят контролеры из регулирующих органов и выясняется, что оператор еще в самом начале неправильно задал модель угроз и соответственно неправильно построил систему защиты, а потраченные на это деньги вылетели в трубу. Поэтому оператор стремится к общению с регулятором на более ранних этапах работ. В принципе регулятор не против такой постановки вопроса. Как рассказал В. Герасименко, ФСТЭК готов включиться в работу по «ликвидации неграмотности» руководителей организаций, которые обрабатывают персональные данные, и уже подготовил типовую программу обучения.

Дело о 0,5%

Организации, обрабатывающие персональные данные, конечно, не в восторге от того, что им приходится (или придется) тратить на средства защиты информации. Однако цена информационной безопасности у нас не так уж велика: 0,5% от затрат на информационные технологии. Однако и эти деньги далеко не всегда расходуются эффективно. Выступавшие на конференции отметили целый ряд факторов, сдерживающих развитие систем защиты информации (в первую очередь региональных). В их числе бессистемность построения информационных систем, отсутствие единых стандартов для ИС и их несовместимость друг с другом, а также существенно разные уровни развития информационных инфраструктур субъектов РФ, их обеспеченности современными сертифицированными средствами защиты информации и квалифицированными специалистами. Правда, в регионах, где идет активная информатизация, так же активно растет киберпреступность. Как подчеркнул Б. Мирошников (МВД России), если развитие ин-

формационных сетей не сопровождается развитием средств защиты, то оно только способствует распространению киберпреступлений.

Китайская защита от олимпийской информации

Впервые в программу конференции был включен вопрос об обеспечении ИБ в процессе подготовки и проведения зимних Олимпийских игр 2014 г. в Сочи. Правда, обсуждался он с позиций «государственного» определения информационной безопасности страны, т.е. с точки зрения защиты «национальных интересов» в информационной сфере. Эти интересы наши силовые структуры видят в том, чтобы максимально ограничить распространение «негативной» информации. Примером в этом вопросе для них, похоже, является Китай (именно к опыту Поднебесной апеллировало большинство выступающих). Там в ходе подготовки к Олимпийским играм еще в начале 2007 г. была введена жесткая цензура в сети Интернет, заблокирован доступ к национальным и зарубежным сайтам «антикитайской» направленности, закрыты многие интернет-кафе, введены санкции в отношении СМИ и журналистов за «нарушения» при публикации материалов.

Что же касается «технических» аспектов информационной безопасности, то до известного времени в оргкомитете Олимпийских игр-2014 ответственным за ИБ и создание ИТ-инфраструктуры был тогдашний замминистра Мининформсвязи Б. Антонюк. Во вновь образованном Минкомсвязи распределение функций между заместителями министра еще не закончено. Концепции обеспечения ИБ, базирующейся на концепции формирования информационной инфраструктуры Олимпийских игр, пока нет (во всяком случае специалистам о ней ничего не известно). До Олимпиады еще 5 с лишним лет. Ждем-с.

Евгения ВОЛЫНКИНА



А. Баранов (ФСБ России):
«С системой защиты информации легко переборщить, и тогда она становится громоздкой и неудобной для доступа...»

«ИНТЕРСПУТНИК» - универсальный поставщик спутниковой емкости и технических решений на международном телекоммуникационном рынке



реклама

Международная организация космической связи «Интерспутник», один из первых в мире спутниковых операторов, была создана 15 ноября 1971 года и объединяет сегодня 25 государств. Своей главной задачей мы видим реализацию глобального созидательного потенциала, заложенного в идее межгосударственного сотрудничества в сфере связи, радио- и телевизионного вещания через искусственные спутники Земли.

Сегодня «Интерспутник» предоставляет в аренду операторам связи, вещательным компаниям ресурс спутников связи, расположенных на дуге геостационарной орбиты от 11° з.д. до 140° в.д., а также предлагает весь комплекс решений в области создания и эксплуатации сетей спутниковой связи через свое дочернее предприятие «Интерспутник Холдинг».

Нашим главным отличием и решающим преимуществом служит то, что «Интерспутник» является универсальным поставщиком спутниковой емкости и технических решений, благодаря чему наши клиенты имеют широчайшие возможности по выбору спутникового ресурса различных систем, представленных на международном рынке, и получения всей необходимой информации из одного источника.

Огромный опыт эксплуатации спутниковых систем связи позволяет нам находить индивидуальный подход к каждому клиенту, предлагая в рамках специфики конкретной задачи оптимальное решение. Мы предлагаем не просто высокотехнологичные решения: мы предлагаем взаимовыгодное партнерство, за которым стоит наш бесценный опыт, который накапливался с каждым успешным проектом в течение многих лет.

МОКС «Интерспутник»

Тел.: +7 (495) 244 0698

Факс: +7 (495) 253 9906

E-mail: sales@intersputnik.com

www.intersputnik.com



Совокупность знаний
Взвешенные решения
Безграничное пространство

Недюжинная БЕСЕДА В ЭПОХУ МОБИЛЬНОСТИ

Еще год назад (см. «ИКС» № 8'2007, с. 15) казалось, что рынок быстро теряет интерес к технологии WiMAX и многих BWA-операторов это не очень беспокоило, им хватало клиентов и с другими беспроводными технологиями. Но буквально в последний месяц еле тлеющий костер WiMAX'a разгорелся вновь.

- ➔ «ИКС» о БЕСЕДЕ:
- 2007: № 8, с. 15
 - 2006: № 9, с. 19
 - 2005: № 7, с. 12
 - 2004: № 8, с. 16
 - 2003: № 8, с. 16
 - 2002: № 7, с. 15

То, чего все уже устали ждать, наконец-то свершилось: в России появился настоящий мобильный WiMAX. О запуске в тестовую эксплуатацию в Москве и Санкт-Петербурге своей сети Yota, построенной по технологии Mobile WiMAX и работающей в диапазоне 2,5–2,7 ГГц, объявила российская компания «Скартел». Произошло это незадолго до открытия «недюжинной» 13-й конференции БЕСЕДА, поэтому там о проекте «Скартела» говорилось много, да и девиз конференции («Эпоха мобильности») отражал новую ситуацию на рынке.

Мобильным WiMAX'ом должны заинтересоваться и обычные дачники. «Скай Линк» при небольшой по сравнению с WiMAX'ом скорости и явно завышенных ценах среди дачников ближнего Подмосковья довольно популярен, так что в лице WiMAX-сетей он получит сильного конкурента. Кроме того, мобильный WiMAX, несмотря на все задержки с выпуском этой технологии, успеет поконкурировать и с сетями UMTS, развертывание которых в Москве стопорится из-за проблем с частотами (а Москва – это очень существенная часть российского рынка BWA).

Вперед, к WiMAX-счастью

Как сообщил «Скартел», в ноябре должны появиться в продаже Mobile WiMAX USB-модемы и Express-карты для ноутбуков (цены от 3900 до 4500 руб.). Но по большому счету судьба подобных проектов (в ближайшее время в Москве должна заработать WiMAX-сеть от «Комстар-ОТС») сильно зависит от корпорации Intel. Она давно обещала выпустить чипсет с WiMAX-модулем, и вот в начале сентября было объявлено, что поддержка технологии WiMAX в новой платформе Centrino 2 для ноутбуков появится до конца 2008 г. (причем сначала в диапазоне 2,5 ГГц, который используют сети «Скартела» и «Комстара»). Когда несколько лет назад ноутбуки стали оснащать модулями Wi-Fi, это сразу дало мощный толчок рынку, в том числе и в России. Нечто похожее должно произойти и с WiMAX. В 2007 г., по данным компании Gartner, в России было продано 3 млн ноутбуков, в этом году будет заведомо не меньше. Если все ноутбуки будут поддерживать не только Wi-Fi, как сейчас, но и WiMAX и хотя бы 5% их обладателей подключатся к какой-нибудь WiMAX-сети, то операторы только за год получают как минимум 150 тыс. новых пользователей.

В том, что спрос будет, сомнений нет, хотя еще несколько лет назад было непонятно, какими услугами может заинтересовать абонентов WiMAX. Такие услуги уже появились: поиск ближайших магазинов, аптек или бензоколонок, информация о ситуации на дорогах (тот же «Яндекс.Пробки»), видеоролики, торговля музыкой. С появлением реального широкополосного интернет-доступа в любое время и в любом месте, какой предлагает технология WiMAX, этих сервисов станет намного больше. Мо-



Н. Гузаков: «Для повышения стоимости бизнеса не надо увеличивать ARPU, надо наращивать количество абонентов»

Куда обычному BWA-оператору податься?

Но эти страсти, несмотря на всю прогрессивность технологии мобильного WiMAX'a, к бизнесу традиционных российских операторов фиксированного BWA отношения, в общем-то, не имеют. Как сказал руководитель направления беспроводных технологий компании ComTek С. Рыбалко, чтобы стать оператором мобильного WiMAX, нужны решимость и профессиональная команда, но в первую очередь – инвестиции. Их размер имеет значение: у «Скартела» он составил \$300 млн, из которых \$200 млн уже освоены, у «Комстара» аппетиты скромнее – \$20 млн. То есть для подавляющего большинства BWA-операторов путь в мобильный WiMAX закрыт.

К тому же мобильный WiMAX рассчитан на массовых частных абонентов, а наши беспроводные операторы до сих пор работали главным образом на корпоративном рынке. Но рынок этот близок к насыщению, новых клиентов там практически не найти. Нужно искать новые рынки, и самые очевидные – это частный сектор и государственные структуры. Причем, если корпоративным клиентам, кроме широкополосного канала, как правило, больше ничего не нужно, то частных абонентов можно заинтересовать какими-то новыми услугами, позволяющими поднять ARPU до «корпоративного» уровня. Ну а государство в последнее время стало довольно крупным заказчиком строительства беспроводных сетей, например для программы «Безопасный город» с системами видеонаблюдения, аварийной сигнализации, автоматизированного учета потребляемых ресурсов и т.п. Причем, что немаловажно, строятся эти сети на государственных частотах.

Для дальнейшего развития BWA-операторам также нужно осваивать новые частоты, и в этом им наконец-то готовы помочь производители оборудования. За последний год на

рынке появились системы, работающие в ранее не освоенном диапазоне 5,9–6,4 ГГц. В частности, компания Proxim Wireless объявила на конференции о выпуске в продажу терминальных станций Tsunami MP/11 5012-SUR с интегрированными антеннами для диапазона 6,08 ГГц, разработанных по просьбам именно российских операторов. Компания InfiNet Wireless также начала выпуск оборудования для диапазона 6,050–6,425 ГГц. Поддержка этого диапазона уже есть в части оборудования универсальной многофункциональной системы широкополосного беспроводного доступа SkyMAN (в некоторых моделях беспроводных мостов/маршрутизаторов SkyMAN R5000). В дальнейшем компания планирует «закрыть» диапазон 6,050–6,425 ГГц во всем модельном ряду системы SkyMAN.

Лицом к частнику

Еще два года назад операторы ждали, что появятся дешевые абонентские устройства для фиксированных WiMAX-сетей, с которыми можно будет выйти на рынок частных пользователей, но так и не дождалось. Зато появилось относительно недорогое терминальное оборудование, которое принято называть pre-WiMAX. НПО «Рапира» представила абонентское устройство системы BWA DreamAccess с интегрированной антенной, цена которого для оператора составляет 6990 руб. Разработчики считают, что стоимость абонентского терминала должна быть сравнима с ценой мобильного телефона, и с таким устройством операторы смогут занять рынок физлиц. Как сообщил генеральный директор Лаборатории

DreamAccess Н. Гузаков, построено это оборудование на чипсетах Wi-Fi, а на канальном уровне использует собственный протокол разработки НПО «Рапира». Установка абонентского устройства DreamAccess настолько проста, что клиент справится с ней самостоятельно. Пользовательский веб-интерфейс также рассчитан на неспециалиста, он русскоязычный с пошаговыми подсказками. В это устройство встроены маршрутизатор, транслятор адресов и сетевой экран, что позволяет сэкономить на шлюзе со стороны абонента. Оборудование DreamAccess выпускается для трех частотных диапазонов: 2,4–2,5 ГГц, 5,15–5,35 ГГц и 5,725–5,925 ГГц, планируется скоро выпустить модель и для диапазона 5,925–6,425 ГГц.

Но в своем стремлении завоевать частных абонентов BWA-операторы уповают не только на дешевое оборудование. Целый ряд операторов, начинавших с беспроводки, стали впоследствии заниматься и проводной связью. Потянул «волокно в каждый дом» и такой крупный BWA-оператор, как «Энфорта». Почти все его частные пользователи (а их около 9 тыс.) подключены именно по кабелю. И такая картина универсализации бывших «чисто BWA»-операторов наблюдается повсеместно. В принципе в этом нет ничего плохого: ведь клиенту нужна услуга доступа и ему все равно, какая технология для этого используется.

Евгения ВОЛЫНКИНА

Автор ждет комментариев в своем блоге на

www.iksmedia.ru



Только готовые решения!

Энергон-Телеком

Мы предлагаем готовые решения бесперебойного питания для систем связи

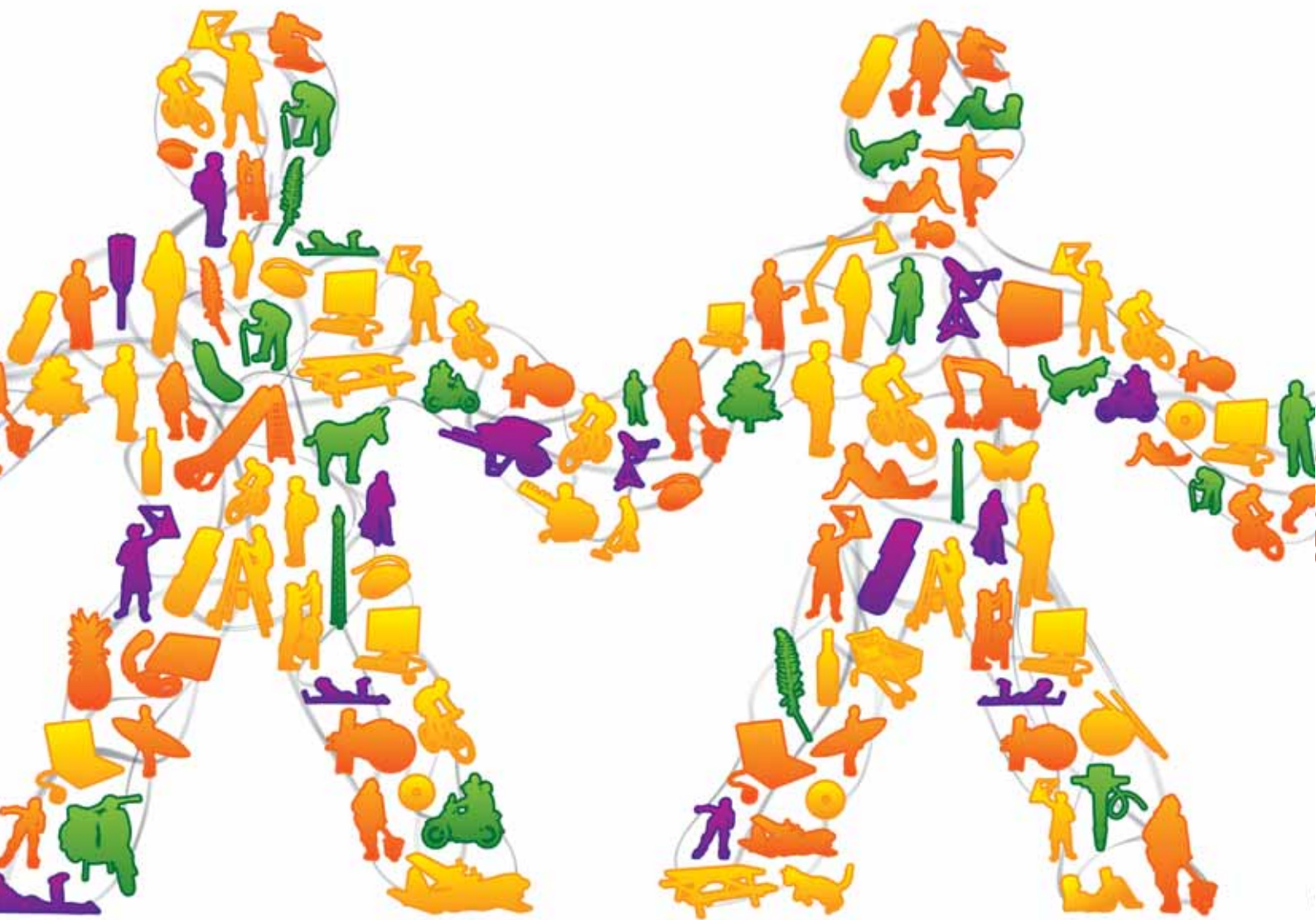
Поставляем:

- аккумуляторные батареи, стеллажи
- установки электропитания
- дизельные и бензиновые электростанции

Осуществляем:

- консалтинг
- проектирование
- монтаж и пуско-наладочные работы
- сервисное обслуживание





Весь мир на связи. Прекрасно в теории,

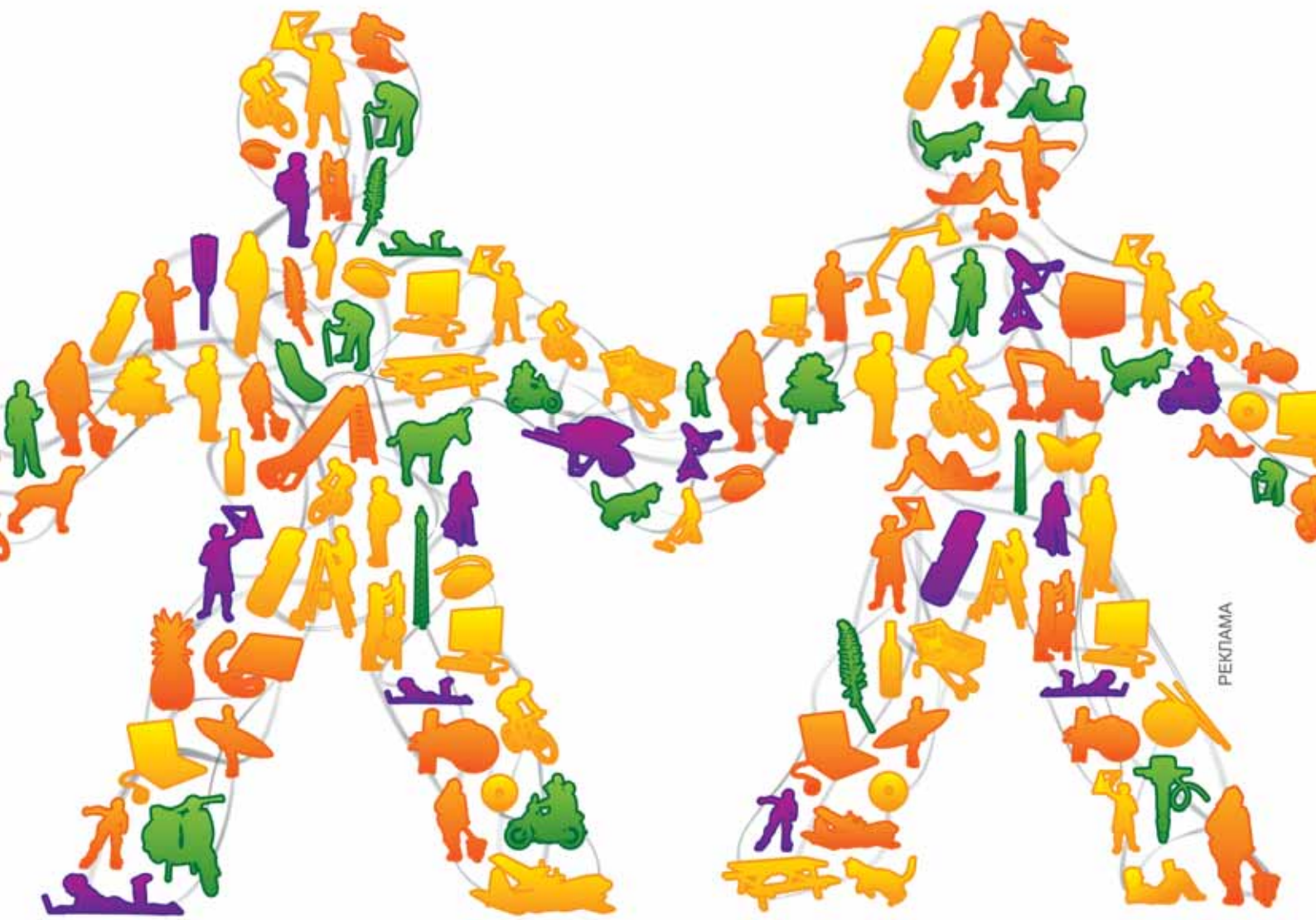
Bringing networks to life.

С нами сети обретают новую жизнь.

К 2015 году мы будем жить в мире, в котором 5 миллиардов людей будут объединены в сети, в основном, на скоростях широкополосной связи. Объем передачи данных увеличится в 100 раз. И мы сможем получать доступ к услугам связи с любого устройства в любой точке мира. Вы готовы воплотить это в жизнь с нами?

www.nokiasiemensnetworks.com/unitecommunity

Авторское право 2008 Нокия Сименс Нэтворкс. Все права защищены.



РЕКЛАМА

превосходно на практике.

LAMPERTZ + RITTAL = катастрофоустойчивый ЦОД «под ключ»

На заре своей юности компании Lampertz и Rittal занимались очень разными вещами: Lampertz, образованная в 1932 г., печатала бланки пропусков, а Rittal, созданная в 1961 г., выпускала электротехнические монтажные шкафы. Трудно было предположить, что при таких стартовых позициях компании когда-либо встретятся в совместном подразделении Data Center Solution.

О новом этапе в жизни компаний Lampertz и Rittal мы попросили рассказать директора Lampertz Россия **Станислава ЗАРЖЕЦКОГО**.

– Недавно компании Lampertz и Rittal создали совместное подразделение, специализирующееся на дата-центрах. Почему было принято такое решение?

– Компании Lampertz и Rittal входят в группу компаний Friedhelm Loh Group: Rittal – с момента своего основания, а Lampertz – с 1998 г., когда компания уже зарекомендовала себя как ведущий поставщик надежных систем защиты ИТ-инфраструктуры от внешних воздействий. Два года назад в арсенале Rittal появилась комплексная система для дата-центров Rimatrix5, в которую входят шкафы для оборудования, системы бесперебойного питания, жидкостного и воздушного охлаждения, безопасности, мониторинга и дистанционного управления всей инфраструктурой ЦОДа. Таким образом, продукты Lampertz удачно дополняют систему Rimatrix5. Стоит еще учесть, что на российском рынке сейчас наблюдается настоящий бум на услуги ЦОДов и проекты построения дата-центров. Поэтому в сентябре этого года в России было создано специальное совместное подразделение Rittal и Lampertz – Data Center Solution.

– Что даст заказчикам такое объединение двух вендоров?

– Российские заказчики первыми в мире смогут получить законченное комплексное решение от одного производителя для создания катастрофоустойчивого ЦОДа «под ключ». Это решение будет состоять из системы Rimatrix5, помещенной в «защитную оболочку» от Lampertz. Новое подразделение создавалось именно для того, чтобы объединить компетенции компаний Rittal и Lampertz, чтобы заказчик или партнер мог получить ответ на любой свой вопрос и чтобы в итоге решение было действительно комплексным. Причем подразделение Data Center Solution будет не только поставщиком всех компонентов для дата-центра, но в случае необходимости сможет выступить и как полноценный интегратор. Ни одной такой компании на российском рынке еще нет. Есть замечательные компании, которые хорошо умеют делать системы кондиционирования, бесперебойного питания или пожароту-

Всю свою почти полувековую историю компания Rittal двигалась вперед довольно последовательно: монтажное оборудование – электрораспределительные системы – стойки для компьютерного и телекоммуникационного оборудования – системы мониторинга и контроля микроклимата – источники бесперебойного питания. Путь компании Lampertz был менее прямолинеен: от бумажных бланков перешли к производству офисного оборудования, в 1956 г. начался выпуск периферийных устройств для работы с перфокартами, что дало толчок к разработке систем для защиты носителей данных, в 1971 г. был выпущен первый сейф для защиты от огня магнитных лент. С тех пор Lampertz занимается решениями, обеспечивающими физическую безопасность информационных ресурсов, и сейчас известна как признанный лидер в построении центров обработки данных (ЦОД), защищенных от каких бы то ни было физических воздействий.

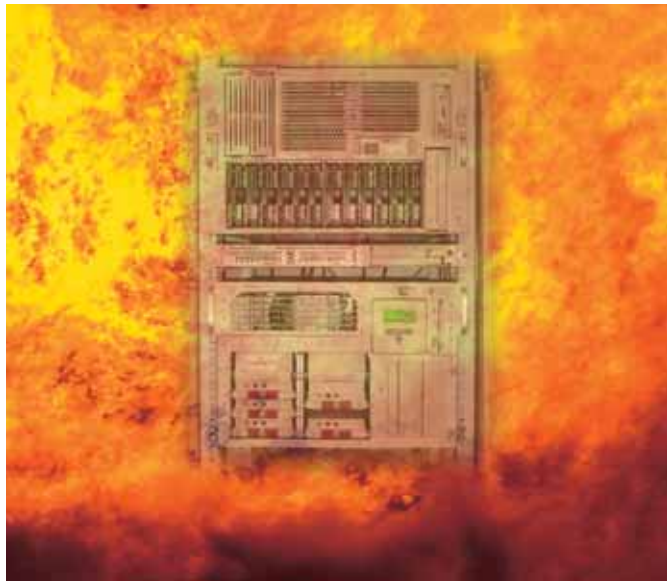
шения, но предложить весь комплекс возможностей и услуг не может никто.

– Как новое подразделение намерено строить свою работу с заказчиками?

– Через наших партнеров – системных интеграторов. Поэтому штат Data Center Solution пока небольшой – 12 человек. Конечно, если к нам придет заказчик, то мы можем с ним проработать всю техническую часть решения вплоть до создания детального рабочего проекта. Но когда встает вопрос о реализации проекта, мы всех отправляем к партнерам, никому из заказчиков ничего не продаем напрямую. Такая политика дает нашим партнерам уверенность в том, что мы их не бросим и не отодвинем в сторону. Поэтому они могут смело предоставлять нам информацию о своих проектах, а мы соответственно можем более эффективно им помогать. Наши партнеры – это и московские компании, имеющие представительства во многих крупных российских городах, и небольшие региональные интеграторы, многие из которых, кстати, активно развиваются и быстро растут.

Скоро у нас состоится традиционная партнерская конференция, на которую приедут представители компаний из 18 российских городов. Очень радует то, что в регионах появились новые системные интеграторы, которые, несмотря на небогатый опыт, пытаются решать поставленные задачи на достаточно высоком уровне и уже выполняют серьезные проекты. Местные заказчики

всё чаще начинают обращаться именно к ним, а не к далеким, пусть и очень большим и солидным, московским интеграторам. Это для заказчиков выгоднее, потому что во многих отношениях, в первую очередь в отношении сервисного обслуживания и эксплуатации, лучше иметь дело с компанией, которая находится рядом. Для повышения уровня технических знаний по нашим решениям мы предлагаем бесплатное обучение по оборудованию Rittal и Lampertz. Мы также предоставляем своим партнерам всю необходимую документацию по нашему совместному решению для дата-центров. В общем, дела-



ем всё возможное, чтобы их переговоры с заказчиками были максимально продуктивными.

Наверное, 90% российских системных интеграторов, которые занимаются построением ЦОДов, знают о Rimatrix5 и Lampertz. Поэтому, честно говоря, партнеров искать не приходится, они сами к нам идут. В настоящий момент у компании Lampertz существует три уровня партнерства – золотой партнер, авторизованный партнер и реселлер, в зависимости от финансовых обязательств, которые берет на себя компания, желающая стать нашим партнером. Партнерское соглашение рассчитано на три года. Но даже если партнер не смог выполнить взятые на себя обязательства, это не означает, что мы откажемся с ним работать: можем только изменить уровень партнерства. Мы понимаем, что системные интеграторы занимаются проектным бизнесом и требовать здесь быстрой отдачи просто глупо.

– Какие технологии для ЦОДов будет продвигать подразделение Data Center Solution?

– Все передовые технологии, применяемые в системе Rittal Rimatrix5. А именно: жидкостную систему охлаждения Liquid Cooling Package (LCP), способную с одной стойки отводить до 20 кВт и более тепла, системы бесперебойного питания 4-го поколения, системы мониторинга и контроля, которые позволяют удаленно отслеживать состояние отдельно взятой стойки и всей ситуации в ЦОДе с возможностью видеонаблюдения, отпра-

реклама

ки SMS-сообщений на мобильный телефон или передачи данных по FTP-протоколу.

Компания Lampertz готова предложить системы пожаротушения, использующие новый тушащий состав Noves 1230. Эту жидкость называют «сухая вода», потому что бумага от ее воздействия не коробится. Она абсолютно не проводит ток и, самое главное, в отличие от ранее использовавшихся хладонов, абсолютно безвредна для человека и окружающей среды. К тому же для тушения огня ее нужно вдвое меньше, чем любого хладона, что позволяет строить более компактные решения. В конце прошлого года компания Lampertz выпустила так называемый сейф базовой защиты высотой 15U со своими системами кондиционирования и мониторинга. На сегодняшний день это самый маленький ЦОД в мире. Но мы умеем делать и целые помещения безопасности, которые строятся по принципу «комната в комнате». Самая большая такая «комната» площадью 2000 м² построена в одном из дата-центров в Бельгии.

– Ваше оборудование не назовешь дешевым...

– Да, и Rimatrix5, и системы физической безопасности дата-центров от Lampertz – это дорогие вещи, но бывает, что экономия выходит боком. Многие компании и государственные организации тратят на ИТ-оборудование и программное обеспечение большие деньги. Они хотят, чтобы их дата-центр работал без простоев, но зачастую совершенно не задумываются о том, что есть такие факторы физического воздействия на ЦОД, как огонь, вода, пыль, взрывы, обрушения, воровство, несанкционированное проникновение и т.д., и т.п. И если не решить проблемы физической безопасности, то все средства, вложенные в дата-центр, окажутся потраченными зря. Для иных компаний потеря этих денег не является фатальной, зато для них очень критично время простоя дата-центра. Для телекоммуникационных операторов, банков, предприятий с непрерывным циклом производства остановка ЦОДа хотя бы на несколько минут означает очень крупные финансовые потери, не сравнимые с ценой вышедшего из строя оборудования, а два-три дня простоя могут привести компанию к банкротству. Многие заказчики уже хорошо понимают это.

Надеюсь, что и наше новое подразделение Data Center Solution внесет свой вклад в формирование образа «правильного» ЦОДа.

Беседовала Евгения ВОЛЫНКИНА

ООО «Риттал»
 123007, Россия, Москва,
 ул. 4-я Магистральная, д. 11, стр. 1
 Тел.: (495) 775-0230, факс: (495) 775-0239
 info@rittal.ru, www.rittal.ru



LAMPERTZ International GmbH & Co. KG
 123007, Россия, Москва,
 ул. 4-я Магистральная, д. 11
 Тел.: (495) 775-0233, факс: (495) 775-0239
 info@lampertz.ru, www.lampertz.ru



Конвергенция в поисках выхода в светлое будущее

Повсеместный перевод телекоммуникаций на цифровые технологии фактически означает неизбежность конвергенции услуг фиксированной и мобильной связи, конвергенции сетей и устройств доступа в эти сети. Однако неизбежность не означает, что переход будет гладким и безболезненным.

Это подтверждает и нынешняя ситуация на телеком-рынке: темпы роста доходов операторов неуклонно снижаются. Операторы вынуждены искать новые ниши и новые бизнес-модели. О том, в какую сторону им двигаться, шла речь на 2-й конференции «Конвергенция телекоммуникационных сетей в России. Стратегические и практические аспекты».

Сервисная платформа вместо «битовой трубы»

Развитие интернет- и IP-технологий сильно осложнило жизнь операторам. Голосовая связь, где они еще не так давно были монополистами, стала уходить в Интернет, благодаря VoIP-сервисам, предлагаемым такими компаниями, как Skype, Google, Yahoo и т.д. Традиционные операторы поняли, что отныне им уготована роль «битовой трубы», по которой будут передаваться чужие IP-пакеты с данными, голосом, видео и другой цифровой информацией. Перспектива безрадостная, поскольку цены на трафик неуклонно падают. На первый взгляд самое простое решение в такой ситуации – стать самому сервис-провайдером. Однако в нынешних условиях отдельные услуги убыточны для провайдера, заработать можно только на больших пакетах сервисов, предлагаемых массовой аудитории, а это требует серьезных инвестиций и большого количества абонентов. По мнению Е. Соломатина («Коминфо Консалтинг»), ключевая задача для оператора – создание открытой платформы для разработки, поддержки и доставки сервисов конечному пользователю. Разработкой услуг в этом случае занимаются независимые разработчики-партнеры оператора, который дает им возможность на своей транспортной структуре продавать их сервисы своим абонентам, которых у крупного оператора сотни тысяч и миллионы. Таким образом, оператор становится брокером, который сводит поставщиков услуг и их потребителей, обеспечивает точность взаиморасчетов и вообще организует весь процесс, т.е. опять выходит на лидирующие позиции. Правда, на роль лидеров претендуют и другие игроки – крупные производители оборудования, разработчики ПО, интернет-гиганты типа Google и Yahoo. Они активно скупают компании, участвующие в создании «пищевой цепочки» рынка новых услуг.

FMC как цепь для абонента

Мобильные операторы пока такой скупкой не занимаются. Они пытаются с помощью услуг FMC решить проблему оттока абонентов. Базовые услуги у всех одинаковые и абоненты в по-

исках более дешевых тарифов легко меняют SIM-карты разных операторов. Удерживать абонента путем снижения цен? А стоит ли игра свеч? Фиксированным операторам проще – их абоненты «привязаны» телефонными кабелями. Поэтому сотовики начали предлагать клиентам пакеты услуг, в состав которых входят сервисы, предполагающие интеграцию с фиксированной связью. Если такие сервисы действительно нужны абоненту, то переманить его чуть более дешевыми ценами на мобильные звонки станет весьма проблематично. Для такой конвергенции мобильные операторы начинают заниматься фиксированной связью, покупая фиксированных операторов или получая соответствующие лицензии.



Е. Соломатин: «Все операторы чувствуют, что надо переходить в какое-то другое состояние, но как это сделать и как на этом заработать деньги, знают далеко не все»

Отечественные изгибы FMC

Однако не все эти тенденции просматриваются на российском рынке. Универсализация операторов налицо (пример: покупка «Голден Телекома» «ВымпелКомом»). Превращение оператора в «сервисную платформу» с услугами от сторонних разработчиков неизбежно споткнется о несовместимость многих моделей мобильных телефонов, продаваемых в России, с целым рядом технологий, используемых в FMC-сервисах. Эту проблему можно решить путем прямых продаж операторами телефонов с предустановленным ПО, но такая бизнес-модель у нас пока не прижилась.

Строго говоря, FMC не разрешена российским законодательством, но наши операторы уже научились строить такие схемы своей работы, которые, по их утверждению, не нарушают ФЗ «О связи». В частности на конференции было объявлено о новом игроке на российском FMC-рынке. В конце 2008 г. «ТопТелеком» планирует запустить FMC-услугу, предусматривающую использование VoIP и создание внутренней сети типа Skype с бесплатным внутренним трафиком и возможностью подключения в любой точке Интернета. Компания уже получила 20 тыс. прямых московских номеров и рассчитывает с помощью партнеров в регионах создать сеть, где межгород будет оплачиваться по тарифам местной связи или максимум по IP-тарифам. Зарабатывать оператор собирается на дополнительных услугах. Сработает ли такая бизнес-модель, мы узнаем уже в 2009 г.

Евгения ВОЛЫНКИНА

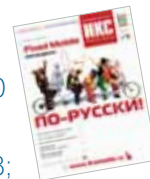
➔ «ИКС» об FMC:

2008:
№ 10, с. 76; № 6, с. 26

№ 1, с. 40

2007:
№ 1, с. 58;
№ 2, с. 25; № 7, с. 20;
№ 11, с. 60

2006:
№ 2, с. 6; № 5, с. 58, 62



Я, моя компания, моя планета...
Все мы **ALWAYS ON***.



реклама



Триша Менендес (Tricia Menendez) возглавляет компанию Overseas Travel, эксклюзивное туристическое агентство, которое специализируется на организации **индивидуальных нестандартных туров**, позволяющих клиенту вырваться из привычной суеты. Триша стремится претворять в жизнь любые мечты, даже самые экстремальные и необычные. Каждый эксклюзивный тур, от планирования до завершения, должен ежеминутно контролироваться и сопровождаться ... **на расстоянии**. Overseas Travel работает по принципу **ALWAYS ON***. Каждый проект включает осмотр местности, передачу видеосообщений и точную координацию действий с центральным офисом. Как только клиент попадает на место, агентство может следить за его передвижением и в любой момент связаться с ним по высокоскоростному беспроводному каналу. Таким образом, туристическое агентство всегда находится «на один шаг впереди» клиента, обеспечивая ему беспрепятственное прибытие в пункты назначения и полноценный отдых.

Специалисты Alcatel-Lucent гордятся тем, что их усилия помогают Трише Менендес выполнять свои обещания и претворять в жизнь мечты клиентов с помощью беспроводных технологий нового поколения, разработанных в лабораториях Bell Labs во Франции и других странах. Каждый день в Alcatel-Lucent рождаются новые удивительные идеи, которые помогают таким людям, как Триша, выходить за рамки пространства и времени и делать невозможное возможным. То есть жить в мире **ALWAYS ON***.

Как и Триша, миллионы людей в мире постоянно подключены к сети (**ALWAYS ON***). Вы можете рассказать о своем опыте постоянного подключения на сайте www.the.world.is.always.on.com.

Transforming communications
for a world that's **ALWAYS ON***.

Alcatel • Lucent 

Ивановские невесты ищут женихов в Сети

Иваново, текстильный край, пережил свой расцвет в эпоху социализма. В 1929 г. была образована Ивановская промышленная область, объединившая несколько соседних губерний и занимавшая третье место в стране после Москвы и Ленинграда по стоимости произведенной промышленной продукции. Сейчас же регион сильно отстает не то что от столиц, но и от многих соседей. Во всяком случае, в сфере телекоммуникаций.



По итогам 2007 г. объем рынка связи Ивановской области составил \$156 млн, что соответствует 15-й строчке (из 18) в условном рейтинге регионов ЦФО.

Как и почти везде в России, основной генератор доходов телекоммуникационного рынка Ивановской области – **сотовая связь**. На долю этого сегмента приходится ровно половина доходов от услуг связи в регионе.

На ивановском рынке сотовой связи действуют сразу пять игроков – четыре GSM-оператора и один оператор CDMA. В рядах GSM-операторов помимо «большой тройки» – поволжский СМАРТС, доля которого превышает 10%. Он обслуживает более 168 тыс. ивановцев. В результате острой конкуренции на рынке Иваново, в отличие от, скажем, Московского региона, еще сохранились массовые тарифы с посекундной тарификацией вызовов, что способствует существенному сокращению расходов на мобильную связь у местных жителей.

Услуги сотовой связи в стандарте CDMA предоставляет Верхневолжский филиал «ЦентрТелекома», но он делает это под брендом «Скай Линк». Такой ход стал возможным после подписания весной нынешнего года соответствующего соглашения. Именно под торговой маркой «Скай Линк», используя технологию EV-DO, работает единственная в регионе мобильная сеть, отвечающая стандартам третьего поколения. «Большая тройка» GSM-операторов строить сети 3G в Иваново не спешит, и возможности мобильного высокоскоростного

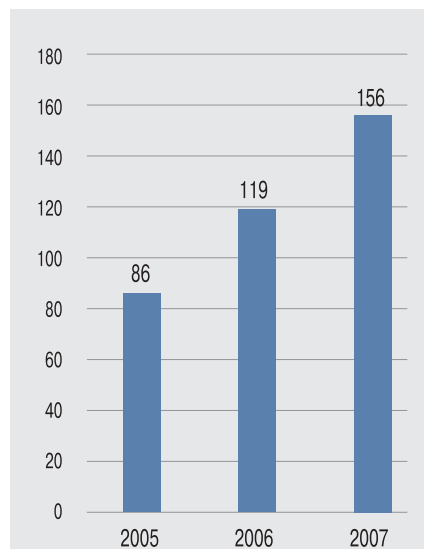
доступа в Интернет здесь пока весьма ограничены.

В такой ситуации на ивановском рынке **интернет-доступа** доминируют традиционные фиксированные технологии. Территорию региона осваивают более десяти интернет-провайдеров, большая часть из которых предоставляет услуги ШПД. По состоянию на конец I квартала 2008 г. в Ивановской области насчитыва-

леком», Delta Telecom, DSN, «Телепорт Иваново»). Это не могло не сказаться на тарифах – они в целом ниже, чем во многих других регионах ЦФО. Например, за 500 руб. в месяц «ивановская невеста» может достаточно комфортно искать себе жениха в Сети на скорости 384 кбит/с, не беспокоясь о потраченном трафике. Пока лидером в гонке тарифных предложений является «ЦентрТелеком» со своим широкополосным проектом «Домолинк», но конкуренты активно его догоняют.

Рынок **фиксированной телефонии** в регионе представлен двумя десятками операторов, обслуживающих в основном промышленные предприятия, которых в этом регионе немало. На рынке домашних пользователей безоговорочный лидер – «ЦентрТелеком», имеющий более 200 тыс. абонентов.

Объем телекоммуникационного рынка Ивановской области, \$ млн



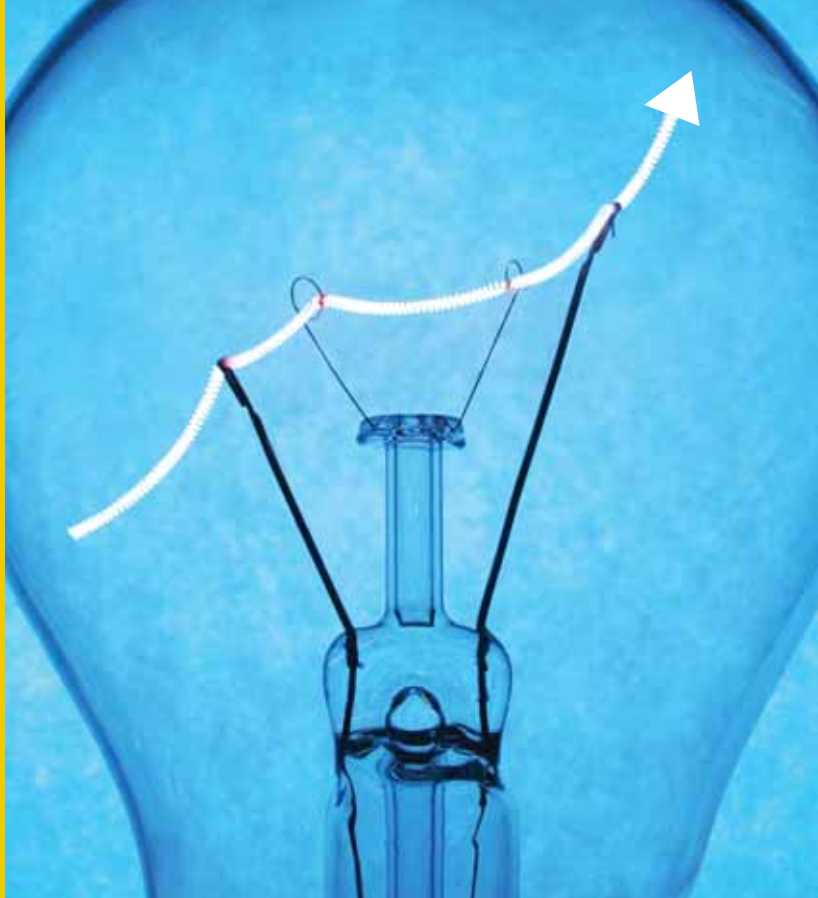
Источник: iKS-Consulting

лось в общей сложности 17 тыс. широкополосных пользователей. Конкуренция на интернет-рынке за последний год серьезно усилилась. Основная борьба за ивановских юзеров развернулась между двумя федеральными операторами – «Стрим-ТВ» и «ЦентрТелекомом». Стараются не отставать от лидеров и достаточно агрессивные местные игроки («Ивте-

Телекоммуникационный рынок Ивановской области, один из немногих в ЦФО, несмотря на свои весьма скромные показатели, являет собой картину реальной конкурентной борьбы. Она сосредоточена в двух сегментах – сотовой связи и широкополосного доступа в Интернет. И мы видим, как конкуренция благоприятно сказывается на стоимости услуг для конечных пользователей. При этом на рынке ШПД борьба может в ближайшее время усилиться, потому что в регион уже начинают просачиваться и другие федеральные игроки.

Дежурный по рубрике
М. САВВАТИН, аналитик
 «iKS-Консалтинг»

В условиях
роста цен на
энергоресурсы
и осознания
обществом
последствий их
неэкономного
потребления...



компании,
работающие
на рынке
энергетики,
все чаще
задумываются
о внедрении
инновационной
системы
мониторинга и
планирования
потребления
ресурсов.

реклама

UTILIS Metering Suite

инновационный продукт для энергосбытовых компаний
от «СИТРОНИКС Телекоммуникационные Решения»

Функциональность программного комплекса значительно опережает традиционные системы автоматического считывания с прибора измерения (Automated Meter Reading)

Возможности UTILIS Metering Suite позволяют:

- значительно **сократить** расходы на обслуживание измерительной сети
- **устранить** факты самоуправства (незаконных подключений к сетям)
- незамедлительно **реагировать** на прецеденты, происходящие на сети (система работает в режиме, приближенном к реальному времени)



UTILIS Metering Suite:
измерительная система для
энергосбытовых компаний –
мощный инструмент
оптимизации бизнеса

SITRONICS
телекоммуникационные решения ■

127055, Россия, Москва
ул. Новослободская, д. 29, стр. 2
Тел.: +7 495 921 48 81
Факс: +7 495 921 48 83
e-mail: sales@sitronicsts.com
www.sitronicsts.com



11–14 ноября 2008 г. в Баку пройдет 14-я Азербайджанская международная выставка «**БакуТел**».

В выставке примут участие более 100 компаний из 24 стран мира, среди которых Microsoft, Hewlett-Packard, Nokia-Siemens Networks, Alcatel-Lucent, Huawei Technologies, IskraTEL, LG Electronics, а также азербайджанские компании Azel, Azercell, Azerfon, Aztelekom, Bakcell, BTRIB, Delta Telekom, Sinam, Teleradio, Ultra Computers и др.



Официальную поддержку выставке оказывают Министерство связи и информационных технологий АР и международные организации – ITU (Международный союз электросвязи), PCC (Региональное содружество в области связи), GAID (Глобальный альянс по информационным технологиям и развитию при ООН).

Организаторы выставки – компания Iteca Caspian и ее партнер – ITE Group PLC при активной поддержке международной сети агентов компаний.

Тел. +99412 4474774
telecoms@iteca.az

выставки, семинары, конференции – весь календарь отрасли см. на www.iks.ru – выставки, семинары, конференции – весь календарь отрасли

ВЫСТАВКИ, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
22–25.10. Москва. Formika: www.formika.ru	8-я ежегодная международная выставка-форум «Инфокоммуникации России – XXI век» (ИнфоКом-2008)
28.10. Москва. IDS Scheer Россия и СНГ: www.ids-scheer.ru	Форум ARIS-2008
06–07.11. Москва. Infor-media Russia: www.infor-media.ru	Третья международная конференция IMS Russia-2008
11–14.11. Баку. Iteca Caspian LLC, ITE Group PLC: www.bakutel.az	14-я Азербайджанская международная выставка и конференция телекоммуникаций и информационных технологий «БакуТел-2008»
11–13.11. Москва. Infor-media Russia: www.infor-media.ru	Международная конференция и выставка «SOA Russia-2008. Стандарты. Технологии. Применение в бизнесе и государстве»
13.11. Москва. AHConferences: www.ahconferences.com	V Всероссийский форум «IT-госсектор-2008»
13.11. Москва. «ПРОТЕК»: www.multiplay-expo.ru	Форум MultiPlay-2008
13–15.11. Ростов-на-Дону. ВЦ «ВертолЭкспо»: www.vertolexpo.ru	Выставка Digit-2008

Присылайте анонс ваших мероприятий на www.iksprofi.ru

Еще больше на

Международный форум операторов "MultiPlay" 2008"

13 ноября 2008 года

Москва

Повышение доходности операторского бизнеса
Снижение издержек. Инвестиции

Церемония награждения победителей
смотря-конкурса "Проект – 2008"

Приглашаем к участию:

- операторов мультисервисных сетей
- операторов кабельного телевидения
- интернет-сервис провайдеров
- поставщиков оборудования
- поставщиков контента

Подробнее о программе и регистрация на сайте: www.multiplay-expo.ru

Дирекция форума: (495) 609-3231, факс(495) 221-0862

e-mail: multiplay2008@groteck.ru



Выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
18–20.11. Москва: CompTek: www.iptconf.ru	13-я ежегодная конференция по IP-телефонии и IP-коммуникациям
24–25.11. Екатеринбург «Форт-Росс»: www.ural.cio-summit.ru	Конференция CIO Summit Ural II
25–26.11. Москва Exposystems: www.exposystems.ru	9-й международный бизнес-форум Billing and OSS Telecom Forum Russia. BOSS-2008
25–27.11. Москва. «Инконэкс»: www.inconex.ru	4-я международная выставка радиоэлектронного оборудования и компонентов для систем связи и компьютерных технологий «Беспроводные и мобильные технологии-2008» (Mobile & Wireless-2008)
25.11. Москва. AHConferences: www.ahconferences.com	2-я Всероссийская конференция «Телекоммуникационные решения для бизнеса»
25.11. Москва. AHConferences: www.ahconferences.com	Международная конференция «Мобильный офис-2008»
27.11. Москва. IDC Россия/СНГ: www.idc-cema.com	Конференция «Business Intelligence: поддержка пользователей на всех этапах принятия решений»
02–05.12. Москва. «ПромЭкспо ИТ»: www.vkss.ru	11-я международная выставка «Ведомственные и корпоративные информационные системы, сети и средства связи-2008» (ВКСС-2008)

Выставки, семинары, конференции – весь календарь отрасли см. на www.iksprofi.ru – выставки, семинары, конференции – весь календарь отрасли



18–20 ноября 2008 г. в подмосковном Виноградово (отель Holiday Inn) состоится 13-я ежегодная **Конференция по IP-телефонии и IP-коммуникациям.**

Тематика конференции:

- NGN: транзитная инфраструктура VoIP и оконечные узлы связи (шлюзы, SBC, коммутаторы/softswitches, ОКС № 7); IP-NGN, IMS.
- Интернет-сервисы: голос, видео.
- Что новенького? (Femtocells, социальные сети – социальные коммуникации).
- Конвергенция: FMC, виртуальный номер, ENUM.
- Безопасность инфокоммуникаций: пограничный контроль, COPM.
- Сервисы: ДВО, видео, ЦОВ, распознавание речи.
- Сервисная инфраструктура и интеграция. OSS/BSS.

В рамках конференции планируется вернуть выставку, где будут представлены новинки оборудования и решения в области IP-телефонии и IP-коммуникаций.

Организаторы конференции – CompTek и МФИ Софт.

Тел. (495) 785-2525, факс 785-2527
<http://iptconf.ru>, org@iptconf.ru

www.iksprofi.ru Ищите все мероприятия на ИКС-профи. Планируйте свое время!

11-я Международная выставка ВЕДОМСТВЕННЫХ И КОРПОРАТИВНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ, СЕТЕЙ И СРЕДСТВ СВЯЗИ ВКСС-2008

2-5 декабря 2008

МВЦ «Крокус Экспо»,
Павильон 2, зал 6

При поддержке Министерства связи
и массовых коммуникаций РФ

Тематика выставки:

Телекоммуникационные системы
Системы и средства компьютерной телефонии
Системы беспроводной мобильной и фиксированной связи
IT системы для корпораций и ведомств
Системы информационной безопасности
Контрольно-измерительное оборудование
Системы мониторинга и оповещения
Кабели, антенны, системы электропитания
Федеральные целевые программы в области инфокоммуникации

Деловая программа:

Конференции, презентации, семинары по внедрению инфокоммуникационных технологий и систем на ведомственных и корпоративных сетях связи

Организатор выставки:

ООО «ПромЭкспо ИТ»
Тел./факс: +7 (495) 646 - 6738
E-mail: info@vkss.ru [Http://www.vkss.ru](http://www.vkss.ru)



Информационные партнеры:

