

Издается с мая 1992 г.

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



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

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

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

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

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

РЕДАКЦИЯ

iks@iks-media.ru

Ответственный редактор
Н.Н. Шталтовная – ns@iks-media.ru

Обозреватели
Е.А. Волынкина, А.Е. Крылова,
Л.В. Павлова

Редактор
Ю.М. Севрюкова – js@iks-media.ru

Дизайн и верстка
Д.А. Подъяков, А.Н. Воронова

КОММЕРЧЕСКАЯ СЛУЖБА

commerce@iks-media.ru

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

СЛУЖБА РАСПРОСТРАНЕНИЯ

М.О. Коняхин – подписка
podpiska@iks-media.ru
А.С. Скрипник – выставки, конференции
expo@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», 2010

Адрес редакции и издателя:

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

Адрес в Интернете: www.iksmedia.ru
Редакция пользуется

услугами
сети «МегаФон-Москва»

Тел.: (495) 502-5080
№ 3/2010 подписан в печать 01.03.10.
Тираж 15 000 экз. Свободная цена.
Формат 64x84/8

ISSN 0869-7973



Волшебная сила искусства безмерна. Даже современного, с компьютерными эффектами.

Не успели поредеть очереди на «Аватар», как тема очкового и безочкового 3D поднялась из профессиональных глубин и пошла в массы. Объемный 3D-формат и 3D-вещание всколыхнули общественную мысль. Или Джеймс Кэмерон потрафил назревшей человеческой потребности в объемном виртуальном Зазеркалье? Объем в изображении – это сказка и была одновременно. Редкое сочетание.

К слову, объемное кино, приправленное очками на резиночке, спецэффектами в виде орошения зрителей водой и манипуляций с пружинами под креслами, известно уже давно и кое-кем опробовано в диснейлендах.

Как бы то ни было, трехмерное изображение и вещание вошли в массовое технологическое сознание. Что такое 3D и зачем оно нужно, объяснять народу-потребителю не придется – в отличие от ТВ-цифры и HD. Дорога к рынку проложена.

Тот не замедлил отозваться. Две американские компании объявили о намерении начать регулярное 3D-вещание в США. Как обещают, первая трансляция состоится летом этого года, с чемпионата мира по футболу в ЮАР. Наш НИИ радио передал в МСЭ предложение приступить к международной стандартизации объемного ТВ с изложением стратегии и тактики процесса. В январе директор Бюро радиосвязи Валерий Тимофеев заявил, что мир готов к внедрению объемного телевидения. 3D-презентации прошли на февральской выставке CSTB-2010. Сильные телеком- и медиамира, смущаясь и сторукаясь фотографов, надевали спецочки и застыли перед плазменными экранами. Тогда же одна мировая и две российские компании объявили о старте первого на территории России и Восточной Европы проекта по организации трехмерного вещания. В мире ожидают 3D-цунами.

Производители оборудования, поставщики многомерного контента, вещатели, операторы спутниковых сетей оживились в предвкушении нового витка развития индустрии. Для 3D не потребовалось федеральных программ, ежегодных конференций и многолетних дискуссий. Одно талантливое кино способно спустить с горы снежный ком новой индустрии. Вот на что способен контент, когда он – искусство.

Оскар Уайльд написал когда-то, что «лондонские туманы не существовали, пока их не открыло искусство». И попал в точку спустя столетие.

До встречи.
Наталья Кий,
главный редактор

1 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

6 НОВОСТИ

6 АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ

О. УСКОВА. Инвестиции в инновации: сделаны, но недоступны

8 ЛИЦА

9 ПЕРСОНА НОМЕРА

А. МАЛИНИН. Дежурный по эфиру
КОМПАНИИ

12 Новости от компаний

СОБЫТИЯ

18 Стереозэффект перехода на цифру

24 Требуется сценарий!

26 Год безопасного Интернета. Бета-версия

28 ЦОД с сертификатом на доверии

СУБЪЕКТ ФЕДЕРАЦИИ

29 М. БОДЯГИН. Алтайское широкополосье обещает конкуренцию

30 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ



9
Персона номера
А. МАЛИНИН.
Дежурный по эфиру



18

Стереозэффект перехода
на цифру



32 ТЕМА

ТВ ПОД ГИПНОЗОМ ЦИФРЫ

Фокус

34 Долгий быстрый переход

36 А. МАЛИНИН. Не ФСП единой

Позиция

38 Э. САГАЛАЕВ. Вслед за «большой восьмеркой»

39 В. ЛИВШИЦ. Парадигма меняется

Модель

40 К. КУК. Региональное цифровое вещание: как построить эффективную платформу



51 ДЕЛО

Экономика и финансы

- 51** А. ЗАЙЦЕВА. Зашитные бумаги
телекомов торговались лучше рынка

Решение

- 53** К. ДЗАХОЕВ. Гибридный доступ:
скорость, качество, сохранение инвестиций

High-Tech-маркетинг

- 54** Н. БУШЕВА. Кроссмедиа
в молодежном маркетинге

Проблема

- 58** Ю. ЧЕРНОВ. Где DRM'у жить хорошо

Рубежи обороны

- 62** Кто в ответе за детей в Интернете? Круглый стол

Доля рынка

- 66** Т. ТОЛМАЧЕВА.

ОК, или «Модные штучки» для бизнеса

- 70** С. АЛЫМОВ. Спутниковые антенны:

миграция в сторону мобильности

- 73** П. ТЕПЛОВ. Эконом-класс для IP-сетей

На портале IKS MEDIA

- 94** Блог, еще раз блог!



75 «ИКС» pro ТЕХнологии

- 76** Д. МОРГУНОВ. Проектирование оптических
кабельных систем высокой плотности

- 79** Магазины Adidas, IP-объединяйтесь!

- 80** П. РОНЖИН. Системы охлаждения для ЦОДов.
Как снизить потребление энергии

- 85** С. ЗАРЖЕЦКИЙ. Огонь, вода и коррозионный газ.
Угрозы физической безопасности ЦОДа

- 88** А. НОВИЧКОВ. Как Metro Ethernet живет в России?

91 Новые продукты

Игроки

- 43** Е. ГЕРАСИМОВ. IPTV оптом и в розницу
44 Т. ПОЖАРНАЯ. IPTV как опция
45 Д. БАГДАСАРЯН. «Кабельная цифра» идет в регионы

Ракурс

- 46** С. СКВОРЦОВА. Большой мировой переход

Дискуссионный клуб «ИКС»

- 48** Среда вещания: конкуренция обостряется



1 EDITOR'S COLUMN

6 NEWS

6 TOPICAL COMMENTARY

O. USKOVA. Investments into innovation: made, but aren't available

8 PROFILES

9 PERSON OF THE ISSUE

A. MALININ. Broadcast assistant
COMPANY

12 Company news

EVENTS

18 Stereo effect of transfer to the digit

24 Scenario needed!

26 The year of safe Internet. Beta-version

28 Data center with a certificate on trust

SUBJECT OF FEDERATION

29 M. BODYAGIN. Altai's broadband promises competition

30 CALENDAR OF EVENTS



9
PERSON OF THE ISSUE
A. MALININ



18
Stereo effect of transfer to the digit

How can IKS help YOU succeed in the Russian market?



32 COVER STORY

TV hypnotized by the digit

Focus

34 A long quick transfer

36 A. MALININ. Not by FTP alone

Position

38 E. SAGALAEV. Following "the big eight"

39 V. LIVSHITS. Paradigm is changing

Model

40 K. KUKK. Regional digital broadcasting: how to build an efficient platform

Players

43 E. GERASIMOV. IPTV wholesale and retail

44 T. POZHARNAYA. IPTV as an option

45 D. BAGDASARYAN. "Digital cable" goes to the regions

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

- 46 S. SKVORTSOVA. Big universal transfer

IKS discussion club

- 48 Broadcast medium: competition is becoming acute

51 BUSINESS

Economy and finance

- 51 A. ZAITSEVA. Telecom defensive stock was trading better than market

Solution

- 53 K. DZAKHOEV. Hybrid access: speed, quality and investments saving

High-Tech marketing

- 54 N. BUSHEVA. Cross media in youth marketing

Problem

- 58 Y. CHERNOV. Where DRM is supported the most

Defense lines

- 62 Who is responsible for the children in the Internet? Round table

Market share

- 66 T. TOLMACHEVA. OK, or "Fashion Tycoon" for business
70 S. ALYMOV. Satellite antennas: migration to mobility
73 P. TEPOV. Economy class for IP-network

On IKSMEDIA portal

- 94 Blog, blog once again!

75 IKS proTECHnologies

- 76 D. MORGUNOV. Designing of high-density optical cable systems

- 79 Adidas stores, IP-get together!

- 80 P. RONZHIN. Cooling systems for data centers. How to decrease energy consumption

- 85 S. ZARZHETSKIY. Fire, water and corrosive gas. Data center physical security threats

- 88 A. NOVICHKOV. Metro Ethernet: Life in Russia

- 91 New products

Инвестиции в инновации: сделаны, но недоступны

актуальный
комментарий



Модернизаторы, инноваторы – это инакомыслящие. Если в обществе не будет сформировано уважение к инакомыслию, к ДРУГИМ, модернизации не получится.

Из «Цитаток» на
www.iksmedia.ru

Ландшафт инноваций в России похож на японский сад камней: с какой точки ни глянь, охватить взором всю картину не удастся: один видит одно, другой – другое. Но если камни, ускользающие от взора, – символ бесконечности мироздания, то удручающая неэффективность организаций, главная задача которых инновационное развитие страны, заставляет задуматься о необходимости перемен, считает Ольга УСКОВА, президент Национальной ассоциации инноваций и развития ИТ (НАИРИТ).

– В 2009 г. рынок ИТ сократился более чем на 10%, тогда как показатели телеком-рынка выросли. Что, на ваш взгляд, «поспособствовало» спаду ИТ-рынка?

– Картина прошлого года получилась неоднозначной. С одной стороны, была неадекватная реакция российских участников рынка на последствия экономического кризиса, которая серьезно «продавила» отечественный ИТ-сектор. Первое, что сделали российские компании в 1-м квартале 2009 г., – это сократили бюджет на ИТ и телеком, посчитав, что в кризис и без них прожить можно, и заморозили финансовые программы инвестиционной активности. В то же время на Западе компании, наоборот, предпочитали вкладываться в развитие своей информационной инфраструктуры, чтобы повысить собственную эффективность и снизить внутренние издержки. Такой вот был неэкономически-панический период.

С другой стороны, к концу 2008 г. в высших эшелонах власти созрело недовольство отсутствием результатов серьезных инвестиций, сделанных российским правительством в 2005–2006 г., в первый год второго президентского срока Путина. Именно тогда был дан старт программе технопарков, создана «Российская венчурная компания» (РВК) и учрежден фонд «Росинфокоминвест». Год спустя, летом 2007 г., была организована государственная корпорация «Российская корпорация нанотехнологий» (РОСНАНО). Естественно, ожидалось, что года через три-четыре предпринятые меры начнут приносить плоды.

Однако в середине 2009 г. в ИТ-отрасли сложилась жесткая, почти революционная ситуация, по многим признакам совпадающая с той, что описал в своем труде Карл Маркс. Разрядить ее взялся сам президент, создав, в частности, Комиссию по модернизации и технологическому развитию. Ему было важно показать, что государство видит,

что в этой отрасли не все благополучно, тем не менее никаких мер, кроме административных, предложено не было.

– То есть ни РОСНАНО, которому в 2008 г. было выделено 130 млрд руб., ни РВК, чей уставной капитал сегодня составляет 28,23 млрд руб., руку помощи инновационным компаниям в трудную для них минуту не протянули?

– Госкорпорация РОСНАНО задумывалась над тем, чтобы «поднимать» рынок нанотехнологий, но это невозможно сделать без работы со средним уровнем – с коллективами ученых, которые эти технологии создают.

Между тем, как показывает мой опыт, общение с аппаратом этой корпорации весьма сложно для инноваторов. Даже пройдя все этапы принятой в РОСНАНО архибюрократической экспертизы для получения финансирования и венчурного вложения (официально рассмотрение заявки внутри корпорации ограничено 185 днями, на деле же длится гораздо дольше), самые упорные ученые могут сломаться на последнем этапе, когда от них требуют представить своего инвестора. (Но это же абсолютно нереально: человеку, который занимается нанотехнологиями, просто некогда думать о финансах.) Самое обидное, что, если бы этим людям сразу сказали: «Денег не дадим!», они обратились бы в другое место.

Что касается РВК, то в результате прокурорской проверки в этой компании поменялся менеджмент. Новый гендиректор И. Агамирзян минувшим летом разработал план модификации фонда, совет директоров фонда принял ряд нормативных документов, в том числе Стратегию развития ОАО «РВК» и Положение об инвестиционной политике ОАО «РВК». Но произошло это только в конце декабря, так что весь год инновационные коллективы были лишены оперативного доступа к его средствам.

– Остается еще менее крупный, зато полностью ориентированный на поддержку инновационных проектов в сфере ИКТ фонд «Росинфокоминвест», куда из Инвестиционного фонда России еще в 2008 г. государство направило 1,45 млрд руб.

– У этого отраслевого фонда похожая история. Государство выделило средства год назад, однако ни один проект так и не был профинансирован. Запуск «Росинфокоминвеста» пришелся на период смены руководства отрасли. На тот момент большая часть работы была проделана, оставалось только выполнить определенную юридическую процедуру – завершить согласование некоторых вопросов с Министерством экономики – и управляющая компания могла начинать работать. Но к тому времени уже разразился кризис и оба ведомства начали затягивать процесс. К концу года ситуация стала просто неприличной: фонд так и не запустили, хотя для него НАИРИТом специально не на государственные, а на инвестиционные деньги был создан целый набор очень удобных сервисов, которые, кстати, уже оценили и используют другие венчурные фонды.

Сегодня для того, чтобы «Росинфокоминвест» наконец заработал, необходимо новое постановление правительства, поскольку сроки, определенные в Постановлении Правительства РФ № 476 от 9 августа 2006 г., в соответствии с которым и был создан фонд, нарушены.

В результате складывается очень неприятная ситуация: огромная масса денег зависла в гиперпространстве, венчурные вложения, сделанные государством в стимулирование инноваций, недоступны реальному сектору. И возникает довольно опасный разрыв между требованиями президента и реальной жизнью, видя который, люди начинают воспринимать все, что говорится об инновациях, как «мыльную оперу»: есть сериал «Не родись красивой» и есть – «Мы модернизируем нашу экономику».

– Как же выживали в таких нервных условиях российские инноваторы?

– Наиболее активные инновационные предприниматели (их, к сожалению, оказалось немного) постарались воспользоваться теми новыми инструментами, которые мы им предложили. Я имею в виду несколько наших венчурных компаний, а также мелкие «посевные» фонды, созданные правительством Москвы для поддержки малого и среднего бизнеса и предусматривающие выделение до 1 млн руб. По моим данным, около 20 молодых компаний (средний возраст менеджмента до 35 лет), все, кстати, из отрасли ИКТ, прошли административные процедуры, получили деньги на «посевную стадию» и разместились в московских технопарках. Две из них даже пошли в рост.

– Минувший год был непростым, но трудно поверить, что для российского сектора инновационных и высоких технологий он прошел совсем без побед...

– Действительно, было в этой зоне и несколько побед. Практически незамеченным осталось создание в конце

декабря 2009 г. госкорпорацией «Ростехнологии» и компанией «Голлард» «Российской корпорации средств связи» (РКСС). На ее базе было организовано совместное предприятие с Alcatel-Lucent, для которого вендор открыл коды программного обеспечения, использующиеся в его оборудовании, что позволило разработать новую систему криптозащиты для всех средств связи, поступающих в Россию. Это поистине революционное событие в сегменте телекоммуникационных систем для государственного сектора, которое означает, что зарубежных производителей, в том числе компанию Cisco, поставили перед выбором: либо пойти по пути Alcatel-Lucent, либо уйти с рынка госструктур. Разумеется, это способствовало подъему сегмента разработчиков софта для коммуникационных систем и средств защиты информации. Я убеждена, что рынок средств безопасности в 2010 г. резко пойдет вверх – это тренд.

Другая важная победа – запуск систем электронных аукционов для проведения закупок для федеральных нужд. С 1 июля 2010 г. все федеральные заказчики, за исключением госкорпораций, в обязательном порядке будут приобретать именно в такой форме средства связи, компьютеры, оргтехнику и многое другое. Для этой цели они могут использовать любую из пяти площадок – ОАО «Единая торговая площадка» (Москва), ГУП «Агентство по государственному заказу, инвестиционной деятельности и межрегиональным связям» (Татарстан), ММВБ, РТС и Сбербанк.

Переход к закупкам на электронных аукционах, нормативное правовое обеспечение которого готовилось на протяжении двух лет, с одной стороны, означает фактически десубъективизацию рынка госзаказа на федеральном уровне, а с другой – дает возможность региональным инновационным компаниям из сегмента малого и среднего бизнеса участвовать в рынке федерального госзаказа, поскольку при такой форме закупок на определение победителя не влияют ни размеры компании, ни ее удаленность от центра.

Неудивительно, что сегодня эту идею пытаются дискредитировать те, кто хочет сохранить свой «коррупционный огород», и прежде всего госкорпорации, не заинтересованные в том, чтобы их закупки стали прозрачными.

– Отсутствие юридического определения понятия «инновации» в России не мешает Национальной ассоциации поддерживать этот род деятельности?

– Точного определения нет ни в одной стране мира. И, наверное, с точки зрения законодательства оно необходимо для того, чтобы избежать подмены понятий. Но если ранжировать стоящие сегодня перед ИТ-отраслью задачи, выстраивать приоритеты, мне кажется, что это не самое главное, чем нужно сейчас заниматься.

Думаю, один из ключевых вопросов – целевое и разумное расходование средств. Нужно решить проблему, у которой два уровня: первый – это сознательные нарушения, а второй – неумение.

Беседовала **Александра КРЫЛОВА**

ТВ – яркий пример конвергенции технологий и творчества. Каждый, для кого телевидение – профессия, оказывается в касте его творцов независимо от того, «в кадре» или «за кадром» его лицо (см. ➔с. 32–50◀). Из этой касты – гости нашей рубрики.



Эдуард Михайлович САГАЛАЕВ,
президент
Национальной
ассоциации
телерадио-
вещателей

Родился 3 октября 1946 г. в Самарканде (Узбекистан). В 1967 г. окончил филологический факультет Самаркандского государственного университета им. Алишера Навои, затем Академию общественных наук при ЦК КПСС.

В 1980–1984 гг. – главный редактор радиостанции «Юность». В 1984–1988 гг. – главный редактор молодежной редакции ЦТ, создатель и ведущий программы «12-й этаж», один из руководителей программы «Взгляд».

В 1992 г. создает Московскую независимую вещательную корпорацию (МНВК) и возглавляет первый в России частный телеканал «ТВ-6 Москва».

В 1995 г. по инициативе Э. Сагалаева создается Национальная ассоциация телерадиовещателей (НАТ), объединяющая более 300 телерадиокомпаний России.

С февраля 1996 по февраль 1997 г. – председатель ВГТРК.

Награжден двумя орденами Дружбы народов, орденом «За заслуги перед Отечеством» III степени.

Любит поэзию Пастернака, Пушкина, Есенина, философскую прозу Монтеня.

Женат. Двое детей и внук Михаил.



Евгений Владимирович ГЕРАСИМОВ,
заместитель
генерального
директора –
директор
Северо-Западного
филиала ОАО
«Ростелеком»

Родился 15 июня 1965 г. в Вологодской области. В 1987 г. окончил Ленинградский электротехнический институт связи по специальности «радиосвязь и радиовещание».

С 1987 по 1991 г. работал инженером-настройщиком СМУ № 171 Всесоюзного специализированного треста «Радиострой»; в 1991–1999 гг. – в территориальном производственном объединении междугородных связей и ТВ, где прошел путь от инженера средств радио и ТВ до заместителя начальника производственного отдела.

С 1999 г. – в территориальном центре международной связи № 3 (филиал ОАО «Ростелеком»), в сентябре 2001 г. назначен директором ТЦМС-3.

С октября 2005 г. – в нынешней своей должности.

Мастер связи. Награжден медалью в честь 300-летия Санкт-Петербурга.

Женат, есть сын и дочь.

Хобби – автомобиль.

Родился 10 сентября 1970 г. в Москве. В 1991 г. окончил Московский автомобильно-дорожный институт, в 2000 г. – юридический факультет МГУ.

В 1996–1997 гг. – главный менеджер по маркетингу в ЗАО «Русская телефонная компания». В 1998 г. перешел в ЗАО «Восток Мобайл» на должность менеджера коммерческого отдела. В 1999 г. возглавлял отдел маркетинга в ЗАО «КОМКОР». В 2000 г. – директор по маркетингу представительства Metrosvyaz Ltd. С 2001 по 2002 г. – директор по продажам и обслуживанию ОАО «ВымпелКом-Регионы». С 2003 по 2007 г. – директор по маркетингу макрорегиона «Центр» ОАО «МТС», в 2007 г. приглашен на должность коммерческого директора ЗАО «СТРИМ-ТВ».

С октября 2008 г. – в нынешней своей должности.

Женат, трое детей.

Хобби – история, горные лыжи.



Олег Юрьевич ЛЕОНОВ,
коммерческий
директор
компании
«Сумма Телеком»

Родился в 1961 г. в Тбилиси. В 1984 г. окончил факультет радиоэлектроники летательных аппаратов МАИ.

После защиты диплома работал в НИИ дальней радиосвязи ведущим тематиком по разработке антенных фазированных решеток. С 1991 г. возглавлял коллектив разработчиков антенно-фидерных устройств в НИИ радиотехнической аппаратуры, участвовал в разработке антенн для радиорелейных линий, спутникового, наземного ТВ, в разработке спутниковых систем с полярной подвеской. С 1994 г. руководил отделом ТВ-систем в ЗАО «Панорама». С 2002 г. – технический директор ООО «Кварта Телеком», поставщика решений для интернет-провайдеров, операторов связи, организаций телерадиовещания.

С 2004 г. – в «АМТ-ГРУП», где осуществляет комплексное развитие направления цифрового ТВ, курирует выполнение ключевых проектов.

Женат, воспитывает дочь.

Хобби – горные лыжи, большой теннис, гитара, джаз.



Завен Вильевич КИРАКОСОВ,
начальник
отдела систем
цифрового
интерактивного ТВ
компании
«АМТ-ГРУП»



Алексей МАЛИНИН

Дежурный по эфиру

Для Алексея МАЛИНИНА техника и творчество – сути нераздельные, чему «виной» профессиональная принадлежность к телевидению, где одно невозможно без другого. А в самой личности гендиректора РТРС счастливым образом уживаются физик и лирик.

→ Досье «ИКС»

Алексей Васьмирович Малинин родился 4 июня 1960 г. в Москве. Окончил Театральное художественно-техническое училище и МИРЭА. Один из создателей компании «И.С.П.А.». В 1998–2008 гг. работал на телевидении: два года на НТВ, потом – на ВГТРК. Вице-президент Национальной ассоциации телерадиовещателей (НАТ).

Лауреат премии Правительства РФ в области науки и техники (2004 г.). Награжден медалью ордена «За заслуги перед Отечеством» I степени и орденом Дружбы.

В ноябре 2008 г. Указом Президента РФ назначен генеральным директором ФГУП РТРС.

«Розыгрыш»: маленькая большая роль

После школы Алексей Малинин, как и большинство офицерских сыновей, планировал пойти по стопам отца. Жили в подмосковном военном городке – в столице бывал редко. Только в 9-м классе, когда получил роль в кулыговом молодежном фильме середины 70-х «Розыгрыш», пришлось привыкать к электричке. А в кино попал так. В школу позвонили с «Мосфильма» и сообщили о наборе для съемок ребят, умеющих играть на гитаре. Полным составом участники школьного ВИА отправились на пробы. Взяли двоих – Дмитрия Харатьяна на главную роль и Алексея Малинина на роль одного из его одноклассников. Умение играть на бас-гитаре и ударных для фильма не пригодилось. «Я думаю, меня взяли просто потому,

чтобы Димке было нескучно ездить одному из Красногорска в Москву», – улыбается Алексей Васьмирович.

Мечта о военной карьере не отпала и после съемок, поэтому вердикт медкомиссии военкомата о его непригодности к военной службе стал настоящей трагедией. Сказалась давняя травма: «Еще в 3-м классе я попал под машину. К слову, тогда в больнице мы и подружился с Димой Харатьяном из параллельного класса, который лежал там с сотрясением мозга после падения с велосипеда. Школьная дружба прошла через все годы. Вот недавно на нашем корпоративном празднике вместе спели песню из «Розыгрыша»...».

Надо было решать, чем заниматься. Родители настояли на институте легкой промышленности – не поступил, но остался там работать на кафедре физики. Между тем год съемок на «Мосфильме» не прошел бесследно: дал киношный опыт и заронил любовь к самому процессу. «Особенно интересно мне было то, что связано со звуком, – говорит А. Малинин. – Так я оказался в Театральном художественно-техническом училище и после его окончания несколько лет работал звукооператором в театрах».

А еще на премьере «Розыгрыша» познакомился с девушкой Галиной. В 18 лет женился, и вместе они уже больше 30 лет, вырастили сына и мечтают теперь о внуках.

ТВ как техника

Знакомство с профессиональным ТВ состоялось в середине 80-х: 25-летний звукооператор и звукорежиссер был приглашен консультантом в строящийся в Олимпийской деревне Центр моды «Люкс». Предполагалось, что в «Люксе» будет не только магазин модных товаров, но и театр моды, телестудия. Вскоре Алексей возглавил отдел технических средств рекламы. «В 87-м году мы организовали в Центре моды «Люкс» современнейшую телевизионную аппаратную, какой не было даже в Останкино, – вспоминает Малинин. – И какое-то время мы очень плотно работали на Останкино: снимали музыкальные видеоклипы, рекламные ролики... У нас сложилась хорошая творческая команда. А в 89-м я ушел – поругался с директором Центра. Сейчас мы поддерживаем добрые отношения, и я искренне считаю его во многом своим учителем».

Работа в «Люксе» дала четкое представление о том, какая техника перспективна для ТВ-студий, и опыт сотрудничества с ведущим мировым производителем такого оборудования – Sony.

И с двумя друзьями Алексей Малинин решил создать технологическую компанию, которая занималась бы системным проектированием и монтажом студий. Так появилась на свет компания «И.С.П.А.» – первый дилер Sony в СССР, а потом и в России. Заказчи-



Середина 70-х.

ТВ как предчувствие

ками ее стали крупнейшие телекомпании – ВГТРК, а с 1994 г. и НТВ.

«Но в конце 1997 г. – рассказывает Алексей Васьмирович, – мне позвонил товарищ с НТВ и сказал, что со мной хочет переговорить Олег Добродеев, гендиректор НТВ. Мы встретились в офисе «МедиаМоста», и неожиданно Добродеев предложил мне стать его замом, а я – так же неожиданно для себя – согласился...».

ТВ как личная история

В конце 90-х НТВ переживало свою золотую пору.

– Это был удивительный драйв, – перебирает в памяти яркие моменты своей биографии А. Малинин. – Людей объединяло желание быть лучшими, всегда на шаг опережать конкурентов. В 98-м для передачи «Глас народа» мы строили огромную многофункциональную студию: разрабатывали концепцию, продумы-

вали декорации, отработывали технологии. Тогда же активно пришлось заниматься и организацией первого спутникового цифрового вещания НТВ-Плюс. В творческом процессе принимали участие все, включая технарей – от них во многом зависели возможности, которые закладывались в передачу или в новый проект; весьма поощрялась инициатива. Но самое главное, что дала мне эта работа, – знакомство с удивительными людьми, общение с ними, достаточно серьезно повлиявшее на мое мировоззрение. Я стал по-другому относиться и к тому, что вне меня, и к самому себе. Я засел за книги, стал много читать, заниматься самообразованием. Общаясь с тем же Олегом Добродеевым, Владимиром Кулистиковым, Татьяной Митковой, Евгением Киселевым, волей-неволей стремился им соответствовать...



2000-е. ТВ как профессия

А потом времена изменились: в руководстве возникли разногласия, коллектив разделился. Олег Добродеев стал работать на ВГТРК, а Алексей Малинин еще какое-то время оставался на НТВ, но в конце концов ушел и он, причем «в никуда». В какой-то момент даже решил не возвращаться на телевидение и раздумывал, чем заниматься дальше.

Однако неисповедимы пути Господни... Спустя несколько месяцев Алексей случайно встретился с Добродеевым, и тот во второй раз пригласил его на должность своего зама, но теперь уже ВГТРК. Шел 2000-й год. РТРС тогда еще не было, а сеть находилась в «теле» телерадиокомпании. И первый год ему как руководителю технологического департамента пришлось возглавлять и эту структуру. Когда ВГТРК решила выделить сеть в отдельное предприятие, образовав РТРС, А. Малинин выступал перед РТРС в качестве одного из основных заказчиков. На ВГТРК, как он теперь признается, работать было интересно: можно было заниматься и техникой, и в какой-то степени творчеством.

«А в конце 2008 г. меня вызвали в Кремль, – продолжает свой рассказ Алексей Васьмирович. – Как оказалось, в связи с новым назначением – гендиректором РТРС. И вот с ноября 2008 г. я работаю здесь. Год был непростой, но продуктивный. Много удалось сделать, многое еще предстоит. Планы большие, задачи масштабные».

Подготовила
Лилия ПАВЛОВА

→ Недежурные вопросы

– Кто вам ближе на телевидении – технари или творцы?

– Мне всегда удавалось оставаться где-то посередине – быть своим для технических людей и понятным и близким для творческих людей; иногда я выполнял роль этакго моста между творцами и технарями.

– Новое назначение восприняли как наказание или как поощрение?

– Честно говоря, до сих пор до конца не осознал. С одной стороны, есть амбиции проявить себя на новом поприще, а с другой – мне сегодня не хватает духа редакции, обсуждений.

– Какие качества помогают вам и мешают в такой ответственной государственной работе?

– Иногда я в чем-то слишком мягок, но мне это совершенно не мешает нормально общаться и руководить коллективом. Я считаю, что рядом обязательно должны быть оппоненты со своим компетентным мнением, не боящиеся вступать в дискуссии. Такой командный принцип для меня наиболее приемлем и естествен.

– Как себя видите лет в 70–80?

– Если будет хватать сил, хотелось бы попутешествовать с женой. Буду много читать, ходить по музеям.

– А как отдыхаете сейчас?

– Люблю историческую литературу, книги по архитектуре, искусству, в том числе прикладному. В какой-то момент увлекся фарфором и стеклом – коллекционирую по мере возможностей.

– Какое место на планете вам нравится больше всего?

– Я обожаю Павловск, Павловский дворец и потрясающий парк. Нравится Франция, Италия – вообще Средиземноморье. И не знаю почему, но люблю Лас-Вегас – какое-то совершенно придуманное шепотное создание с особым настроением. А в России из последних поездок удивительное впечатление произвела Якутия, река Лена. Обязательно туда еще вернуться.

– Телевизор смотрите?

– Смотрю, но определенные телепередачи – то, что сделано качественно и талантливо. Кино, спорт, документалистика. У нас в России, кстати, чудесная документалистика, причем снята она ничуть не хуже западной, особенно сейчас, когда используются новые способы подачи материала.



**ОАО «РОСТЕЛЕКОМ» – ВЕДУЩИЙ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ОПЕРАТОР СВЯЗИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ,
ПРЕДОСТАВЛЯЮЩИЙ ШИРОКИЙ
СПЕКТР УСЛУГ И СЕРВИСОВ НА
ТЕРРИТОРИИ ВСЕЙ СТРАНЫ БОЛЕЕ
ЧЕМ 40 МИЛЛИОНАМ АБОНЕНТОВ
И 600 ОПЕРАТОРАМ СВЯЗИ.**

ГОЛОСОВЫЕ УСЛУГИ

- Присоединение и пропуск голосового трафика
- Присоединение к сети ОКС7 и пропуск сигнального трафика
- VAS (IFS, ISDN)

УСЛУГИ MPLS СЕТИ

- InterAS VPN
- L2 VPN
- Присоединение и пропуск IP-трафика

АРЕНДА МАГИСТРАЛЬНЫХ КАНАЛОВ

- В России и за рубежом
- Емкость от N*64K до STM-64
- Транзит Европа-Азия (TEA)

ДАТА-ЦЕНТРЫ

- Москва, Екатеринбург, Новосибирск, Хабаровск, Казань
- Co-location, Dedicated Server

Индивидуальные телекоммуникационные решения

ГОЛОСОВЫЕ
УСЛУГИ

ДАТА-ЦЕНТРЫ

АРЕНДА
МАГИСТРАЛЬНЫХ КАНАЛОВ

УСЛУГИ
MPLS СЕТИ

Еще 500 российских городов получат мобильный WiMAX

Оператор «Союзтелеком» заключил контракт с Iskratel на поставку оборудования мобильного WiMAX, разработанного вендором в сотрудничестве с компанией Harris Strateх. На первом этапе предусмотрена установка 165 секторов базовых станций в 55 городах. В дальнейшем БС будут развернуты более чем в 500 городах с населением до 100 тыс. жителей. В 2010 г. сеть расширится за счет установки около 100 дополнительных базовых станций.

Кроме Iskratel в тендере на право поставки оборудования WiMAX участвовали Huawei и Alvarion.

www.iskrauraltel.ru

Абонентская база выросла за год на 39%

сообщило российское подразделение европейской телекоммуникационной компании TELE2 AB, объявив консолидированные результаты своей деятельности в IV квартале 2009 г. и в 2009 г. в целом. Теперь оператор обслуживает 14,451 млн человек, 1,149 млн из которых подключились в IV квартале. Такому росту способствовали сделанные в конце первого полугодия изменения учетной политики и географическая экспансия.

На протяжении всего прошлого года «TELE2 Россия» неустанно работала над выполнением поставленной еще в начале года цели – запустить GSM-сети в 10–12 регионах России из 18, предусмотренных выданной в конце 2007 г. лицензией, и к концу года ее достигла. В результате по-

крытие сети оператора увеличилось почти вдвое. При этом объем капитальных затрат (CAPEX) в 2009 г. по сравнению с 2008 г. повысился на 31% (9,3 млрд руб. против 6,4 млрд руб.).

Тем не менее операционная выручка «TELE2 Россия» в 2009 г. выросла на 11% – с 26 млрд руб. по итогам 2008 г. до 31,6 млрд руб. Прибыль до вычета налогов, процентов и амортизационных отчислений (EBITDA) увеличилась за год на 4% и составила 10,3 млрд руб. Рост финансовых показателей обусловлен повысившимся потреблением услуг по сравнению с 2008 г. в целом по России среднее количество использованных минут (MoU) выросло на 8% (до 227 минут), а ARPU – на 4% (до 216 руб.).

Достигнув в 2009 г. положительных финансовых



Д. Страшнов («TELE2 Россия»):

«Мы заинтересованы в дальнейшей географической экспансии, в том числе в Московском регионе»

результатов, оператор-дискаунтер, как позиционирует себя TELE2 на российском рынке, в 2010 г. собирается поменять свои бизнес-цели – фокусироваться не на наборе новых абонентов, а на удержании уже имеющихся и на обеспечении роста ARPU.

www.ru.tele2.ru

Кадровые назначения

Россвязь

Владимир ШЕЛИХОВ назначен заместителем руководителя.

«Ростелеком»

Вадим СЕМЕНОВ назначен заместителем гендиректора по корпоративному развитию.

«ЦентрТелеком»

Виктор СИНЮКОВ назначен заместителем гендиректора – директором Тверского филиала.

Николай КОВАЛЕНКО

назначен заместителем гендиректора – директором Смоленского филиала.

«МегаФон»

Валерий ВЕЛИЧКО назначен первым заместителем директора Уральского филиала.

МГТС

Андрей БАКЛЫКОВ назначен директором по информационным технологиям.

«Комкор»

Сергей АКСЕНОВ назначен директором по информационным технологиям.

«СИТРОНИКС»

Вадим МЕЛКУМОВ назначен вице-президентом.

Борис ВОЛЬПЕ назначен вице-президентом.

«Глобал-Телепорт»

Дмитрий ЖУРАВЛЕВ назначен заместителем директором.

«РТЦ-Оренбург»

Александр ЮДИЧЕВ назначен директором.

«Сиско Системс»

Евгения РЯБЧИКОВА назначена директором группы интернет-решений для бизнеса.

Chloride Rus

Григорий КАРУЛИН назначен директором по развитию индустриального бизнеса.

Siemens Enterprise Communications

Глеб ТРОФИМЕНКО назначен директором по маркетингу и PR в России и СНГ.

Optima

Алексей КУЗИН назначен заместителем генерального директора – коммерческим директором.

Verimatrix

Александр ГИТИН назначен региональным директором по России, странам СНГ и Балтии.

Европейский комитет производителей

электрических машин и силовой аппаратуры

Риккардо РУТИЛИ избран руководителем направления ИБП.

Brother

Сейджи ТСУДЖИ назначен главой представительства в России и гендиректором ООО «Бразер».



Поздравляем с 30-летием!

Центру космической связи «Дубна» (филиалу ФГУП «Космическая связь») исполнилось 30 лет. ЦКС «Дубна» введен в эксплуатацию в 1980 г. приказом министра связи СССР как олимпийский объект, задача которого состояла в обеспечении трансляций Олимпийских игр из Москвы на страны Европы и Атлантического региона.

Сегодня ЦКС «Дубна» – крупнейший телепорт в России и один из крупнейших в Европе. Он обеспечивает качественное и непрерывное функционирование линий правительственной связи. Одно из основных направлений работы ЦКС «Дубна» – организация спутниковых каналов связи (включая сети VSAT) и цифрового телерадиовещания.

В ЦКС «Дубна» развернут западный пункт наземного комплекса управления и мониторинга загрузки спутников «Экспресс-АМ» в составе космической группировки ГПКС. На территории ЦКС также установлены станции мониторинга загрузки и управления космическими аппаратами международных операторов спутниковой связи Eutelsat и Intelsat.

Желаем ЦКС «Дубна» дальнейших успехов в обеспечении информационной связности территории нашей огромной страны, а его коллективу – здоровья и благополучия!



М & А

Россвязь реорганизовала **ФГУП НИИР**, присоединив к нему **ФГУП ЛОНИИР** и **СОНИИР**.

«**Комстар-ОТС**» приобрел 100% уставного капитала оператора связи «**ТензорТелеком**» (Ярославль).

«**Бюджетные и Финансовые Технологии**» и «**Координационный центр «Система»**» объединились для работы на рынке консалтинга и ИТ для региональных и муниципальных органов власти.

TeliaSonera увеличила с 74% до 94% свою долю в узбекском операторе **Ucell**.

Emerson Network Power приобрела **Avocent**, разработчика решений для управления инфраструктурой центров обработки данных.

IBM подписала окончательное соглашение о покупке **Initiate Systems**, разработчика ПО для обеспечения целостности данных, а также завершила приобретение **Lombardi Software**, поставщика ПО и услуг по управлению бизнес-процессами.

Oracle получила одобрение Еврокомиссии на покупку **Sun Microsystems** и объявила о закрытии этой сделки.

Motorola заявила о намерении в I квартале 2011 г. разделить на две независимые публичные компании. В одну войдут подразделения **Mobile Devices** и **Home businesses**, в другую – **Enterprise Mobility Solutions** и **Networks businesses**.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА
www.iksmedia.ru



Полку аккредитованных Tier-проектировщиков прибыло

Их пока немногочисленные ряды пополнились сразу тремя специалистами компании КРОК, получившими звание Accredited Tier Designer в известном Uptime Institute, разработчике классификации надежности дата-центров Tier I-IV. Немаловажно и то, что эта организация также является признанным независимым аудитором в деле проверки соответствия сертификационным требованиям вышеуказанных уровней надежности проектов дата-центров и построенных по этим проектам ЦОДов. С недавнего времени в Uptime Institute проводится курс обучения и сертификации специалистов в области проектирования дата-центров на звание Accredited Tier Designer. В России первые аккредитованные проектировщики появи-

лись в сентябре прошлого года.

Как рассказал новоиспеченный Accredited Tier Designer менеджер проек-



Р. Заединов (КРОК): «Для мира финансов независимый аудит давно стал общепринятым, теперь он приходит и в мир дата-центров»

тов КРОК Юрий Ильин, после пятидневного курса очень напряженных занятий соискателям было предложено 75 вопросов, из которых 25 были относительно простыми, а 50

представляли собой сложные практические задачи по проектированию отдельных элементов инфраструктуры дата-центра, поиску ошибок в заданных схемах и корректировке предложенных решений для их соответствия требованиям Tier III или IV.

Интерес к услугам надежных дата-центров сейчас очень велик, однако в России нет ни одного ЦОДа, официально сертифицированного в Uptime Institute даже на уровень Tier I. Два российских проекта пока только проходят процедуру сертификации. Один из них – проект нового ЦОДа компании КРОК. Кроме того, КРОК готовит к сертификации проект крупного дата-центра одного из своих заказчиков. Для этого очень пригодятся знания и опыт «аккредитованных проектировщиков».

www.croc.ru

IBM наращивает вычислительную мощь

Компания анонсировала новые серверные системы на базе процессоров POWER7, разработанные для требовательных к вычислительным ресурсам приложений, таких как, например, интеллектуальные сети электроснабжения или системы оперативного анализа данных для финансовых рынков. Новые системы позволяют управлять приложениями и сервисами с меньшими затратами благодаря достижениям в области виртуализации и энергосберегающих технологий. В частности, режим оптимизации рабочей нагрузки TurboCore обеспечивает почти в 2 раза большую производительность в расчете на одно ядро по сравнению с системами на базе процессоров POWER6. Энергетическую эффективность новых членов семейства Power Systems IBM сертифицировала по стандарту Energy Star.

www.ibm.com

СВЯЗЬ-ЭКСПОКОММ-2010

<http://www.svyazexpo-online.ru/>



Продукция более 400 компаний из 22 стран мира на стендах «Связь-Экспокомм-2010»

Крупнейшее телекоммуникационное событие года – 22-ая международная выставка телекоммуникационного оборудования, систем управления, информационных технологий и услуг связи

11–14 мая 2010

Москва, ЦВК Экспоцентр на Красной Пресне

www.svyaz-expocomm.ru

www.svyazexpo-online.ru

Цитадель обработки данных за 400 млн

Компания «Оверсан-Меркурий» открыла в Москве коммерческий ЦОД, который она позиционирует как дата-центр с высоким уровнем защищенности. По заявлению компании, он в значительной степени соответствует требованиям Tier III стандарта ANSI TIA/EIA-942. Декларируемая отказоустойчивость – на уровне 99,982%.

Электрическая мощность (5 МВт) подводится от трансформаторных подстанций по двум независимым линиям (первая категория надежности по ПУЭ). На случай перебоев электроснабжения ЦОД оборудован дизель-генераторными установками и ИБП.

На площадке смонтированы 150 стоек с воздушным охлаждением и 50 – с жидкостным охлаждением для высоконагруженного оборудования.

Сетевая инфраструктура дата-центра построена на оборудовании Cisco Systems. Для обеспечения информационной безопасности в ЦОДе используются межсетевой экран и система предотвращения атак. Для защиты от распределенных атак реализована система Anti-DDoS.

С узлами обмена трафиком MMTC-9 и MMTC-10 ЦОД «Оверсан-Меркурий» связан независимыми оптическими магистралями общей пропускной способно-



В ЦОДе «Оверсан-Меркурий» два машинных зала площадью 500 м² каждый

стью 50 Гбит/с, которые можно расширить до 400 Гбит/с. Ширина канала на стойку может достигать 10 Гбит/с.

Дата-центр расположен на круглосуточно охраняемой территории, оборудованной охранной сигнализацией с датчиками проникновения и движения, а также камерами видеонаблюдения, контролирующими в том числе работу сотрудников. Пройти на объект можно только по идентификационной карте через систему шлюзовых камер.

Создание этой цитадели обошлось компании более чем в 400 млн руб.

www.oversun-mercury.ru

Кбайт фактов

МГРС вместе с МЧС проверит и восстановит на предприятиях радиоточки, обеспечивающие своевременное гарантированное оповещение о чрезвычайных ситуациях.

«Ростелеком» вдвое увеличил скорость доступа в Интернет, предоставляемого управляющей инфраструктурной компанией Ирана **Telecommunication Infrastructure Company**, до 2,5 Гбит/с.

«ВымпелКом» создал опытную сеть UMTS в диапазоне 900 МГц и провел совместно с **ФГУП НИИР** тестовые испытания с целью определения степеней взаимного влияния сетей UMTS и GSM в этом диапазоне.

«Синтерра» и магаданский альтернативный оператор связи **«Сфераком»** (**«Ростел»**) ввели в коммерческую эксплуатацию первую мобильную WiMAX-сеть на Дальнем Востоке. Сеть работает в частотном диапазоне 2,5–2,7 ГГц на оборудовании **Alcatel-Lucent C-WBS**.

«Комстар-Регионы» (100% дочерняя компания **«Комстар-ОТС»**) начал предоставлять услуги МГ/МН-связи в Новокузнецке и Великом Новгороде.

«Северо-Западный Телеком» совместно с **«Энвижн Групп»** дополнил систему обнаружения и противодействия угрозам сетевой безопасности антиспам-модулем, и теперь система способна отслеживать и автоматически блокировать недобросовестных абонентов оператора, рассылающих такого рода сообщения.

ЮТК подписала с **Alcatel-Lucent** контракт, предусматривающий внедрение в Волгограде IMS-решения.

«Уралсвязьинформ» завершил перевод обслуживания абонентов фиксированной и мобильной телефонии в единую конвергентную биллинговую систему, разработанную компанией **«Петер-Сервис»**.

«Сибирьтелеком» на базе программных коммутаторов SI3000 CallServer производства **«ИскраУралТЕЛ»** запустила услугу «Виртуальный офис» (IP-Centrex), которая позволит корпоративным клиентам организовывать частную сеть в рамках обычной телефонной линии без дополнительного оборудования.

AirTies – новый игрок

на российском рынке беспроводных систем. Эта турецкая компания позиционирует себя как производителя инновационных решений широкополосного доступа для провайдеров, малого и среднего бизнеса и домашних пользователей. Продукцией AirTies (оборудованием для высокоскоростного доступа в Интернет, беспроводных локальных сетей, VoIP и IPTV) пользуются более 4 млн клиентов по всему миру. Компания подчеркивает, что она сама полностью разрабатывает свое оборудование и встроенное ПО. Среди решений, которыми AirTies особенно гордится, – передача многопоточного видео по беспроводным сетям, увеличение радиуса беспроводного покрытия в бетонных зданиях и построение частной Mesh-сети одним нажатием кнопки.

Официальным дистрибьютором AirTies в России выбрана компания «Технотрейд», а техническое обслуживание осуществляет IT Clinic.

www.airties.com

Профессиональная защита для виртуализованных сред

Trend Micro, разработчик систем защиты от угроз из Интернета и систем безопасности для динамических ЦОДов, и Wipro Technologies, занимающаяся оказанием услуг в сфере ИТ, заключили соглашение, направленное на совместную разработку нового поколения систем защиты виртуализованных сред в динамических ЦОДах. Партнеры надеются предложить решения, способные обезопасить государственные и частные облачные инфраструктуры, которые все чаще используются в целях сокращения операционных затрат. В рамках подписанного соглашения компании Wipro и Trend Micro создадут совместные центры предоставления профессиональных услуг в сфере защиты данных, обеспечения безопасности виртуализованных ЦОДов и их соответствия нормативных требованиям, а также консолидации серверов. Профессиональные центры будут расположены по всему миру, включая США, Великобританию, Австралию и Японию.

www.trendmicro.com.ru



Кбайт фактов

ГК RETN ввела в эксплуатацию панъевропейское кольцо передачи данных на базе технологии DWDM, связав европейскую часть России с основными точками обмена трафиком Европы двумя резервируемыми друг друга маршрутами – через Скандинавию и через Украину.

«Московский телепорт» модернизировал расположенную в Новом Уренгое центральную станцию спутниковой связи **«Роспан Интернешнл»** (дочерней компании THK-BP), построив сеть спутниковой связи iDirect с использованием емкости КА «Экспресс АМ-33».

Ericsson продемонстрировала работу радиорелейной сети, обеспечивающей скорость передачи данных 2,5 Гбит/с.

Huawei представила модем E398, поддерживающий работу с тремя основными стандартами связи: LTE, UMTS, и GSM.

«Открытые Технологии» провели аудит сетевой инфраструктуры распределенной корпоративной сети передачи данных фармацевтической компании **«Катрен»**.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА
www.iksmedia.ru



.РФ дошел до промежуточных итогов

приоритетного резервирования доменных имен второго уровня для государственных нужд и обладателей объектов интеллектуальной собственности.

Экватор этого процесса почти совпал с утверждением ICANN заявки России на новый кириллический домен .РФ. То есть, как выразился Михаил Якушев, председатель Совета Координационного центра (КЦ) национального домена сети Интернет, официальное разрешение на строительство «дома» получено и уже в этом году он будет построен и заселен. По состоянию на 19.02.2010 в нем зарезервированы 7893 «квартиры» (6% из них – домены для государственных нужд, 94% зарезервированы владельцами товарных знаков). Приоритетное резервирование продлится, как предполагается, до 25 марта 2010 г.

Однако здесь не обошлось без интриг и страстей. Приоритетное резервирование

началось 25 ноября 2009 г., но через два дня по решению КЦ оно было приостановлено на две недели для анализа поступивших заявок. В результате, как рассказал директор Координационного центра Андрей Колесников, при Совете КЦ был создан Комитет по совершенствованию правил регистрации доменных имен, перед которым была поставлена задача такой коррекции правил, чтобы максимально сократить количество спорных моментов при приоритетном резервировании и обычной последующей регистрации в зоне .РФ. А Михаил Якушев подчеркнул, что создание домена на национальном языке – дело абсолютно новое, в том числе и для юридической квалификации тех процессов, которые

возникают при резервировании и регистрации в нем доменов второго уровня, поэтому ошибок не избежать.

www.cctld.ru



А. Колесников: «Если надо

будет остановить процесс резервирования доменов еще раз, мы это сделаем, и никаких оправданий придумывать не будем»

Aastra Solidus eCare™

Мультимедийный контакт-центр: работа с клиентами на высшем уровне

- Интеллектуальная маршрутизация
- Открытая архитектура
- Единое управление и отчетность
- Высокая производительность
- Надежная защита инвестиций

Представительство Aastra в России и СНГ:
Россия, Москва
115054, ул.Дубининская, д.53, стр.5
Тел./факс: +7 495 2873035
E-Mail: info.ru@aastra.com
www.aastra.com/ru

AASTRA

Intelsat-15 начинает в России с DTH-телевидения

Оператор спутникового ТВ «Орион Экспресс» начал проект цифрового спутникового телевидения «Континент ТВ» на базе платформы прямого спутникового вещания DTH (Direct-to-Home). Вещание более 70 российских и зарубежных телеканалов (в том числе в формате HDTV) осуществляется с февраля 2010 г. через запущенный в конце 2009 г. спутник Intelsat-15 (85,15° в.д.) на технологической платформе компании «Русат». Последняя арендовала два транспондера на этом КА еще полтора года назад, предполагая использовать их в сетях VSAT-связи.

«Русат» предоставляет «Орион Экспресс» полный

набор услуг: доступ к приемному телепорту для получения контента с любого из спутников, видимых с территории Москвы; обработку контента на оборудовании заказчика, установленном в дата-центре «Русат»; подъем сигнала на спутник Intelsat-15 для его доставки абонентам.

На спутнике Intelsat-15 используются новые технологии сжатия и модуляции сигнала MPEG-4 и DVB-S2, поэтому для «Континент ТВ» разработаны специальные цифровые спутниковые приемники (одна из моделей поддерживает формат HD). В абонентский комплект также входят спутниковая антенна диаметром 60 см (для



С. Алымов («Русат»): «Этот проект обеспечит прием сигнала практически на всей территории России, тогда как обычно покрытие бывает лишь зональным»

пользователей, проживающих за Уралом, – 80 см) и карта доступа. Рекомендованная цена комплекта – 6–7 тыс. руб. (вместе с годовой подпиской на спутниковое ТВ). Десять общероссийских телеканалов будут доступны пользователям бесплатно, плата за пакет из 33 телеканалов составит 99 руб. в месяц, а из 50 телеканалов – 199 руб.

www.rusat.com

Кбайт цитаток



«Легче провести десять приватизаций, чем одну модернизацию.»

«Сегодня ни одна страна мира не может сама делать все – кроме Китая.»

«В 1985 г. наши спутники связи на 80% были отечественного производства, в начале 21-го века – на 90% импортного.»

«Российский менталитет – это присосаться к трубе.»

«Мы сможем задирать нос или хвост только тогда, когда будем делать измерительное оборудование.»

«За этим решением будущее, но, к сожалению, не очень близкое.»

«Бизнес – это создание и удержание клиента.»

«Достижение высоких качественных результатов редко удается совместить с полной минимизацией затрат.»

«Каждый доллар чистой прибыли стоит того, чтобы за него удушить конкурента.»

«Такие слова, как «экономия» и «бесплатно», сейчас очень здорово воспринимаются руководством.»

«Все всё уже внедрило, а теперь не пользуются.»

«По-хорошему нужна виртуализация не только серверов, но и людей.»

«При безлимитке цена мегабайта стремится к нулю, а трафик – к бесконечности.»

«Если для услуги нужно более восьми кликов, то она не может стать массовой.»

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА www.iksmedia.ru



«Сирена-Трэвел» готовит трехуровневое резервирование

«Сирена-Трэвел», оказывающая услуги бронирования и продажи авиабилетов, в том числе через Интернет, завершает строительство своего нового ЦОДа, в котором будут расположены два сервера – основной первого уровня и резервный второго уровня. Инфраструктура ЦОДа обеспечит их защиту за счет дублированных вводов питания от разных подстанций, дизель-генераторов, избыточного кондиционирования и дублированных каналов связи. Резервный сервер третьего уровня планируется впоследствии разместить на удаленной площадке.

Доставку и установку нового сервера первого уровня осуществила «Корпорация ЮНИ», по рекомендации которой в 2005 г. для серверной платформы ЦОДа «Сирены-Трэвел» было выбрано решение IBM.

Новый сервер, построенный на базе процессора POWER6, позволит использовать средства виртуализации и увеличит производительность системы, обслуживающей 14 тыс. терминалов и 40 инверторных центров и обеспечивающей возможность бронирования билетов в круглосуточном режиме.

www.uni.ru

СВЯЗЬ-ЭКСПОКОММ-2010

<http://www.svyazexpo-online.ru/>



Информационный центр выставки «Связь-Экспокомм-2010»

Оперативно предоставит информацию:

- об участниках выставки
- о программе мероприятий
- пресс-релизы и новости участников выставки

Информационный стенд на выставке – Павильон 2, зал 1

Рынок видеоконференцсвязи в России растет как на дрожжах



Е. Лачков (Landata):

«Направление ВКС очень легко развивать, так как оно вызывает самый живой интерес у канала»

К такому выводу пришла Landata, подводя итоги своей работы по телекоммуникационному направлению в 2009 г. Хотя в прошлом году объем продаж в целом упал по сравнению с 2008 г. на 38%, компания оценила свою работу в 2009 г. положительно: по данным IDC, среднерыночное падение ИТ-рынка составило около 45%, а Landata сумела сохранить свою долю рынка и даже увеличить ее по отдельным направлениям. Сегодня ве-

дущее место в структуре продаж компании принадлежит ПК и серверам (около 50%), а доля телекоммуникационного оборудования сократилась до 20%.

В 2008 г. Landata начала работать с двумя новыми вендорами – Juniper Networks (сетевое оборудование) и TANDBERG (оборудование видеоконференцсвязи). За 2009 г. оба этих направления выросли более чем на 200% относительно предыдущего года. В частности, несмотря на общую ситуацию в стране, TANDBERG увеличил свою долю рынка в России с 31,5% в 2008 г. – до 58% в 2009 г. Росту этого сегмента кризис, скорее, способствовал: заказчики нередко рассматривают покупку систем ВКС как средство сэкономить на командировочных расходах.

Среди наиболее крупных проектов Landata в этой области – внедрение системы ВКС для повышения оперативности работы подразделений администрации Самары и создание системы удаленного обучения для Челябинского государственного университета.

В Landata считают, что российский рынок ВКС еще далек от насыщения и у него большой потенциал за счет возможности дальнейшего развития в сегменте домашних пользователей.

www.landata.ru

Электросчетчики на связи

Скандинавский оператор Ice.net заключил контракт с Ericsson на расширение мобильной широкополосной CDMA-сети в диапазоне 450 МГц в Швеции, Норвегии и Дании, включая отдаленные регионы – прибрежные зоны, горные хребты и открытое море. Сеть обеспечит мобильный доступ к Интернету предприятиям и населению. Увеличение площади радиопокрытия в сельских регионах позволит развивать систему связи «устройство-устройство», например дистанционное считывание показателей счетчиков потребления энергоресурсов, подсчет количества деревьев в лесонасаждениях, а также отслеживание перемещения транспортных средств.

www.ericsson.com

АНТИВАНДАЛЬНЫЕ ШКАФЫ

- служат для защиты телекоммуникационного оборудования
- широкий модельный ряд шкафов, как пенального, так и распашного типа



- покрытие – порошковое полимерное
- изготовление нестандартных шкафов

ALUDECO



ООО «Алюдеко-К»

Россия, Кострома

<http://www.aludeko.ru>

Тел./факс: (4942) 31-17-33, 37-17-00

АККУМУЛЯТОРНЫЕ ШКАФЫ

- производятся в каркасном и бескаркасном исполнении
- допустимая нагрузка на полку до 300 кг
- покрытие – порошковое полимерное



реклама

Стереозэффект перехода на цифру



Вся многослойная ТВ-индустрия, похоже, сплотилась перед лицом грядущей цифровизации эфирного наземного вещания. Оно и понятно: переход на цифру не оставит в стороне никого из участников ТВ-рынка. Уже сейчас он, как показала недавняя выставка CSTB-2010, в той или иной степени вовлек всех. Что не мешает спорить и сомневаться.

ТВ-цифра не сходилась с повестки CSTB-2010, начиная с российско-французского круглого стола и заканчивая стендами 400 экспонентов – производителей оборудования, операторов спутникового, кабельного, эфирного вещания, системных интеграторов, создателей контента. Ни одна секция конференции не обошлась

без ссылки на ФЦП «Развитие телерадиовещания в Российской Федерации на 2009–2015 гг.». Такой вот масштабный стереозэффект продемонстрировала CSTB в этом году (а если без метафор, на двух-трех стендах выставки действительно показывались возможности зарождающегося объемного 3D-вещания).



У кого учиться?

Конечно, в плане цифровизации эфирного вещания нам есть чему поучиться у цивилизованного мира. Здесь мы опять догоняющие. И если бы не «цифровое кольцо», сжимающееся вокруг страны, и объективная необходимость определиться с частотами в приграничных 50-километровых зонах, кто знает, когда бы и как...

Тем не менее равняться на кого-либо нам вряд ли стоит – ровно

найти трудно: ни по территории с 11 часовыми поясами, ни по неравномерности плотности населения, ни по климатическому и экономическому разнообразию, ни по сложившемуся в советское время доминированию почти бесплатного эфирного вещания. У кого учиться?

На CSTB-2010 опытом текущего перехода на цифру делилась Франция, а сама выставка стала первым мероприятием Года России во



На стендах выставки

ГПКС представило перспективные отечественные космические аппараты «Экспресс-АМ4», «Экспресс-АМ5» и «Экспресс-АМ6», которые откроют новые возможности для совершенствования системы распространения цифрового ТВ и радио в России, в том числе в рамках реализации ФЦП «Развитие телерадиовещания в Российской Федерации на 2009–2015 гг.». Особое внимание – формированию и распространению через технические средства ГПКС программ первого мультиплекса на вещательные зоны Сибири и Дальнего Востока.

«Синтерра-Медиа» (ГК «Синтерра») демонстрировала программно-аппаратное решение на базе Microsoft Mediaroom для



российских операторов ШПД, заинтересованных в развитии IPTV. «Синтерра-Медиа» выступила не только как обладатель платформы, но и как поставщик видеоконтента для небольших операторов ШПД, присоединенных к системе.

«Интерспутник», заключивший в январе этого года долгосрочное соглашение с Eutelsat об использовании значительной части емкости нового космического аппарата W7, рассказывал на совместном с Eutelsat стенде о возможностях использования новых транспондеров на быстрорастущем российском рынке цифрового телевидения.



Франции и Года Франции в России. Хорошее дело затеяли премьер-министры В. Путин и Ф. Фийон. Только едва ли они имели в виду, что спустя сорок лет мы возьмемся учиться технологиям телевидения у страны, давшей нам, а также своим колониям систему аналогового цветного ТВ SECAM, которую шутники называли System Essentially Contrary to American Method (си-

стема, существенно противоположная американской). Тень SECAM, помешавшей нашему техническому единению если не с американской NTSC, то с европейской PAL, до сих пор витает над Россией.

Однако французы устами своего посла в России Жана де Глиниасти и сами были готовы пошутить над прошлым, не оправдавшим ожиданий. А настоящее таково.

В ночь на 2 февраля в Эльзасе было отключено аналоговое вещание. До конца будущего года такой же процесс последовательно будет проходить в 24 крупных регионах страны. Здесь открыто говорят о своих опасениях: как бы люди не оказались перед черной пустотой экрана – технологическому вызову соответствовать непросто. «Наша задача – покрытие около 95% территории до конца этого года, – говорит гендиректор Высшего совета телерадиовещания Франции Оливье Жапье. – Самое трудное – охватывать горные регионы. Оставшиеся 5% могут принимать сигналы по спутнику. Цифровое ТВ занимает 17% всего ТВ-рынка».

Цифровой переход во Франции начался 10 лет назад, а завершиться должен в соответствии с национальным законодательством до конца 2011 г., когда аналоговое вещание будет прекращено. В аналоговом эфире страны было шесть бесплатных и один платный канал. В марте 2005 г. были запущены 18 цифровых каналов, а в 2008 г. – пять каналов телевидения высокой чет-



кости. По информации О. Жапье, в регионах страны начинают появляться цифровые локальные сети: «Мы ожидаем, что примерно 90% населения в регионе будет иметь возможность принимать цифровое ТВ наземного распространения, остальные – спутниковое цифровое ТВ».

Разумеется, 24 крупным по французским меркам регионам далеко до наших 80 с лишним субъектов Федерации, многие из которых размером с саму Францию. Они потратят на цифровизацию 11 лет, мы должны уложиться в пять-семь (смотря как считать). У нас задачка посложнее будет. А стандарты – московские или, если угодно, французские – иметь в цифровом эфире не менее 20 каналов.

А вот чему у «них» поучиться стоит, так это уважению к абоненту и – не поверите – социальной заботе о нем. Как известно, российский федеральный бюджет не предусматривает средств на обеспечение граждан цифровыми приставками – деньги на эти цели для незащищенных слоев населения должны изыскать местные власти, а они, как мы знаем, не всегда находят средства и на оплату школьного Интернета. А что же французы? «Каждому абоненту посылается письмо о прекращении аналогового вещания, чтобы он купил приставку или телевизор. Те люди, которые не попадают в зону покрытия цифрового ТВ (например, в горных районах. – Н.К.),

должны купить параболическую антенну. Решение о материальной поддержке абонентов принимается в зависимости от их финансового положения, но 200 евро на покупку спутниковой антенны будут выделены, — рассказывает О. Жапье. — Особые меры предусмотрены для пожилых людей — даже если у них есть деньги, им может потребоваться техническая помощь в установке оборудования. Для этого будут задействованы почтовые службы — местным почтальонам доверяют.

В отношении мобильного вещания у нас есть шанс не отстать от французских коллег. Они намерены выдать разрешение на такую деятельность 13 частным и трем государственным компаниям, чтобы за три года охватить около 30% жителей крупных населенных пунктов. У нас в соответствии с планами регулятора предусмотрено до 10 каналов мобильного вещания, лицензии на которое, по информации Роскомнадзора, начнут выдавать во втором квартале этого года.

«Мы отдаем себе отчет, что дальнейшее развитие цифрово-

го наземного эфирного вещания может нанести ущерб традиционным распространителям информации в универсальных средах, поэтому полагаем, что количество таких пакетов должно быть ограничено», — резонно замечает руководитель Роскомнадзора Сергей Ситников. А это значит, что государство, хоть и является субъектом телерадиовещания и игроком на этом рынке (в отличие от независимого французского Высшего совета телерадиовещания), педальировать эфир не намерено и давить конкурентов в виде кабеля, спутника и Интернета не будет. Однако оно оставляет за собой право развивать цифровое наземное эфирное вещание платно в тех населенных пунктах, где кабельное ТВ невозможно и экономически нецелесообразно. «Бесплатное цифровое ТВ используется широко и принимается с энтузиазмом. Платное цифровое ТВ развивается с трудом», — предупреждают французские коллеги.

Наталья КИЙ

Цифра с кабельным привкусом

Во времена своего пребывания «в проекте» ФЦП по внедрению в России цифрового телевидения причинила немало беспокойства операторам платного кабельного ТВ. Однако все оказалось не так страшно.

Государство по своему обыкновению так долго раскачивалось, стремясь к тому же максимально сэкономить в деле обеспечения населения современным телевизионным вещанием, что в итоге, к моменту завершения работ по ФЦП в 2015 г., может оказаться, что эфирное цифровое ТВ большинству населения будет уже не нужно. Наш народ, вроде бы избалованный бесплатным эфирным аналоговым телевидением, в последние годы активно понес деньги операторам платного кабельного и спутникового ТВ. Это движение не замедлилось и в кризисном 2009 г., о чем на собрании

ассоциации кабельного телевидения России (АКТР), которое по традиции прошло на CSTB, сообщил президент ассоциации Юрий Припачкин. Стимулировало его и государство, объявившее, что бесплатных приставок для цифрового ТВ или дотаций на их приобретение никому давать не будут. Результаты налицо: общими усилиями операторы-члены АКТР уже обслуживают около трети российских домохозяйств, в 2009 г. их абонентская база увеличилась на 15–17%, а в денежном выражении этот рынок вырос на 7–9%. ARPU несколько снизился, но этого и следовало ожидать при таком росте числа клиентов.

В 2009 г. у кабельных операторов было немало проблем, связанных с претензиями Роскомнадзора к зарубежным телеканалам, не имеющим лицензий на вещание в российских кабельных сетях. Это

В частности, ресурс будет предоставлен «Газпром-Медиа» для увеличения числа каналов в пакетах «НТВ-Плюс» и «Триколор ТВ». Кроме того, новая емкость обеспечит широкополосный доступ для домохозяйств, не охваченных наземными сетями.

Меньше 10 минут требуется одному человеку для того, чтобы без использования инструментов собрать из нескольких сегментов антенну QDMA 1,2 производства VertexRSI, которую впервые продемонстрировала на CSTB компания «РyсАТ». Эта портативная антенна имеет диаметр 1,2 м, состоит из сегментированного рефлектора и моторизованной опоры позиционера. Специальный контроллер обеспечивает ее автоматическое наведение на спутник. По окончании работы антенна так же быстро разбирается и упаковывается в кофр, который можно разместить как в машине, так и на борту самолета или вертолета.

На стенде **EASTAR**, российского разработчика и производителя оборудования для VSAT-сетей, разместилась действующая модель сети типа «звезда», состоящая из трех компактных спутниковых маршрутизаторов UHP-1000, один из которых выполняет функции центральной станции (хаба). С помощью этих устройств можно строить сети разной топологии («точка-точка», «звезда», «вложенная звезда», full mesh). Причем на аппаратном уровне маршрутизаторы, игравшие роли абонентского терминала и хаба, различались только кодом активации загруженного ПО. Особо стоит отметить, что хаб на базе UHP-1000 почти на порядок дешевле хабов мировых VSAT-грандов.

На стенде «ТелКо Групп» специалистов привлекал новый анализатор для ТВЧ от компании Promax TV. Устройство создано для измерения каналов передачи в формате HDTV и потому его ЖК-дисплей воспроизводит полноценную ТВЧ-картинку с разрешением 1080i. Анализатор имеет декодеры MREG-4 и MPEG-2, а также CI-интерфейс для подключения CAM и просмотра закрытых каналов. Звуковой декодер поддерживает стандарты MPEG-1, MPEG-2 и AAC. Кроме того, анализатор может работать с DVB-форматами: T/H/C/S/S2. Помимо стандартных интерфейсов у него есть цифровые вход/выход транспортного потока ASI и мониторный HDMI.

На стендах выставки

Компания **СТІ** продемонстрировала контент-агрегаторам и операторам платного ТВ решения СТІ PC Client и СТІ TV Engine Mobile, позволяющие повысить доходность услуг IPTV за счет интерактивных сервисов. Тут же они могли ознакомиться с инструментами продвижения VoD-контента, узнать о партнерских программах с мейджорами, увидеть, как размещается таргетированная и контекстная реклама в IPTV, а также, как управлять STB с помощью iPhone.

Особое место в совместной экспозиции компаний **Matrix Engineering, Elecard Devices и TRINITY Solutions** занимало семейство STB отечественной разработки – приставки Elecard iTelec STB 820-10 с разрешением до SD и Elecard iTelec 830 для HDTV для приема как IPTV, так и DBV-вещания, обладающие целым рядом полезных функций. Первая из них имеет встроенную платежную систему и проигрывает файлы по http. Во вторую встроены жесткий диск, Blue-ray- и Wi-Fi-модули. Обе они оснащены шлюзами IP-телефонии.

Кроме традиционных коммутаторов и маршрутизаторов компания **Cisco** привезла на CSTB-2010 систему Cisco Digital Media System (DMS), в которую входят компактный медиаплеер Digital Media Player 4400G для воспроизведения видео и текста с



поддержкой форматов MPEG-2 и MPEG-4 в стандартном и HD-режимах и веб-приложение для управления доставкой и публикацией рекламного и информационного видеоконтента на цифровых дисплеях. Система предназначена для воспроизведения ранее записанных видеороликов и прямых их трансляций в магазинах, банках, госучреждениях и т. д. В плеере имеется записывающее устройство (и возможность подключения внешнего носителя) для локального хранения видео и его загрузки по IP-сети в удобное время.

ведомство в лучших бюрократических традициях поначалу предпочло свалить всю ответственность на операторов, но потом разум возобладавал и в результате переговоров с участием АКТР, Роскомнадзора и представителей крупнейших зарубежных каналов, начиная с Discovery, было достигнуто соглашение о получении лицензий. Причем к установленному крайнему сроку (1 марта 2010 г.) от каналов будут требовать наличия даже не лицензии вещателя, а хотя бы переписки с Роскомнадзором по поводу ее получения. Кстати, ТВ-каналы компаний Discovery и Viasat получили такие лицензии буквально на следующий день после закрытия выставки CSTB.

А вот с Российским авторским обществом (РАО), которое многие годы пытается обложить данью операторов, достичь соглашения не удалось. РАО не устроили предложения АКТР (операторы, которые занимаются только трансляцией чужого продукта, должны быть освобождены от выплат, а ведущие вещательную деятельность должны отчислять РАО не более 1% своих доходов). Авторское общество считает, что платить должны все, а 1% – это слишком мало.

Но есть у кабельных операторов и более приземленная проблема: борьба (вплоть до судебных разби-

рательств) с управляющими компаниями, ДЕЗами, ТСЖ и т.п. за доступ в дома абонентов. Кстати, в законопослушной Европе путь операторов в дома тоже не устлан розами.

Что касается 2015 г., то к этому времени, по прогнозу АКТР, из 45 млн российских домохозяйств 30–32 млн будут абонентами кабельных широкополосных сетей (ТВ + Интернет), а 10–12 млн домохозяйств будут пользоваться услугами операторов спутникового ТВ. Так что на долю эфирного цифрового ТВ останется лишь 3–5 млн. Понятно, что основные клиенты кабельщиков – это жители городов с населением от 100 тыс. человек, так что там конкуренции между кабельным и эфирным цифровым ТВ, по сути, не будет. Нынешние кабельщики обычно имеют в своем ассортименте не менее 20–30 каналов, так что конкуренция по числу каналов может возникнуть только после запуска трех мультиплексов (а при тех ценах за участие в конкурсах, которые РТРС назначила для вещателей, скорого их заполнения ожидать не приходится) и при низком уровне сервиса у кабельного оператора. Кабельщикам скорее стоит опасаться давления со стороны операторов спутникового ТВ, которые ведут сейчас весьма активную маркетинговую политику.

Евгения ВОЛЫНКИНА

На чем будем экономить?

Цифровизация ТВ ставит всех участников рынка перед необходимостью искать и вырабатывать новые эффективные бизнес-модели. Недаром Ю. Припачкин, президент АКТР, заявил о том, что в недалеком будущем у премии «Большая Цифра» вполне может появиться номинация «Наиболее успешная экономическая модель».

Эффективность проектов цифрового телевидения, имеющих под собой разную технологическую основу, далеко не одинакова. Пока в роли догоняющих – операторы IPTV, которым приходится искать драйверы роста

количества пользователей, чтобы увеличить свою долю российского рынка платного телевидения, составившую в 2008–2009 гг. всего 3% (оценка J'son & Partners).

Похоже, такие драйверы уже удалось найти операторам из стран Восточной Европы, где зафиксирован наибольший прирост подписчиков услуги IPTV. Правда, там, по словам О. Колесникова («НТВ-Плюс»), исторически плохо развит рынок кабельного телевидения. В России же на долю КТВ приходится более половины (64%) рынка платного ТВ. В его пользу говорит и себе-

стоимость доставки контента одного канала КТВ, которая ниже, чем для IPTV, в 2–10 раз. Взрывной рост рынка IPTV в течение ближайших двух-трех лет он связал с выходом в этот сегмент операторов беспроводного и мобильного ШПД.

Пока же, согласно данным, которые привел Павел Ребров («Инвертика»), сегодня в России 400 тыс. пользователей IPTV и около 50 тыс. потребителей услуги «видео по запросу». По его мнению, основной статьей экономии для провайдеров этой услуги может стать контент: им нужно отказаться от попыток построить своими силами всю цепочку добавленной стоимости и активнее взаимодействовать с другими участниками рынка (правообладателями, контент-агрегаторами, а также с уже получившими распространение на Западе «наложенными» операторами, или Over-The-Top, реализующими видеоконтент в Интернете).

Поставщики Over-The-Top, привел прогноз экспертов Стив Етенгенн (Verimatrix), со временем могут вытеснить с рынка традиционных поставщиков услуг платного ТВ. А если объединить эту модель и адаптивную технологию потоковой доставки с услугами IPTV, то можно существенно повысить заинтересованность пользователей и, как следствие, ARPU.

Радикальный способ экономии операторам IPTV предложил Максим Раевский (Центр видеослужб ОАО «Центральный Телеграф»): отказаться от таких статей расходов, как middleware,

абонентские приставки, система мониторинга, круглосуточная вендорская поддержка и (страшно подумать!) контент в пользу работы по агентской схеме с более крупным оператором.

Что касается операторов цифрового КТВ, бизнес которых ширится за счет приобретения домашних сетей, то они могут сэкономить на оптимизации своей сетевой инфраструктуры и переводе ее на новые технологии. Так, состоящую из двух технологических фрагментов (HFC – около 300 тыс. домохозяйств и Metro Ethernet – 160 тыс.) сеть, на которой работает компания «АКАДО-Столица», решено перевести на технологию DOCSIS 3.0. Она позволяет не только обеспечивать доступ в Интернет со скоростью до 400 Мбит/с, но и является самой эффективной с экономической точки зрения при развитии услуг КТВ. По словам Дениса Лобанова, управляющего директора компании «АКАДО-Столица», если для развития сети Metro Ethernet с качественной передачей ТВ-контента требуется потратить дополнительно \$120 на одного абонента, то для сети DOCSIS 3.0 такие затраты будут вдвое ниже – \$60. Уже во втором квартале 2010 г. планируется развернуть опытную зону DOCSIS 3.0 на оборудовании Cisco. А в дальнейшем, при сохранении поддержки абонентов Metro Ethernet, основной акцент в технологическом развитии сделать на переводе HFC-фрагмента на DOCSIS 3.0.

Александра КРЫЛОВА

Спутниковое ТВ поборется за массы

Лет пять назад «НТВ-Плюс» был единственным оператором спутникового непосредственного телевидения в России и СНГ охватывало всего 2% домохозяйств. Теперь этот показатель на порядок выше. А что будет еще через пять лет?..

Сегодня достаточно отъехать на несколько километров от

МКАД, чтобы увидеть «хрущевки», облепленные спутниковыми тарелками, и чем дальше, тем гуще. Это поработали коллеги-конкуренты «НТВ-Плюс», в первую очередь «Триколор ТВ», начавший осваивать рынок в 2005 г. и к концу 2009 г. набравший 6 млн абонентов (у «НТВ-Плюс» – около 570 тыс. платящих пользовате-

На стендах выставки

«Самарская оптическая кабельная компания» демонстрировала свою традиционную продукцию – оптические кабели на базе оптоволокна фирмы Corning для самых разных линий связи: от магистральных до широкополосных сетей



доступа, для прокладки в грунт, в кабельную канализацию, в специальные трубы методом задувки, для подвеса по опорам линий электропередачи и между домами. Особенный интерес для операторов мультисервисных сетей представляют кабели ОКЛЖ с центральным силовым элементом и ОКЛЖ-ВС(ВД) типа «восьмерка» с допустимой растягивающей нагрузкой от 3,5 до 40 кН, предназначенные для воздушной прокладки с пролетами до 100–150 м.

Японский производитель полупроводников **NEC Electronics** и его дистрибьютор



«Элтех» знакомили посетителей стенда с линейкой микросхем для цифрового ТВ форматов HD и SD – как бюджетных, так и высокоинтегрированных решений для STB, DVR, iDTV, а также с последними аппаратными решениями от японского вендора и ПО от партнеров.

«Платформа HD», «Корпорация Джерал Сателайт» и **Samsung Electronics** объявили о запуске первого на территории России и Восточной Европы проекта 3D-вещания. Просмотр нового телеканала, снятого специальными видеокамерами

На стендах выставки

в формате 3D, будет возможен через существующую инфраструктуру вещательного проекта «Платформа HD» с помощью специально модифицированного ресивера, выпускаемого «Корпорацией Джeneral Сателайт». 3D-телевизоры производятся в России на заводе Samsung в Калужской области и уже поступили в продажу.

«Комкор» («АКАДО Телеком») и **«АКАДО-Столица»** объявили о начале партнерской программы по работе с операторами кабельного ТВ Московской области. В соответствии с соглашением региональный оператор КТВ становится агентом компаний группы «АКАДО» и предоставляет своим



абонентам услуги цифрового телевидения АКАДО. Компании холдинга обеспечивают доставку ТВ-сигнала до сети партнера. По агентским договорам уже подключено более 3 тыс. абонентов.

На стенде компании **«Связьстройдеталь»** были представлены настенные кроссовые шкафы серии ШКОН-П для широкополосных сетей доступа FTTH PON с доведением оптоволокна до каждого абонента. С помощью



шкафа ШКОН-ПР-32 можно подключить к одному оптоволокну магистрального кабеля до 32 квартир в подъезде; соединительно-коммутационные шкафы ШКОН-П-16 и ШКОН-П-8 (на 16 и 8 портов соответственно) располагаются на этажных площадках, а в квартирах клиентов устанавливаются компактные абонентские коробки ШКОН-ПА-1.

лей). Ныне в России развернуты шесть сетей СНТВ – и, по признанию А. Журавлева («НТВ-Плюс»), конкуренция стала очень острой, причем принимать в расчет приходится также и кабельщиков. По оценке «НТВ-Плюс», сегодня по числу охваченных российских домохозяйств СНТВ занимает уже больше 20% рынка платного ТВ, а по доходам – больше 30%.

В настоящее время на рынке СНТВ сложились три ярко выраженных ценовых и продуктовых сегмента: high – высокий ценовой сегмент с большим количеством каналов («НТВ-Плюс»); low – наиболее массовый в силу дешевизны предложения сегмент условно бесплатного спутникового ТВ с минимальным набором каналов («Триколор ТВ» и «НТВ-Плюс ЛАЙТ»); middle – «срединный» по цене и количеству транслируемых каналов сегмент, который начал формироваться в последние два года и представлен пакетами «Орион-Экспресс» и «Радуга-ТВ». Удастся ли сохранить операторам СНТВ занятые позиции при переводе эфирного вещания на цифру?

По мнению Р. Каспари («Радуга-ТВ»), более всего пострадает сегмент low, поскольку, с одной стороны, реализация программы цифровизации наземного эфирного вещания обеспечит 90% домохозяйств России доступом как минимум к восьми каналам (а при запуске трех мультиплексов – к 24), а с другой – будет расширяться проникновение услуг КТВ и IPTV. «Сегодняшний сегмент low сожмется, – прогнозирует Р. Каспари. – Во-первых, абоненты, не готовые платить за ТВ, мигрируют в сегмент пользователей государственного наземного цифрового телевидения. Во-вторых, абоненты, которым уже недостаточно предлагаемых эфирных каналов, перейдут в сегмент middle. В итоге сегмент low, на наш взгляд, в ближайшие годы сузится до сег-



мента бюджетного дачного ТВ, доступного в сверхмалых населенных пунктах». В то же время, по мнению Р. Каспари, «срединный» сегмент будет развиваться и в итоге займет доминирующую позицию на рынке СНТВ благодаря повышению качества контента (что неизбежно произойдет, поскольку коммерческие каналы начнут усиленно бороться за зрителя) при сравнительно невысокой цене (выше, чем в сегменте low, но ниже, чем в high).

Впрочем, «Триколор ТВ» не согласен отдавать своих подписчиков ни государству, ни кабельщикам, ни коллегам по вещательной среде. Свой «ответ Чемберлену» оператор намерен дать в виде развития дополнительных сервисов, интерактивных услуг и, более того, – конвергенции спутникового ТВ и Интернета. По словам Ю. Андреевой («Триколор ТВ»), с 1 февраля этого года компания начала предоставлять своим абонентам услугу спутникового доступа в Интернет, причем в течение года – бесплатно. Но – на скорости 128 кбит/с. «Для Москвы и крупных городов это, может быть, неактуально, – признает Ю. Андреева. – Но для многих регионов это просто открытие мира».

Что же касается прогнозируемого к 2015 г. соотношения бесплатного и платного ТВ, то спутниковые операторы более консервативны, чем кабельщики: они согласны отдать «эфир» 14 млн домохозяйств, оставив 35 млн за СНТВ и КТВ.

Лилия ПАВЛОВА

Требуется сценарий!

Такое провокационное объявление могло бы появиться сегодня на символических воротах отрасли инфокоммуникационных технологий.

Поиск нового технологического и бизнес-сценария развития отрасли равнозначен поиску ответа на sacramентальный вопрос мировых и отечественных телекоммуникаций: где брать деньги? Сегодня этот поиск, с одной стороны, осложнен кризисом, с другой – им же и облегчен, поскольку явление катарсиса и прояснение позиций всех и каждого на рынке отрицать нельзя.

В такой же амбивалентности по отношению к кризису, его последствиям, модели поведения в нем и, что важнее, после него находятся делатели и регуляторы рынка связи. Неопределенность в намерениях, противоречивость позиций и отчетливое желание регулятора в лице замминистра Наума Мардера нащупать и хотя бы проговорить новый путь развития телекома отчетливо проявились на февральской конференции Минкомсвязи, посвященной преодолению последствий кризиса и дальнейшему развитию. По срокам и представительности эта конференция в некотором роде подменяет собой коллегию министерства по итогам-2009 и задачам-2010, которая по установившейся в нынешней администрации связи традиции состоится ближе к середине мая. А ждать-то нельзя.

Телеком снова в фаворе

В поисках новых стратегий в ИКТ упор делается на телекоммуникационную составляющую, еще два года назад ушедшую в тень регуляторного интереса как стабильно работающий базис. На первые роли тогда вышли ИТ, с которыми связывали инновационную динамику. В телекоме стало скучно. Однако информационные технологии кризиса не выдержали, упав в прошлом году более чем на 10% (до 500 млрд руб.), а по некоторым направлениям еще больше. Прогнозы развития ИТ все еще остаются неутешительными. Телеком не подвел, показав устойчивость к кризису и рост во всех своих сегментах. Сегодня на него приходится 70% оборота сектора ИКТ, выросшего в 2009 г. на 2% с долей в ВВП 4,6%. По данным Александра Нарукавникова, директора Департамента экономики и финансов Минкомсвязи, объем доходов от услуг в 2009 г. составил 1,3 трлн руб., или 6,4% к уровню 2008 г. (что близко к оценкам Минэкономразвития). Министр Игорь Щеголев, правда, в тот же день озвучил другие цифры: 19% прироста в отрасли и такой же рост чистой прибыли по сравнению с 2008 г. Он же заверил, что «в нашей отрасли самое трудное уже позади».

А если так, самое время думать о том, как жить дальше. Событийный фон для этого занятия самый стимулирующий: реформа «Связьинвеста», строительство вертикальных холдингов, новый прилив покупательской активности «большой тройки» в регионах – словом, структурные изменения. Плюс необходимость инновационного участия в президентской программе модернизации экономики России.

Хочешь работать в Москве? Берись за Якутию!

Подчеркивая, что требуется системный, а не проектный подход к регулированию и работе на рынке, мини-

стерство явно отправилось в поход за идеями в массы участников рынка. Чем отвечают последние?

1 Активным подтверждением тезиса, что деньги надо искать не на уровне базовых, а на уровне инновационных услуг (подробнее – в ТЕМЕ НОМЕРА «ИКС» № 4'2010). «Повысить маржинальность можно за счет инноваций. В условиях, когда сетевые сервисы и услуги коммодитизируются, а их маржинальность сокращается, источником прибыли (а не дохода) становятся услуги не на уровне инфраструктуры, а на уровне приложений», – считает аналитик телеком-рынка Евгений Соломатин («Коминфо Консалтинг»).



На вершине рейтинга инновационных компаний мира 2009 г. нет телеком-операторов

Apple
Google
Toyota In Motor
Microsoft
Nintendo
IBM
Research Motor
Nokia
Wal-Mart Stores

2 Новый ключевой рынок – мобильный Интернет. Именно за этот рынок развернется основная конкурентная борьба – технологическая, структурная, видовая. Включиться в нее вполне способны фиксированные игроки. А если 4G отдать на откуп проводным операторам – для справедливой конкуренции с мобильными каннибалами? Гендиректор «ВымпелКома» Александр Торбахов был готов к такой постановке вопроса: «Идея хорошая, но неосуществимая. Если оператор берет только 4G, то абонент будет то и дело выпадать из сети. 3G мы ведь развиваем на существующей инфраструктуре». «А новый оператор 4G будет оказывать услуги на основе недискриминационного доступа к инфраструктуре 3G», – продолжал провоцировать Н. Мардер.

3 Рынок готов побороться за LTE. Интерес к этой технологии и доле рынка, скрывающейся за ней, декларировали все операторы «большой тройки», аналитики дискутируют о числе окупаемых LTE-сетей. Важный аргумент – поддержка LTE низкого диапазона частот (700–800 МГц), что ни 3G, ни WiMAX позволить себе не могут. Экономическая выгода, особенно для села, очевидна: радиус соты LTE для диапазона 700 МГц в два раза больше, чем для 2,1 ГГц; инвестиционная эффективность вложений в развертывание сети в диапазоне ниже 900 МГц в семь раз выше, чем в высоких диапазонах.

4 Внимание социальным сетям – будущей опоре мобильного Интернета.

5 Связи требуется мощный транспорт. Большинство операторов заинтересованы в повышении

5 проектов поднимут связь России?

К 2015 г. вдвое сократить отставание от цивилизованных стран мира, поднявшись в мировых рейтингах с 40–50-го на 20–25-е место. Такие задачи ставит перед отраслью администрация связи в рамках президентской концепции модернизации экономики России. Реализовать эту задачу планируется посредством 5 инфраструктурных проектов.

Проект высокоскоростного беспроводного ШПД касается диапазона 2,3–2,4 ГГц и, по заверению замминистра Н. Мардера, будет технологически нейтрален (использование технологии WiMAX здесь не исключается) и охватит 40 регионов России. Одно из условий победы в объявленном по этому проекту конкурсе – использование оборудования отечественного производства. Определение этой сложной, в большой степени политической, категории будет закреплено актом правительства страны, подготовленным специально для этого случая.

Другой проект в сфере доступа касается спутниковых технологий в Ka-диапазоне, еще не используемых в гражданских целях в России. «Спутниковая система будет базироваться на трех космических аппаратах с полным покрытием территории страны и позволит иметь до 2 млн абонентов ШПД. В 2010 г. государство выделило из бюджета на эти цели полмиллиарда рублей», – сообщил Н. Мардер на заседании «Телеком-форума». Он считает, что возможно использование и наземных средств отечественного производства, имея в виду предложения компании «РОН-Телеком».

Третий пилотный проект – транспортный – предполагает использование на магистральных сетях связи системы DWDM отечественного производства, реализуется совместно со «Связьинвестом» и в качестве технологической базы рассматривает производство подобных систем мирового уровня научно-техническим объединением «ИРЭ-Полус», более известным за рубежом, нежели в нашей стране. Поддержка государства в данном случае выразится в гарантированном рынке сбыта. «Мы должны разорвать порочный круг ориентации на иностранных производителей», – говорит Мардер. – Пилотные зоны в Подмосковье и в Поволжье уже выполнены. Результаты положительные».

Четвертый проект в рамках технологической модернизации связи предполагает переход на Softswitch, на пакетную коммутацию и реализуется на основе сети «Связьинвеста» с участием российского производителя «МФИ-Софт». «Мы имеем возможность миновать этап цифровизации и сразу же перейти к пакетизации. К 2015 г. половина сети должна основываться на пакетной коммутации», – комментирует Мардер.

Пятый проект квалифицируется как пользовательский и подразумевает создание сети наземного цифрового ТВ-вещания

→ см. также с. 36–54.

пропускной способности магистралей – есть опасения, что емкости сети «Ростелекома» может не хватить уже в самое ближайшее время. Гендиректор «Ростелекома» Антон Колпаков утверждает, что пропускная способность в 10 и даже 40 Гбит/с компании не устраивает, надо 100 Гбит/с, что близко к физическому пределу. Выход он видит в строительстве ЦОДов по всей стране – «чтобы не гонять трафик». «Транспортные сети всех операторов рассчитаны на передачу голоса. Сегодня «МегаФон» до 40% от затрат на развитие 3G в России инвестирует в строительство транспортных сетей. Задача – чтобы в 2010 г. каждая вторая базовая станция была подключена к магистралам по волокну», – говорит Валерий Ермаков, первый зам. гендиректора «МегаФона».

6 Подход к регулированию должен быть не сегментным, а... географическим – Россия-матушка велика и разнообразна. Только в этом случае, мол, можно преодолеть цифровое неравенство, развить ШПД и доставить пенсию в отдаленное село. «Нас, например, интересуют города с населением от 200 тыс. человек и выше», – аргументирует автор географической идеи президент «Комстар-ОТС» Сергей Приданцев. «Хочешь работать в Москве, работай и в Якутии. И цены должны быть одинаковыми», – подхватывает Н. Мардер. И вправду, какой простор для игр разума открывает такой подход!

7 Спала острота вопроса недискриминационного доступа к последней миле – все строят ФТТх. На повестке дня – недискриминационный доступ к магистралам.

8 Есть потребность в совместном использовании сетевой инфраструктуры, но нет конкретных шагов. «Скай Линк» заявил о готовности предоставить свои антенные мачтовые устройства коллегам. «Обращайтесь!» – предложила гендиректор Гульнара Хасьянова.

9, 10, 11... Избыточность регулирования остается на повестке дня. Взамен трехэтажной процедуры выделения частот операторы предлагают создать Единую радиочастотную службу, отвечающую за экспертизу, планирование частотных присвоений и выдачу разрешений, а также соблюдать принцип платности использования РЧС для всех категорий пользователей, включая госструктуры.



Есть мнение, что в период рецессии роль государства в экономике возрастает. Наум Мардер вспоминал, как в свое время не разрешили оптический кабель закупать за границей – в результате пользуемся сегодня отличным российским волокном. А вот с автомобильной промышленностью этот номер не прошел – жигулей мирового класса не вышло. Регулятор делает попытки привлечь рынок к выработке стратегических решений. От реактивности и конструктивности самого рынка отчасти зависит, чтобы воздействие не стало силовым.

Наталья КИЙ

Автор ждет комментариев
в своем блоге

www.iksmedia.ru



Год безопасного Интернета. Бета-версия

Напроект «Образование» обеспечил российские школы доступом в Интернет, резко расширив детскую интернет-аудиторию. Последствия не замедлили сказаться: о необходимости оградить детей от незаконного, агрессивного и просто неподобающего контента Сети заговорили не только психологи, но и родители, учителя и интернет-общественность.

Год назад по инициативе нескольких некоммерческих организаций в России был объявлен Год безопасного Интернета – по стране прошли конференции, круглые столы → [см. также с. 62–65](#), семинары, конкурсы, опросы и исследования, посвященные проблеме безопасности в Сети. Итоги были подведены 9 февраля – в Международный день безопасного Интернета, который по традиции отмечается во второй вторник февраля.

И хотя чувствовать себя комфортно во Всемирной паутине хочется всем, независимо от пола, возраста и материального положения, мероприятия Года безопасного Интернета были ориентированы в первую очередь на детей, поскольку вред, нанесенный детской психике неподобающим контентом, может оказаться непоправимым. Поэтому основная задача родителей, учителей, общественности и государства – оградить детей от угроз Глобальной сети и научить их правилам безопасного поведения в ней. Кстати, исследование, проведенное в рамках Года безопасного Интернета Фондом развития Интернет в сотрудничестве с ассоциацией RELARN, показало, что сами школьники более критично оценивают уровень безопасности Интернета, чем их учителя. По данным директора фонда Галины Солдатовой, опасным его считают лишь 32% педагогов и 53% подростков в возрасте 14–17 лет. Возможно, это объясняется впечатлительностью детской натуры, а может быть, и лучшим знанием предмета, ведь основными пользователями Интернета у нас являются именно подростки: среди взрослых интернет-проникновение составляет порядка 32%, а у школьников – 92% (что даже выше среднеевропейского показателя). Налицо поколенческий цифровой разрыв, которого нет в той же Европе, где дети опережают взрослых лишь на 1–2%.

Тем не менее в данном случае именно меньшинство должно защитить большинство, потому что последнее в силу своего возраста сделать это пока не в состоянии (хотя есть, конечно, и исключения). Родители в массе своей результативно повлиять на ситуацию тоже пока не могут по причине отсутствия информации о существующих технических средствах защиты и тех же навыков безопасной работы в Сети. Как показало исследование, только на 15% домашних компьютеров установлены программы фильтрации нежелательного контента. В школе обстановка значительно лучше

(соответствующим ПО оснащены 70% компьютеров), но пока тоже далека от идеала.

Специалисты понимают, что защита детей должна быть комплексной, что выстраивать ее должны все участники цепочки передачи интернет-контента на компьютеры пользователей (провайдеры интернет-доступа, регистраторы доменных имен, контент- и хостинг-провайдеры) при участии правоохранительных органов и общественных организаций и что технических средств для этого недостаточно. Поэтому в ходе проведения Года безопасного Интернета возникла идея разработки общественного соглашения или декларации, где были бы сформулированы принципы обеспечения безопасного использования Глобальной сети детьми и подростками и добровольные (но соответствующие нормам законодательства РФ) обязательства, которые интернет-сообщество и все заинтересованные стороны могли бы взять на себя для реализации такой защиты.

Создание единой декларации оказалось непростым делом, и официально пока принята только Хартия операторов связи России по борьбе с детской порнографией в сети Интернет, которую подписали «Связьинвест», «Комстар-ОТС», «ВымпелКом» и «Скай Линк». Продолжается работа над проектом Соглашения российских хостинг-провайдеров о содействии защите несовершеннолетних пользователей Всемирной сети от противоправных деяний. По всей видимости, аналогичных документов скоро следует ожидать и от других профессиональных сообществ, прежде чем будет принята общая декларация «За безопасность детей и молодежи в Интернете».



Итак, Год безопасного Интернета формально завершился, но вряд ли кто решится утверждать, что уровень безопасности Глобальной сети заметно повысился, так что оснований для продолжения совместной работы хватает. Как образно заметил директор Координационного центра национального домена RU Андрей Колесников, прошедший Год безопасного Интернета можно считать «бета-версией», а конкретные действия интернет-индустрии, общественности и государства по минимизации влияния негативного контента на неокрепшие души подрастающего поколения будут реализованы уже в версии 1.0.

Евгения ВОЛЫНКИНА



А. Солдатов, Минкомсвязи России:

«За первым Годом безопасного Интернета должны последовать и другие, и тогда Интернет, может быть, станет просто безопасным – без всяких “годов”»

«ЦОД-2010»

для профессионалов в области строительства и эксплуатации дата-центров

9 сентября 2010 года, гостиница «ХОЛИДЕЙ ИНН ЛЕСНАЯ», г. Москва

Цели конференции: участники получат исчерпывающую информацию о последних разработках и решениях в области инженерной инфраструктуры и основного оборудования ЦОДов, стандартах их проектирования и строительства, экономических аспектах эксплуатации, а также о тенденциях развития рынка услуг дата-центров.

Важное место в работе конференции займет обсуждение вопросов функциональной устойчивости ЦОДов, применения энергоэффективных технологий, оптимизации затрат на инфраструктуру и персонал. Будут рассмотрены конкретные примеры создания и эксплуатации ЦОДов, а также вопросы инвестиционной привлекательности проектов по созданию дата-центров.

Участники конференции: международные и российские эксперты, ведущие мировые производители оборудования и программного обеспечения, консалтинговые компании, системные интеграторы, владельцы дата-центров и инвесторы.

Основные темы конференции

Типы ЦОДов

- Стационарные
- Модульные
- Мобильные

Инженерная инфраструктура ЦОДов

- Кабельные системы
- Системы электроснабжения
- Климатическое оборудование
- Системы управления и мониторинга
- Системы физической безопасности

ИТ-инфраструктура ЦОДов

- Серверы, системы хранения, сетевое оборудование и ПО
- Виртуализация и консолидация
- ИТ-архитектура
- Информационная безопасность

Экономика ЦОДов

- Оптимизация затрат на инфраструктуру и ПО
- Повышение доходов от услуг
- Возврат инвестиций
- Энергосберегающие технологии

Аутсорсинг услуг ЦОДов

- Особенности создания коммерческих ЦОДов
- Развитие услуг
- SLA
- Примеры проектов

Управление ЦОдами

- Создание бизнес-концепций
- Управление проектами создания ЦОДов
- Модернизация
- Аутсорсинг ИТ-персонала

Стандарты ЦОДов

- Проектирование
- Строительство
- Эксплуатация
- Сертификация

Новое в ЦОДах

- «Зеленый» подход, снижение PUE
- Динамические ИБП
- Использование ITIL в ЦОДах
- Виртуальный ЦОД
- Следующее поколение ЦОДов

Бесплатное участие в конференции для технических директоров, CIO, специалистов технических и ИТ-служб, генеральных и коммерческих директоров финансового сектора, энергетических, транспортных, промышленных, добывающих, торговых, строительных, медицинских компаний, госслужащих по предварительной регистрации.

Стоимость участия одного слушателя составляет 12 508 руб., включая НДС.

При регистрации до 1 июля 2010 г. стоимость участия с учетом скидки составляет 11 328 руб., включая НДС.

По вопросам спонсорского и делегатского участия обращайтесь в коммерческий отдел журнала «ИКС» по телефонам: (495) 229-4978, 785-1490, 502-5080 или факсу (495) 229-4976.

Более подробная информация на портале www.iksmedia.ru

Организатор – журнал «ИКС»

ЦОД с сертификатом на доверии

Многие российские дата-центры заявляют о своем соответствии известному стандарту TIA-942 либо вообще «всем международным стандартам», либо уровню Tier III и даже Tier III+ (последнее, похоже, является чисто российским изобретением). Однако документального подтверждения эти заявления пока не имеют.

Тема сертификации российских дата-центров сегодня самая обсуждаемая в среде представителей и коммерческих, и корпоративных ЦОДов. Заинтересованность серьезных коммерческих ЦОДов в документе, который можно было бы продемонстрировать солидному заказчику, легко объяснима: в нынешние кризисные времена, когда спрос на услуги дата-центров заметно снизился, он стал бы неплохим козырем в конкурентной борьбе. Причем в первую очередь такой документ нужен серьезным дата-центрам, которые инвестировали большие деньги в инфраструктуру и немало тратят на обеспечение высокого уровня обслуживания оборудования и приложений клиентов. Это помогло бы им дистанцироваться от ЦОДов-дискаунтеров, также предлагающих Tier III, но по подозрительно низким ценам.

В принципе в наличии дата-центров, предоставляющих услуги «эконом-класса», ничего плохого нет, ведь далеко не всем клиентам необходимо, чтобы время простоя не превышало 1,6 часа в год (Tier III по классификации Uptime Institute). Но игра должна быть честной. Если в ЦОДе нет дизель-генераторной установки (ДГУ) на случай отключения обычного электропитания, то клиент должен знать об этом при заключении контракта. А таких ЦОДов и сегодня немало. По данным Александра Корсунского («Современные Телекоммуникации»), в московском регионе ДГУ имеют только 67,6% коммерческих дата-центров.

Корпоративному ЦОДу нормативные документы тоже, оказывается, нужны, хотя компания строит такой дата-центр исключительно для собственных нужд в соответствии со своими требованиями к безопасности и надежности. Однако некие правила при этом все рав-

но соблюдают. Как замечает Сергей Щербаков (APC by Schneider Electric), из-за кризиса строить дата-центры стали реже, но – подчеркнул – не проще и дешевле, а так, как положено строить критичные по своему значению объекты. Дмитрий Милов (МТС) убежден: без стандартизации нельзя создать ЦОД, который можно будет пра-



Г. Юдин (НР Россия): ЦОД в принципе не может одновременно соответствовать европейскому стандарту, TIA-942, СНИПам и ГОСТам

вильно эксплуатировать, и, что еще очень важно, трудно будет грамотно обосновать бизнесу затраты на его строительство и обслуживание.

Таким образом, сообществом владельцев российских дата-центров и специалистов, занимающихся их созданием, необходимость стандартов для построения ЦОДов уже осознана. Но поскольку своих стандартов пока нет (принятый в 1978 г. документ СН-512-78 «Инструкция по проектированию зданий и помещений для ЭВМ» вряд ли можно воспринимать всерьез по причине его преклонного возраста), пользуются американским EIA/TIA-942 («Стандарт на телекоммуникационную инфраструктуру центров обработки данных») и европейским

EN 50173-5 («Структура кабельной системы ЦОД»). Частично они несовместимы друг с другом, и поэтому их применяют выборочно и кому как удобно. Но тяга к правилам уже положила начало процессу добровольной сертификации проектов российских дата-центров в Uptime Institute, авторитетной независимой консалтинговой и научно-исследовательской организации, занимающейся анализом работы ЦОДов и их систем и создавшей известную классификацию уровней надежности Tier I–IV.

Недавно четыре специалиста из российских компаний получили сертификаты Accredited Tier Designer, а сейчас на сайте Uptime Institute в списке проектов ЦОДов, проходящих сертификацию на соответствие уровню надежности Tier III, фигурируют два российских дата-центра. Один из них – проект нового коммерческого дата-центра КРОК. Как рассказал Руслан Заедinov, руководитель направления центров обработки данных компании, стоимость сертификации невелика по сравнению с бюджетом ЦОДа, но требования Uptime Institute к проекту таковы, что строительство в строгом соответствии с ним обойдется в два-три раза дороже, чем обычно. Именно поэтому далеко не каждый сертифицированный проект реализуется в полном соответствии с предписаниями Uptime Institute.

Все эти строгости можно считать причудами адептов «правильных» дата-центров, однако никто не может усомниться в высокой квалификации специалистов института и в подлинной независимости этой организации как внешнего аудитора. Удастся ли у нас создать ее аналог – еще большой вопрос. Лишь бы не получилась очередная контора, торгующая сертификатами.

Евгения ВОЛЫНКИНА

Алтайское широкополосье обещает конкуренцию

Алтайский край, ставший частью России в XVIII веке, всегда славился богатством своих недр. Сегодня же определяющую роль в его хозяйстве играет аграрный сектор – более четверти экономики приходится на пищевое производство, на селе живет почти половина населения. Поэтому по развитию рынка услуг связи Алтай несколько отстает от многих других регионов Сибири.

Однако алтайский телеком движется по «догоняющему» сценарию: темпы его роста (12% в 2009 г.) чуть выше средних по Сибирскому федеральному округу (10%). Причем, если шесть-семь лет назад рынок активно рос за счет сотовой связи, то сегодня новым драйвером обещает стать широкополосный доступ в Интернет.

Сегмент сотовой связи достиг насыщения одним из последних среди регионов СФО. В настоящее время этот рынок поделен между пятью крупными игроками. Помимо «большой тройки», доля которой превышает 90%, мобильную связь в Алтайском крае обеспечивают «Скай Линк» и «Алтайсвязь», принадлежащая «Енисейтелекому». Распределение абонентов между операторами относительно стабильно.

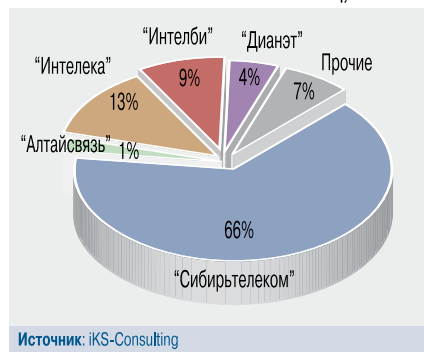
Сеть фиксированной связи региона за последние годы была серьезно модернизирована, и уровень цифровизации превысил 70%. В 2009 г. монтированная емкость телефонной сети составила более 670 тыс. номеров. На каждые 100 жителей края приходится 30 телефонных аппаратов.

Безмятежная атмосфера сохраняется в сегменте платного ТВ. В самом крупном городе региона Барнауле проникновение таких услуг едва превышает 30%. Как и в большинстве городов России, основные игроки этого рынка – операторы кабельного аналогового телевидения. И здесь доля лидера – компании «Интелека» – приближается к 50%, а ее прямые конкуренты – «Инвис» и «Иллюзион» – демонстрируют слабую маркетинговую активность.

Куда интереснее обстоят дела в сегменте широкополосного доступа в Интернет, на данный момент наибо-

лее динамично развивающемся: доходы от него за последний год выросли почти вдвое. Однако пока проникновение услуги ШПД в Алтайском крае (11% по итогам III квартала 2009 г.) недотягивает до средних показателей по СФО (15%). Это обусловлено спецификой региона: слишком велик удельный вес сельского населения (более 45%), что ограничивает развитие оптоволоконных сетей, которые рентабельны только в районах плотной городской застройки.

Структура рынка ШПД Барнаула в сегменте частных лиц, 2009 г.



Алтайский край – пятый из 16 регионов СФО по количеству абонентов ШПД и седьмой по уровню проникновения услуги. Сегодня на Алтае широкополосный доступ в Интернет имеют более 100 тыс. домохозяйств. К 2012 г. это число, по прогнозам iKS-Consulting, должно вырасти как минимум в 1,5 раза.

Большая часть абонентов ШПД сосредоточена в Барнауле – на конец 2009 г. их было уже около 61 тыс., а уровень проникновения приблизился к 30%. Две трети барнаульских широкополосных подключений обслуживает «Сибирьтелеком», предоставляющая услуги доступа в Интернет по технологии xDSL. До недавнего

времени характерной чертой рынка ШПД Барнаула являлось отсутствие крупных федеральных игроков. Однако в 2009 г. ситуация начала меняться: местный провайдер «Интелби» стал партнером компании «ТрансТелеКом» в рамках реализации стратегии последней по выходу на розничный рынок ШПД. Кроме того, в конце 2009 г. «ЭР-Телеком», один из наиболее динамично развивающихся альтернативных операторов России, заявил о намерении запустить в 2010 г. собственную оптоволоконную сеть в Барнауле.

Появление «ЭР-Телекома» с его низкими тарифами и высоким качеством абонентского обслуживания может стать серьезным вызовом остальным участникам рынка: если сейчас стоимость безлимитного доступа в Интернет в Барнауле по технологии FTTx остается на уровне 700–800 руб. в месяц при скорости 1 Мбит/с, то к концу 2010 г. можно ожидать радикального снижения тарифов.

В 2010 г. темпы роста рынка телекоммуникаций Алтайского края замедлятся и, по прогнозам iKS-Consulting, составят 8%. Драйвером роста станет широкополосье. Сегодня этот сегмент характеризуется относительно низким уровнем конкурентности, но уже завтра рынок ожидают большие перемены: появление крупных федеральных операторов, которые планируют строить сети и снижать тарифы, неизбежно заставит реагировать других игроков рынка. А значит, градус конкуренции повысится.

Дежурный по рубрике
Михаил БОДЯГИН,
аналитик iKS-Consulting





22-23 марта 2010 г. в Москве при поддержке Британской ассоциации международных вещателей и Broadcast Mobile Convergence Forum, а также при информационной поддержке АКТР пройдет 3-й ежегодный саммит **Digital TV Russia 2010**.

Участники обсудят, как претворяются в жизнь решения власти, с какими проблемами сталкивается индустрия. Лидеры успешных компаний поделятся опытом по выработке стратегий развития в цифровой России и последними мультимедийными проектами. Детально будут освещены новые источники доходов: цифровые инновации и рекламные возможности в цифровой среде.

Среди докладчиков: Виталий Стыцко, Министерство связи и массовых коммуникаций РФ; Александр Калинин, ФГУП РТРС; Давид Шостак, Gameland; Стюарт Коллинвуд, EMEA, Sling Media; Владимир Долгов, Google в России; Александр Мих, «Цифровое телевидение Екатеринбург»; Михаил Ильичев, RuTube, и др.

Организатор саммита – компания Infor-media Russia.

Тел. (495) 995-8004
www.top-dtv.ru

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

выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
16–19.03. Москва. Международная выставочная компания MVK, ВНИИКТ, ассоциация «Электрокабель»: www.cabex.ru	9-я международная специализированная выставка CABEX-2010
17.03. Москва. Компания «АНД Проджект», Microsoft : www.daxforum.ru	IV российский ежегодный форум Microsoft Dynamics AX Forum 2010
18.03. Москва. iKS-Consulting: www5.hitechmarketing.ru	3-я международная конференция High-Tech Marketing «Маркетинг новых продуктов и услуг в телекоме. Мультимедийные услуги и приложения»
23–24.03. Стамбул. Informa Telecoms & Media www.eurasia.comworldseries.com	Конференция EurasiaCom 2010
23–24.03. Москва. Exposystems: www.cccwf.ru	9-й международный форум «Мир call-центров • Call Center World Forum • CCWF 2010»
24.03. Казань. IDC-Russia: www.idc-cema.com	Конференция IDC IT Security, Virtualization and Datacenter Roadshow 2010 in Kazan
30–31.03. Москва. Общественно-государственное объединение «Ассоциация документальной электросвязи»: www.rans.ru	9-я международная конференция «Стандартизация, внедрение и оценка безопасности при использовании ИКТ»
01–04.04. Москва. Ассоциация «РусКрипто», НОУ «Академия информационных систем»: www.ruscrypto.ru/conference	12-я ежегодная научно-практическая конференция «РусКрипто-2010»
06.04. Москва. «Русский полис – Информационная группа»: www.in-sure.ru/conference	3-я конференция по ИТ «Script 'n' Sure Summit. Информационные технологии для страхового рынка»
07–09.04 Н. Новгород. Всероссийское ЗАО «Нижегородская ярмарка»: www.yarmarka.ru	Международный форум информационных технологий

Присылайте анонсы ваших мероприятий на www.iksprof.ru

Еще больше на

IKS
CONSULTING

энергия интеллекта

Россия
127254, Москва
Огородный проезд, д.5/3
Тел.: +7 (495) 505-1050
Факс: +7 (495) 229-4976
info@iks-consulting.ru

Украина
04116, Киев
Ул. В. Василевской 10, оф. 79
Тел.: +38 (044) 493-6560
Факс: +38 (044) 489-2709
ukraine@iks-consulting.ru

Казахстан
Алматы
+7 (777) 227-5497
+7 (727) 333-3457
sch@iks-consulting.ru



www.iks-consulting.ru

iKS-Consulting – специализированное агентство, предоставляющее полный цикл услуг аналитического и управленческого консалтинга в сфере телекома, ИТ, медиа России и стран СНГ



Выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
07.04. Москва. AHConferences: www.ahconferences.com	3-я конференция IT-Security for Telecom
19–21.04. Москва. ITE LLC Moscow: www.mips.ru	16-я московская международная выставка MIPS 2010
21–23.04. Москва. Региональный общественный центр интернет-технологий: www.2010.rif.ru	Конференция РИФ+КИБ-2010
22.04. Москва. Компания «ГРОТЕК»: www.multiplay-expo.ru	8-й международный форум операторов мультисервисных сетей MultiPlay
22–23.04. Москва. Infor-media Russia: www.wirelessbroadband.ru	6-й ежегодный конгресс «Broadband Russia & CIS 2010. Обеспечение будущего роста широкополосных сервисов»
26–27.04. Москва. Infor-media: www.el-government.ru	5-я международная конференция и выставка «Современные технологии государственного управления. Электронное правительство-2010»
27–29.04. Сочи. ЗАО «Экспо-Телеком»: www.expo-telecom.ru	13-й Всероссийский форум «Развитие телекоммуникаций в России»
28–29.04. Стамбул. ITE LLC Moscow: www.caspiantelecoms.com/ru/2010	9-я международная конференция и мини-выставка по телекоммуникациям, компьютерным технологиям, ИТ и инвестициям для Турции, Каспийского и Черноморского регионов, CHG – Caspian Telecoms 2010
11–14.05. Москва. ЦВК «Экспоцентр»: www.viaz-exposcomm.ru	22-я международная выставка «Связь-Экспокомм-2010»

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

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

7–9 апреля 2010 г. в Нижнем Новгороде состоится **Международный форум информационных технологий**, организованный правительством Нижегородской области и ЗАО «Нижегородская ярмарка».

Цель форума – выработка стратегических путей совершенствования инновационной деятельности в сфере ИТ, формирование конкурентоспособного отечественного ИТ-рынка, освоение передовых технологий. Основные задачи: изучение современных компьютерных разработок, презентация новинок ПО, аккумуляция усилий органов власти, предприятий и фирм Нижегородской области для развития региона как ИТ-лидера.

Структура форума состоит из конгресса и экспозиционной части, представляющей передовые разработки ведущих ИТ-компаний, предприятий, вузов. В программе конгресса – проведение научно-практических конференций, круглых столов и тематических семинаров.

В рамках форума пройдут выставки «Информационные технологии и системы» и «Образование. Карьера».

Тел. +7 (831) 277-5590, ф. 277-5371

**mari@yarmarka.ru,
www.yarmarka.ru**

МЕНЕДЖМЕНТ-ТУР

Уникальная форма выездного обучения специалистов и изучение лучшего опыта передовых компаний мира во время посещения их производственных площадок и личных встреч с топ-менеджерами



Организаторы:



ИТАЛИЯ, Рим

МЕНЕДЖМЕНТ-ТУР – инновационный:

- подход к успешному развитию собственного бизнеса
- путь установления ценных бизнес-контактов
- способ приобретения передовых идей и технологий на практике
- заряд передовыми прорывными идеями
- способ формирования передового мышления
- вариант мотивации и развития талантов у специалистов компании

Тема менеджмент-тура:

- «Европейский широкополосный доступ»

Место проведения:

- ИТАЛИЯ, г. Рим

Компании для посещения:

- Telecom Italia Group (Telecom Italia, Telecom Italia Mobile, Telecom Italia Media, Telecom Italia Matrix, Telecom Italia Sparkle)

Программа тура:

- Рассчитана на 4 дня.
- Включает: встречи с топ-менеджерами компаний различных подразделений, посещение рабочих площадок, культурные мероприятия.

Дата проведения:

- 26-29 апреля 2010 г.

В менеджмент-тур входят:

- полная бизнес-программа, перелет, проживание в отеле класса ****, трансфер, 2-х разовое питание, оформление визы, услуги переводчика, страховка, культурная программа, комплект информационных материалов.