

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. Куку, Б.А. Ластович,
Ю.Н. Лепихов, Т.А. Моисеева, Г.Е. Монаина,
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. Вольнкина, А.Е. Крылова,
Л.В. Павлова

Редактор
Е.А. Краснушкина – ek@iks-media.ru
Дизайн и верстка
Д.А. Подъяков, А.Н. Воронова

КОММЕРЧЕСКАЯ СЛУЖБА

commerce@iks-media.ru

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

СЛУЖБА РАСПРОСТРАНЕНИЯ

rodписка@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
№ 7-8/2010 подписан в печать 15.07.10.
Тираж 15 000 экз. Свободная цена.
Формат 64x84/8
ISSN 0869-7973



Этим летом мы узнали, как плавают мозги.

Не фигурально – от работы и интеллектуального напряжения. А в прямом смысле – от жары.

Термометр, выложенный на солнце воскресным июльским днем в ближайшем Подмоскowie, показал 50 градусов с хорошим хвостиком. Казалось, в нашей скромной средней полосе такое невозможно. Сельское хозяйство уже обещает сокращение добычи зерновых (говорят, к лучшему – продадут все и по хорошей цене, сократив затраты на хранение и утилизацию того, что не продали и не сберегли).

Фактор погоды приходится брать в расчет не только земледельцам. Чем сильнее зной, тем больше усилий, времени и средств придется потратить на обеспечение нормального функционирования оборудования. Климат влияет на стоимость владения нынешнего фаворита ИТ-рынка – дата-центра. Как потратить, чтобы сэкономить – подскажут обозреватели «ИКС», эксперты рынка в ТЕМЕ НОМЕРА ЦОД: цена владения. Они же поделятся экзотическими историями из жизни дата-центров, например, о пещере под собором в Хельсинки, где ЦОД расположился с намерением своим теплом обогреть город. Вы узнаете также о том, что теперь на берегу морей и океанов строят не только монастыри – как в средние века, и не только виллы – как в прошлом столетии, но и дата-центры.

Еще одна «горячая» и не остывающая несколько лет вне зависимости от погоды тема рынка ИКТ – персональные данные. Что ни глобальный закон, то глобальное невезение с «недостижением цели» и «уточнением положений»: персональные данные так и не стали более приватными, а информационные системы предприятий более безопасными. Анализ ситуации с исторической, правовой, технической, государственной и общественной точек зрения – в статье давнего автора «ИКС» с эпическим названием *Камо грядеши, закон?*

Это лето проявило новые процессы в телекоме – рост доверия вертикальных структур, компаний и людей друг к другу (кризис научил? сказала зрелость рынка?). В новоязе бизнеса появилось словцо «шеринг», в июне «ИКС» провел первое публичное обсуждение возможностей совместного использования сетей, участники которого пришли к выводу, что *Коммунальная сеть – будущее телекома*. Из этого постулата следуют как минимум две хорошие новости: во-первых, коммунальная сеть, а значит, ОБЩЕжитие и ОБЩЕделание конкурентов на пользу бизнеса и абонента возможны и оправданны, во-вторых, у телекома таки есть будущее. Осталось дожидаться нового делового сезона.

До встречи.
Наталья Кий,
главный редактор

1 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

6 НОВОСТИ

6 АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ

А. КРЫЛОВА. До «Информационного общества» осталось... пять месяцев

8 ЛИЦА

9 ПЕРСОНА НОМЕРА

А. ТИТОВ. «Я не верю в чудеса, а верю в поступательность»

КОМПАНИИ

11 Новости от компаний

СОБЫТИЯ

17 ГЛОНАСС нацелился на массовый рынок

18 Чемпионы монтируют VSAT за 8 мин 42 с

19 «Облака» для госсектора

20 ШПД: экспансия продолжается

21 Симметричный ответ

СУБЪЕКТ ФЕДЕРАЦИИ

23 Ю. ФЕДОРОВА, Брянщина: интернет-разрыв между городом и деревней

24 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ

ЦЕНТР ТЕЛЕКОМ
открытое акционерное общество «Центральная телекоммуникационная компания»
спонсор рубрики

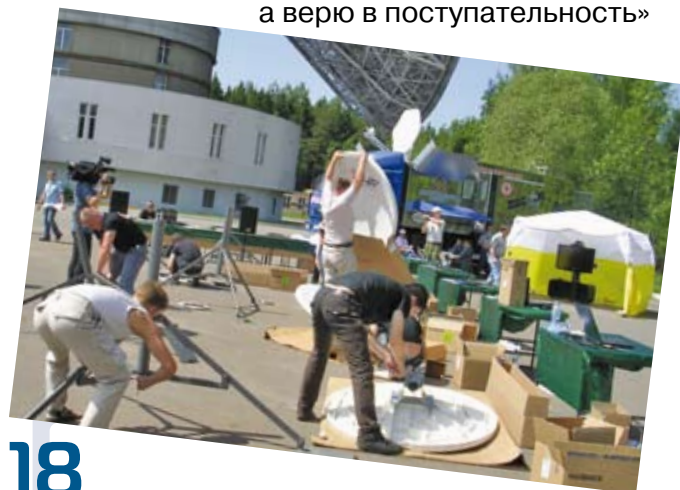


9

Персона номера

А. ТИТОВ.

«Я не верю в чудеса, а верю в поступательность»



18

Чемпионы монтируют VSAT за 8 мин 42 с



26 ТЕМА

акадо телеком
спонсор темы

ЦОД: ЦЕНА ВЛАДЕНИЯ

Фокус

28 За эффективность и uptime-защиту

31 А. ПАВЛОВ. Нам придется подтянуться до мирового уровня

Цена вопроса

36 А. ШАПИРО. Кошелек или... дата-центр?

38 А. ПЛАТОНОВ. Цена вопроса? Уже не главное!

38 В. ВАНЬКОВ. За что заплатит крупный клиент

Аналитик

39 В. ДЕМЧИШИН, А. СВИРИН. Московский дата-центр на «рынке покупателя»

Позиция

41 А. МАРТЫНЮК. Минимизация TCO по-русски

Модель

43 С. ЛЕБЕДЕВ. От резервирования персонала к аутсорсингу

44 Б. ГУСЕВ. Контейнер или стационар?



52 ДЕЛО

Экономика и финансы

- 52 А. ЗАЙЦЕВА. Телеком снижается, но держится

Горизонты

- 54 Коммунальная сеть – будущее телекома!? Круглый стол

Рубежи обороны

- 58 М. ЕМЕЛЬЯННИКОВ. Камо грядеши, закон?

- 65 А. СЫЧЕВ, Д. КУЗНЕЦОВ. Корпоративная вычислительная сеть. Как сделать ее неуязвимой?

Бизнес-модель

- 61 И. КАСЬЯНОВ. Эффективность системы хранения данных: требуется анализ

Доля рынка

- 63 А. КАТКОВ. «Интернет ждет пришествия глянца»

На портале IKS MEDIA

- 94 Блог, еще раз блог!



69 «ИКС» pro ТЕХнологии

- 70 П. РОНЖИН. ЦОД: организация резервирования систем охлаждения

- 73 С. ЗАРЖЕЦКИЙ. Физическая ИТ-безопасность – не роскошь, а необходимое условие защиты ЦОДов

- 76 М. КУПЕРМАН, Д. АВЕРЬЯНОВ. Резервный центр как инструмент обеспечения непрерывности бизнеса

- 80 FFC: вся полнота фрикулинга

- 82 Д. МАШКЕВИЧ. СКС-головоломка, или Российский стандарт тестирования кабельных линий

- 86 А. СЕМЕНОВ. Перспективные СКС: скорости 40 Гбит/с и выше

- 90 MegaЦОДам – системы электроснабжения на основе дизельных роторных ИБП

- 92 Новые продукты

Концептуальный поворот

- 44 С. АНДРОНОВ. ЦОД: типичные заблуждения

Дискуссионный клуб

- 46 Между дефицитом, перепроизводством и техническим прогрессом

Бизнес-партнер

- 31 В. ЯКОВЕНКО. Энергоэффективность без дополнительных вложений

- 33 Климатические шкафы: минимизируем габариты и затраты

- 34 Безопасность данных и персонала

- 37 М. КУЛИГИН. Мониторинг АКБ оптимизирует расходы на обслуживание в ЦОДе

- 50 Д. О'САЛЛИВАН. Наш принцип – точное соблюдение правил в строительстве дата-центров

БИЗНЕС • ОРУЖИЕ • АПГРЕЙД

Ноутбуки ThinkPad T410/410s/510

lenovo



ThinkPad

www.lenovo.com/ru

1 EDITOR'S COLUMN

6 NEWS

6 COMMENT OF TODAY

A. KRYLOVA. "Information society" ... there are only five months left

8 PERSONS

9 PERSON OF THE ISSUE

A. TITOV. "I do not believe in magic, I believe in progress"

COMPANIES

11 News from the companies

EVENTS

17 GLONASS aims at mass market

18 Champions assemble VSAT for 8 min 42 sec

19 «Clouds» for state sector

20 Broadband access: expansion is going on

21 Symmetric reply

REGION OF THE FEDERATION

23 Y. FEDOROVA.

Bryanschina: there is internet-gap between a city and a village

24 CALENDAR OF EVENTS



9

PERSON OF THE ISSUE

A. TITOV. "I do not believe in magic, I believe in progress"



18

Champions assemble VSAT for 8 min 42 sec

How can IKS help YOU succeed in the Russian market?



26 COVER STORY

Data-center:
cost of ownership



Focus

28 Effectiveness and uptime-zation

31 A. PAVLOV. We'll have to improve our work to world level

Price of the issue

36 A. SHAPIRO. Purse or... data-center?

38 A. PLATONOV. Price of the issue? Not important!

38 V. VANKOV. For what is a major client paying?

Analyst

39 V. DEMCHISHIN, A. SVIRIN. Moscow data-center at buyer's market

Position

41 A. MARTYNYUK. TCO minimization in Russian style

Model

43 S. LEBEDEV. From backing of staff to outsourcing

44 B. GUSEV. Container or station?

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 2010 editorial calendar!

Conceptual turn

- 44 S. ANDRONOV. Data-center: typical delusions

Discussion club

- 46 Among deficit, overproduction and technical progress

Business-partner

- 31 V. YAKOVENKO. Energy efficiency without extra investment
- 33 Climate cases: minimizing overall dimensions and costs
- 34 Safety of data and staff
- 37 M. KULIGIN. Batteries monitoring optimizes cost of maintenance in data-center
- 50 D. O'SULLIVAN. Our principle – direct observance of rules in making of data-centers

52 BUSINESS

Economy and finances

- 52 A. ZAYTSEVA. Telecom is going down but holds itself

Prospects

- 54 Communal network – future of telecom!? Round table

Defense lines

- 58 M. EMELYANNIKOV. Quo vadis, a law?
- 65 A. SYCHEV, D. KUZNETSOV. Corporate data-processing network. How to make it invulnerable?

Business-model

- 61 I. KASYANOV. Effectiveness of data storage system: analysis is required

Share of the market

- 63 A. KATKOV. «Internet is waiting for advent of glamour»

On portal of IKS MEDIA

- 94 Blog, and once again blog!

69 IKS proTECHnologies

- 70 P. RONZHIN. Data-center: organization of backup cooling system
- 73 S. ZARZHETSKIY. Physical IT-safety – not luxury but necessary condition of data-center safety
- 76 M. KUPERMAN, D. AVERYANOV. Reserve center as an instrument of business continuity
- 80 FFC: whole freecooling
- 82 D. MATSKEVICH. SCS-puzzle, or Russian standard of testing of cable lines
- 86 A. SEMENOV. Perspective SCS: speed 40 Gbit/s and more
- 90 Mega data-center – systems of power supply on the base of diesel rotor UPS

92 New products

До «Информационного общества» осталось... пять месяцев

актуальный
комментарий

Подготовила
АЛЕКСАНДРА КРЫЛОВА

Информационное общество подробно описано как нашими родными, так и зарубежными экспертами. Свою лепту в это благородное дело внес и «ИКС». Однако процесс творения информационного общества оказывается не менее завораживающим, чем его результат.

Как начинается программа

Уже в 2007 г. стало ясно, что одной ФЦП «Электронная Россия», на финансирование которой из федерального бюджета было выделено в 3 раза меньше средств, чем планировалось, недостаточно для вывода нашей страны в передовики глобального информационного общества. Тогда же на V социально-экономическом форуме в Твери обсуждалась Стратегия развития информационного общества в РФ. В феврале 2008 г. этот документ утвердил президент Путин.

В приложении к стратегии были определены контрольные значения показателей развития информационного общества, которых нужно достичь к 2015 г. Как известно, к этому моменту Россия должна войти в двадцатку ведущих стран мира в международных рейтингах в области развития информационного общества и занять не ниже 10-го места в международных рейтингах по уровню доступности национальной информационной и телекоммуникационной инфраструктуры для субъектов информационной сферы. Уровень доступности базовых информационных и телекоммуникационных технологий для населения должен достичь 100%, доля отечественных товаров и услуг в объеме внутреннего ИТ- и телеком-рынка – более 50%, сокращение различий между субъектами Федерации по интегральным показателям информационного развития – до 2 раз.

Для ответа на вопрос: «Что нужно сделать, чтобы добиться таких результатов?» был разработан Национальный план реализации Стратегии развития информационного общества до 2011 г. Рассчитанный на три года, с 2009 по 2011 гг., этот документ в феврале 2010 г. утвердил президент Медведев. Национальный план включает в себя 126 мероприятий с суммарным объемом финансирования 180 млрд руб.

В числе 26 мероприятий плана, которые финансируются исключительно субъектами РФ, – преимущественно социальные, связанные с информатизацией государственных и муниципальных учреждений из сфер обеспечения безопасной жизнедеятельности граждан, образования, здравоохранения и культуры, в том числе перевод в электронный вид библиотечных, музейных и архивных фондов.

Кстати, не правы представители общественности, заявляющие, что до сих пор государством не определено, за чей счет должны обучаться использованию ИКТ учителя, врачи, библиотекари, пожарные, сотрудники МЧС и органов внутренних дел. Национальным планом реализации Стратегии развития в Российской Федерации информационного общества его финансирование также возложено на бюджеты субъектов РФ. Что же удивляться тому, что внедрение информационно-коммуникационных технологий именно в социальную сферу «проседает» и проекты, реализующиеся в регионах в этой области, до сих пор носят разрозненный характер?

Национальный план реализации стратегии не является статическим, а ежегодно продлевается на год вперед с уточнением перечня мероприятий, параметров их финансирования и целевых показателей. А главное – именно на его основе и разрабатывалась ДЦП «Информационное общество». На VII Тверском социально-экономическом форуме, носящем то же название, министр связи и массовых коммуникаций Игорь Щеголев сообщил, что в ближайшее время этому документу предстоит пройти экспертизу в Минэкономразвития, после чего он будет направлен в Минфин.

Интересно, что если на финансирование ФЦП «Электронная Россия» в период с 2002 по 2010 гг. из госбюджета было выделено, по оценкам экспертов, около 30 млрд руб., то на ДЦП «Информационное общество» (2011–2018 гг.), по словам министра, планируется направить в 10 раз больше – около 400 млрд руб. Ранее экспертами называлась еще более впечатляющая цифра – 957 млрд руб.

Напомним, что согласно принятому в мае 2010 г. постановлению правительства № 365 «О координации мероприятий по использованию информационно-коммуникационных технологий в деятельности государственных органов», именно Минкомсвязи РФ определено как уполномоченный федеральный орган исполнительной власти по экспертной оценке документов, задействованных в планировании, создании и применении ИКТ в деятельности госорганов. А Сергей Степашин, председатель Счетной палаты, на VII Тверском социально-экономическом

форуме заявил о планах контрольного органа ежегодно проводить аудит в сфере информатизации государства и общества.

Разработчики программы «Информационное общество» называют ее принципиальным отличием от «Электронной России» гораздо более широкое включение механизмов государственно-частного партнерства, хотя надо отдавать себе отчет в том, что

Интересы государства и бизнеса не всегда совпадают

Это наглядно показала стихийная дискуссия, разгоревшаяся на июньском Совете по региональной информатизации между Петром Лопашинным, заместителем губернатора – начальником департамента Смоленской области по информационным технологиям, связи и обеспечению предоставления услуг в электронном виде, и Антоном Колпаковым, генеральным директором «Ростелекома».

Первый из них был обеспокоен нежеланием операторов связи, оказывающих услуги широкополосного доступа в Интернет, строить сети доступа к ресурсам глобальной сети в сельских районах области. Второй пытался ему объяснить, что любая коммерческая компания, коей является оператор связи, в первую очередь рассматривает проекты, реализация которых принесет дополнительную прибыль ее акционерам, чего уж, конечно, нельзя ожидать от предоставления услуг ШПД в деревнях и селах России.

Ситуация, при которой задачу строительства инфраструктуры доступа в Интернет на своей территории, обозначенную еще в Стратегии развития информационного общества в России, с субъектов РФ никто не снимал, а провайдеры доступа идти в село не спешат, явно не способствует созданию партнерства между региональной властью и оператором связи.

В качестве выхода из этого непростого положения И. Щеголев предложил два свежих решения. Первое – надстраивать точками WiFi-доступа таксофоны, установленные в деревнях и селах для оказания универсальной услуги связи населению. Второе – в случае, если в регионе начато развертывание сетей цифрового телевидения, обеспечить селян Интернетом по технологии IP over DVB-T с обратным каналом.

Заметим, что по предварительным итогам I полугодия 2010 г., подведенным iKS-Consulting, широкополосным доступом в Интернет в России пользовалось 11% населения, или 30% домохозяйств, что несколько ниже заложенного в приложении к Стратегии развития информационного общества в РФ промежуточного значения контрольного показателя в 15 линий ШПД на 100 компьютеров. А в 2015 г. их количество должно достигнуть 35.

Как выяснилось на VII Тверском социально-экономическом форуме, за опытом преодоления цифрового разрыва и обеспечения электронными госуслугами граждан, проживающих в сельской местности, стоит ехать не в весьма продвинутый в области разви-

тия информационного общества, но очень маленький Сингапур, а заглянуть в Индию,

К похожим на нас соседям

В этой стране разработан свой план активного электронного управления, одна из важнейших задач которого – сделать доступными онлайн-услуги проживающим в деревнях жителям, составляющим около 30% всего населения, которое насчитывает 1200 млн человек.

Для ее решения создаются центры накопления знаний, обратившись в которые сельские жители смогут получить ответ на свой вопрос или отправить электронную заявку на получение необходимой им услуги через Интернет. На первых порах планируется, что один такой центр будет приходиться на шесть деревень, но постепенно количество населенных пунктов на такое учреждение сократится до двух.

К середине 2011 г. госуслуги в электронной форме для жителей сельской местности будут оказываться во всех 35 штатах Индии и на всех 22 зафиксированных в ее конституции официальных языках. При этом правительства всех штатов будут проводить политику совместного использования ресурсов на базе технологии виртуализации. Уже сегодня разрабатываются стандарты для обмена данными и метаданными.

Россия собирается пойти по такому же пути. Как объявил на Тверском форуме Сергей Собянин, заместитель председателя правительства РФ и руководитель аппарата правительства РФ, отдельным мероприятием ДЦП «Информационное общество» станет создание национальной программной платформы. До конца 2010 г. в ее рамках планируется разработать первую версию общих стандартов и требований к национальной программной платформе. Более того, будет создан и репозиторий приложений для использования в органах госвласти и определены операторы этой системы, задача которых – оценка приложений на соответствие стандартам совместимости.

«Решение о создании национальной программной платформы, – считает президент НАИРИТ Ольга Ускова, – абсолютно правильное и своевременное. Сегодня информационные технологии – это основной инструмент госуправления и потому, исходя хотя бы из национальной безопасности, нельзя допустить, чтобы в этом вопросе мы зависели от иностранных компаний. В большинстве европейских стран, не говоря уже о США, считается недопустимым, чтобы в работе национальных министерств и ведомств использовались инфраструктурные информационные системы иностранных компаний-разработчиков».

Впрочем, возможно, национальная программная платформа и не решит полностью проблему цифрового неравенства, однако сэкономленные благодаря совместному использованию ресурсов средства можно будет направить на строительство инфраструктуры доступа в Интернет. ИКС

Владение таким сложным объектом, как дата-центр, чревато множеством проблем: и технических, и организационных, и финансовых. Участники нашей темы номера знают, как их решать и как при создании ЦОДа потратить деньги так, чтобы сэкономить (см. ➔ с. 26–51 ◀).



**Владимир
Викторович
ТКАЧЕВ,**
технический
директор компании
Siemens Enterprise
Communications
(SEN)

Родился в 1974 г. В 1997 г. окончил Военно-воздушную инженерную академию им. Н.Е. Жуковского по специальности «инженер электронной техники – исследователь». С 1994 по 1999 гг. – младший научный сотрудник ВВИА им. Жуковского, занимался разработками программно-аппаратных комплексов. Автор более 10 публикаций. В 1999–2006 г. возглавлял сначала тестовую лабораторию, а затем Научно-технический центр компании «Аквариус», где разрабатывались новые комплексные ИТ-решения. Отвечал за формирование технической политики компании.

В 2006–2009 г. в российском представительстве компании Dell отвечал за корпоративные решения в области дата-центров. С августа 2009 г. занял пост технического директора компании Siemens Enterprise Communications (SEN).

Хобби – горные лыжи, сноуборд, путешествия, треккинг.



**Александр
Маркович
ШАПИРО,**
начальник отдела
инженерных
систем
ЗАО «Корпорация
«ЮНИ»

Родился в 1959 г. в Москве. В 1981 г. окончил Московский электротехнический институт связи (МЭИС) по специальности «радиотехника». С 1981 г. работал в Научно-исследовательском электромеханическом институте (НИЭМИ). Там же окончил аспирантуру.

Работу в российском ИТ-бизнесе начал в 1992 г. В 1994 г. вошел в Top100 наиболее влиятельных личностей компьютерного рынка России по версии агентства Dator.

В Корпорацию ЮНИ пришел в 1996 г., где с незначительным перерывом работает уже 13 лет. Руководит центром компетенции по решениям для дата-центров.

Хобби – собаки, спортивная дрессировка.

В 2006 г. закончил магистратуру Технологического университета Щецина (Польша) по специальности «преобразование и использование электрической энергии». В 2008 г. получил степень авторизованного специалиста по высоковольтным электрическим системам. Сразу после окончания университета поступил на работу в компанию Mercury Engineering, где за прошедшие четыре года принимал участие в создании 11 технологических залов крупных дата-центров.

Хобби – баскетбол (любит играть сам и смотреть по ТВ игры НБА), путешествия, туристические походы и плавание.



**Радослав
СЛОМИНСКИЙ,**
главный
инженер-электрик
представительства
Mercury
Engineering»

Родился в 1973 г. в п. Троицко-Печорск, Республика Коми. В 1992 г. окончил факультет радиосвязи Санкт-Петербургского государственного университета телекоммуникаций им. проф. Бонч-Бруевича, а в 2007 г. – экономический факультет Санкт-Петербургского государственного университета.

Начал свою карьеру в 1997 г. с должности инженера-проектировщика систем радиосвязи ОАО «ГИПРОСВЯЗЬ СПб». Затем работал инженером связи в банковской сфере. В 2003 г. приглашен на должность инженера в департамент развития компании «МегаФон Северо-Запад». В 2003–2007 гг. занимался развитием радиосети компании в Северо-Западном регионе России, в частности, принимал активное участие во внедрении системы управления проектами строительства радиосети. В 2007 г. перешел в службу перспективного планирования систем передач данных компании «Мегафон Северо-Запад», специализировался в области строительства ВОЛС и сетей SDH.

В 2008–2009 гг. – системный инженер компании APC by Schneider Electric. С 2009 г. – в своей нынешней должности, занимается разработкой проектов дата-центров и их отдельных систем.

Женат, есть дочь и сын.

Увлечения – приготовление кулинарных шедевров, чтение художественной литературы.



**Дмитрий
Альбертович
ПЕТРОВ,**
старший
инженер отдела
инфраструктурных
проектов компании
КОМПЛИТ



Андрей ТИТОВ:

«Я не верю в чудеса, а верю в поступательность»

Патриархи отрасли, ее нынешние рулевые и напиряющий молодняк: каждое из трех поколений руководителей имеет свою шкалу ценностей. Какова она у «племени молодого, незнакомого»? Проясняем этот вопрос на примере отдельно взятой персоны – Андрея Титова, 29-летнего коммерческого директора ОАО «Скандинавский Дом».

→ Досье «ИКС»

Андрей Александрович Титов родился в 1981 г. в семье военнослужащего. В 2004 г. окончил факультет специального машиностроения («Аэрокосмические системы») МГТУ им. Н.Э. Баумана, в 2005 г. – факультет инженерного бизнеса и менеджмента того же вуза.

С 2004 г. – в компании «Скандинавский Дом» (торговая марка RayCom). С 2010 г. – в должности ее коммерческого директора.

Женат, растит сына.

Из последних пионеров

Как часто бывает в семьях военных, Андрей Титов с раннего детства путешествовал по местам службы главы семейства – объехал полстраны, побывал за границей. «Сознательное детство» прошло в Забайкалье. И все же Андрей не завидует столичным сверстникам: «В Забайкалье природа шикарнейшая – буквально за домом начиналась тайга. Ягоды, грибы, кедровая шишка, множество всякой живности... Ребята ходили в походы к Байкалу, через горы напрямую – километров 180. А еще мы, дети военных, очень серьезно играли в «Зарницу». В пионеры наш класс принимали в 1991 г. – и поскольку из Забайкалья Советский Союз уходил намного медленнее, чем из Москвы, наше пионерское детство продлилось дольше, чем у столичных сверстников».

Еще были спорт, книги и желание продолжить военную династию (оба деда – профессиональные во-

енные). После окончания школы Андрей, как и все его одноклассники, подал документы в военное училище, на всякий случай даже в два. А в последний момент круто изменил решение – и поступил в Бауманку.

Тому было по крайней мере, две причины. Первая – объективная: вполне понятные для конца 90-х большие сомнения относительно перспектив профессионального военного. Вторая – вполне житейская: семья летом 1998 г. переехала в Москву. Соответственно, можно было оглядеться и поступать в московский вуз. Впрочем, на «оглядеться» времени практически не было, поскольку в июле, когда Титовы приехали в столицу, прием документов в высшие учебные заведения уже заканчивался. «Я не знал всех институтов и университетов Москвы, но твердо решил тогда, что хочу получить инженерное образование. Выбор был очевиден – МГТУ им. Баумана, ведущий технический вуз страны, – признается Андрей. – Поступил легко. Сам удивлен, как это мне удалось: ведь другие абитуриенты готовились к поступлению за год, посещали подготовительные курсы. У меня такой возможности не было, но оказалось, что по физике и математике я был подготовлен не хуже других. В наших сельских школах (таков статус школы в военном городке) работали очень хорошие учителя, а в аттестате у меня были одни пятерки».

Дважды бауманец

В конце 90-х аэрокосмическая отрасль переживала системный

кризис – и все же профессорско-преподавательский состав кафедр «Аэрокосмические системы», основанной академиком В.Н. Челомеем в 70-х годах, держал планку. «В подготовке специалистов сохранялись требования высочайшего уровня, – признает Андрей Титов. – Вообще Бауманка – это некий организм, который максимально мобилизует ресурсы человека при обучении. Многие сходили с дистанции, особенно на первых курсах. Поначалу мне тоже было очень тяжело. Хорошо, что на тот момент я жил с родителями и мог отдавать учебе большую часть времени».

Уже на четвертом курсе Андрей принял решение получать второе высшее экономическое образование. «Проходя практики на заводах «оборонки», я понял, что будущего для меня там нет», – поясняет он. И последние два курса первого высшего образования студент Титов совмещал со вторым, благо в той же Бауманке был факультет инженерного бизнеса и менеджмента.

В 2004 г., когда один диплом уже был на руках, Андрей Титов устроился в центральный офис банка МДМ. Проработал там недели три – и неожиданно получил предложение попробовать себя в области продаж телекоммуникационного оборудования. «С одной стороны, было жалко бросать карьеру банковского служащего, с другой – я понимал, что в RayCom можно будет вернуться к технике, а это было весомым аргументом».

По лестнице «Скандинавского Дома»

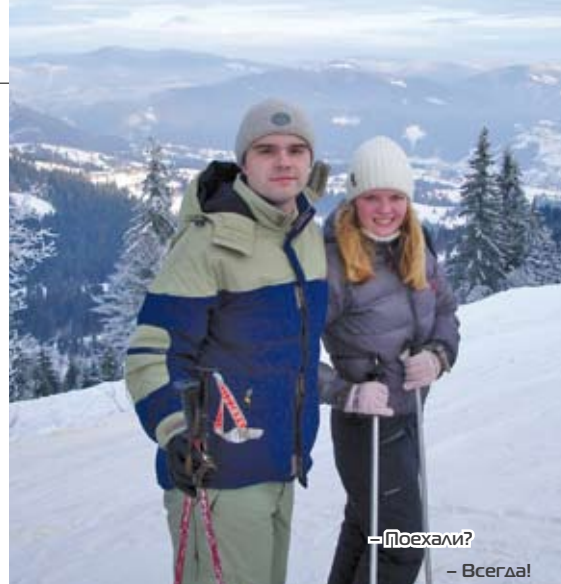
«Компания в те годы была не то чтобы на старте, но еще очень молодая, работало в ней тогда около 30 сотрудников, – вспоминает Андрей. – Очень повезло с коллективом, команда была собрана из сильных и профессиональных людей. И я пришел помогать всем и вся. Мои коллеги в то время были моими наставниками и я очень благодарен им за те знания и опыт, которые я приобрел».

Через год после прихода в компанию Андрей Титов начал работать с МТС – одним из крупнейших заказчиков RayCom. Сначала «на подхвате», потом, по мере расширения круга задач и обязанностей, став полноценным аккаунт-менеджером.

В 2005–2006 гг. «Скандинавский Дом» начал открывать филиалы в регионах России, увеличивалась численность сотрудников (к настоящему моменту она выросла до 200 человек). Андрей Титов возглавил отдел продаж, начал формировать свою команду. В последующие два года расширение бизнеса компа-

нии привело к формированию коммерческого департамента и структурным изменениям в составе ее руководства, в 2008 г. была введена должность коммерческого директора и его заместителя. В должности зама Андрей Титов проработал около двух лет, а в 2010 г. ему было предложено возглавить департамент в должности коммерческого директора, в сферу ответственности которого входит полноценное развитие бизнеса компании, выход на новые направления, привлечение новых заказчиков.

Помогли ли в карьерном росте два диплома? На этот вопрос Андрей отвечает неоднозначно: «Теоретические знания для продавца – не главное. Как инженер, так и продавец – это способ мышления, мироощущение, некие врожденные качества. Тем не менее, на мой взгляд, нельзя стать хорошим продавцом высокотехнологичного оборудования, не разбираясь в технологиях. Люди «на той стороне»



хорошо знают технику, задают конкретные вопросы – и быстро теряют интерес к переговорам, если продавец говорит красивые общие фразы, но «плывет» в деталях. Мне в этом отношении много дала Бауманка. Что касается экономического образования, то я бы не сказал, что, получив диплом экономиста-менеджера, стал активно применять на практике методы стратегического планирования, управления и прочее. Преобладают те самые врожденные качества плюс жизненные навыки, которые я лично приобретаю в ходе эволюции компании».



Интервью без суеты

– Что Вам требуется, чтобы чувствовать себя счастливым?

– У меня все очень просто. Самое главное – чтоб были живы-здоровы родители, жена, сын. Все остальное, я считаю, суета. Деньги? Всех денег не заработаешь. Человеку должно нравиться жить. К тому же запросы меняются с возрастом. Пять лет назад главное для меня было понять, куда идти работать, что делать в жизни. Теперь главное – семья. Я такой поступательный человек, я не верю в чудеса, а верю в поступательность.

– А кто Ваша жена?

– Она художница, и я очень рад, что мы из разных сфер, как бы дополняем друг друга. Поженились мы три года назад, а до этого несколько лет встречались. Сейчас она не работает, сыну всего лишь год.

– Что в жизни любите?

– Люблю путешествовать, особенно нравятся европейские города с их спокойствием, там я прихожу в душевное равновесие. Еще хозяйством нравится заниматься на даче, что-то создавать, сажать, строить. Люблю собирать друзей, и они еще со времен Бауманки любили собираться у меня, несмотря на то что места много никогда не было: ни в служебной квартире родителей, ни в студенческом общежитии, где жил после того, как отца перевели

из Москвы. И я рад, что жена приняла моих друзей и очень поддерживает наши встречи.

– Какие черты собственного характера Вы бы, скажем, подкорректировали?

– Есть, конечно, вещи, которые мешают. Например, тяжело переключаться с работы на отдых. Не приветствую, когда ребята на работе задерживаются допоздна, а сам такой же трудолюбивый. Еще не всегда получается делегировать какие-то функции своим подчиненным. Много на себя беру, хотя и понимаю, что это неправильно. Сложно принять работу другого человека, если она выполнена не так, как я себе «нарисовал». Докапываюсь до мелочей даже там, где скрупулезности не требуется. Все это сложно перебороть, но я работаю над собой.

– Впереди у Вас большая часть профессиональной жизни – где бы Вы еще хотели себя попробовать?

– Наверное, хотелось бы поработать в западной глобальной компании, мне интересен иностранный менеджмент, управление. Не знаю, случится ли это, но было бы интересно.

– Ваше кредо?

– Всегда! ☺

На самом деле я чувствую некую внутреннюю активность, готовность откликнуться на призыв «пошли!», «поехали!», легкость на подъем и желание узнавать новое. Но я бы не назвал себя гиперактивным человеком. Просто что-то такое во мне существует, не переполняя и не выплескиваясь.

Беседовала **Лилия ПАВЛОВА**

Кадровые назначения

«Ростелеком»

Алексей НАЩЕКИН назначен заместителем гендиректора по федеральным программам.

Александр СНЫТКО назначен директором департамента перспективного развития.

МТС

Алексей КОРНЯ назначен вице-президентом по финансам и инвестициям.

«ВымпелКом»

Марина ДУМИНА назначена вице-президентом по юридическим вопросам.

Павел БОРОДИН назначен вице-президентом по работе с органами государственной власти.

«МегаФон»

Михаил ДУБИН назначен первым заместителем гендиректора по стратегическому развитию.

«Комстар-ОТС»

Алексей КАУРОВ назначен вице-президентом по экономике и финансам.

«Синтерра»

Константин СОЛОДУХИН назначен гендиректором.

Станислав МИРОН назначен заместителем гендиректора по развитию и эксплуатации сети.

ТТК

Сергей ЯКОВЛЕВ назначен вице-президентом – руководителем департамента продаж.

«Ситроникс Телеком Соловьев»

Михаил БОНДАРЕНКО назначен гендиректором.

Optima integration

Александр ДИДУХ назначен гендиректором.

ГК «Штиль»

Сергей БЕРЕЗОВСКИЙ назначен гендиректором петербургского офиса.

Eaton

Игорь АНУФРИЕВ назначен гендиректором российского корпоративного офиса.

Ericsson

Роберт ПУШКАРИЧ назначен главой регионального представительства в Северной Европе и Центральной Азии.

Linxtelecom

Ричард ван ВАГЕНИНГЕН назначен гендиректором по стратегическому развитию бизнеса в России.

Citrix Systems

Милош ХРНКАР назначен вице-президентом в странах Восточной Европы, Ближнего Востока и Северной Африки.

3G-сеть «Билайна» накроет всю Москву к 2012 г.

Таковы планы оператора по развитию сотовой сети третьего поколения в Московском регионе.

Развертывание 3G-сети в столице оператор начал в мае 2009 г. с организации покрытия внутри нескольких объектов. В декабре 2010-го он получил разрешение на использование радиочастот на улицах города и начал строить наружную 3G-сеть.

К июню 2010 г. в ней действовало несколько сотен базовых станций производства Ericsson, которые обеспечивали 40%-ное покрытие территории Москвы. Выполнил оператор и объявленный им ранее план развертывания 3G-сети на девяти станциях московского

метро. Сегодня абоненты «Билайна» могут воспользоваться высокоскоростным мобильным Интернетом на «Пушкинской», «Тверской», «Чеховской», «Краснопресненской», «Баррикадной», «Лубянке», а также на станциях «Кузнецкий мост» и «Китай-город».

К концу 2010 г. «ВымпелКом» рассчитывает довести количество БС в своей 3G-сети до 1 тыс. и покрыть до 80% территории Москвы. Кроме того, в планах компании до конца 1-го квартала 2011 г. организовать 3G-покрытие на 52 станциях метрополитена и в тоннелях между ними.

Не останется без 3G-связи «Билайн» и Подмосковье: за 2010–2011 г.



В. Торопин («ВымпелКом»):

«В 2011 г. мы охватим 3G-связью 95% территории столицы»

оператор начнет предоставлять такие услуги во всех районных городах области. До конца 2010 г. ими смогут воспользоваться его абоненты в Ленинском, Химкинском и Мытищинском районах Московской области.

www.beeline.ru

Идеи «Разумной планеты» нашли понимание в МИФИ

IBM и Национальный исследовательский ядерный университет МИФИ подписали меморандум о взаимопонимании, целью которого является создание первого в России Академического центра компетенции IBM, реализующего идеи «Разумной планеты».

В соответствии с меморандумом IBM намерена оказывать поддержку университету в выполнении инновационных проектов по созданию ИТ-систем в области медицины и здравоохранения, бизнес-аналитике и управлению эффективностью предприятий, информационному менеджменту и облачным вычислениям. МИФИ получит бесплатный доступ к программному обеспечению IBM, позволяющему решать перечисленные задачи. «Развитие инновационной экономики невозможно вне интеграции новых технологий в образовательный процесс», – отметил Кирилл Корнильев, гендиректор IBM в России и СНГ.

В рамках концепции «Разумная планета» IBM развивает информационные технологии, позволяющие повысить технологический уровень, взаимосвязанность и интеллектуальность при автоматизации важнейших областей, таких как энергетика, здравоохранение, транспорт, управление городским хозяйством и др.

www.ibm.com

ГЛОБАЛ-ТЕЛЕПОРТ
ГРУППА КОМПАНИЙ СИНТЕРА



«ПОСЛЕДНЯЯ
МИЛЯ»

НА БАЗЕ
СПУТНИКОВОЙ
СЕТИ



www.globalteleport.ru
(495) 647-77-77

реклама



За год до чемпионства

В феврале-марте 2011 г. планируется завершить реорганизацию холдинга «Связьинвест» на базе «Ростелекома» путем присоединения к нему семи МРК и «Дагсвязьинформа». На общем годовом собрании акционеры ОАО «Ростелеком» проголосовали за реорганизацию практически единогласно – 97,2%. Евгений Юрченко, гендиректор «Связьинвеста» и председатель Совета директоров «Ростелекома», констатировал: «Мы присутствуем при историческом событии: решение о создании объединенного оператора на базе "Ростелекома" принято».

Ожидается, что реорганизованная компания станет универсальным оператором и «национальным чемпионом» в российском телекоме. До момента осуществления всех необходимых для реорганизации корпоративных и юридических процедур «Ростелеком» продолжит диверсифицировать бизнес и развивать новые услуги. Именно в сегменте новых услуг компания значительно увеличила свои доходы в прошлом году. Представляя отчет о прибылях и убытках компании за 2009 финансовый год, Антон Колпаков, гендиректор «Ростелекома», признал, что



Историческое решение

Е. Юрченко и А. Колпаков скрепили рукопожатием

хотя в целом финансовые результаты не дают поводов для радости, однако повод для оптимизма все же есть. Если из-за снижения доходов в традиционных сегментах рынка выручка компании в целом сократилась по сравнению с предыдущим годом на 3,1% и составила 61,2 млрд руб., то выручка от предоставления услуг передачи данных и телематических служб на базе собственной сети IP MPLS выросла на 63% и составила 5,08 млрд руб. по сравнению с 3,1 млрд руб. в 2008 г.

www.rt.ru

Для здоровья сети

один из крупнейших воронежских интернет-провайдеров «Интеркон» внедрил систему «ProLAN-Эксперт» для управления сетью Metro Ethernet, построенной на базе оборудования D-Link. Цель внедрения – создание единой комплексной системы управления качеством работы сети, объединяющей в единую сервисную инфраструктуру сетевое оборудование и операторские сервисы. Система позволяет контролировать «самочувствие» сети визуально, а в случае возникновения сбоев уведомлять об этом персонал по электронной почте, IM и SMS. Кроме того, она автоматизирует контроль качества предоставляемых услуг (в том числе соблюдение соглашений об уровне обслуживания). Такой контроль теперь осуществляется как в оперативном режиме, так и ретроспективно, за различные периоды времени (месяц, квартал и т.д.).

www.dlink.ru

«Северо-Западный Телеком» готовится соответствовать закону «О персональных данных»,

внедрив во всех своих филиалах систему управления доступом к внешним устройствам Zlock российского разработчика – компании SecurIT. Система Zlock обеспечивает защиту персональных данных от утечек через периферийные устройства компьютеров пользователей информационных систем, обрабатывающих персональные данные. Она осуществляет контроль локальных компьютеров и корпоративных ноутбуков для предотвращения несанкционированного использования USB-накопителей, WiFi- и Bluetooth-устройств, сетевых карт, модемов, FDD-, CD- и DVD-приводов, жестких дисков, портов COM и LPT, локальных и сетевых принтеров. Различные методы идентификации подключаемых устройств позволяют избирательно назначать права доступа к устройствам одного класса.

Напомним, что все информационные системы персональных данных должны быть приведены в соответствие с требованиями законодательства не позднее 1 января 2011 г.

www.nwtelecom.ru

М & А

Акционеры «**ЦентрТелекома**» и «**Сибирьтелекома**» приняли решение о реорганизации своих компаний в форме присоединения к «**Ростелекому**».

Совет директоров «**Комстар-ОТС**» одобрил продажу «**Ростелекому**» 17,31% уставного капитала «**Связьинвеста**».

MGTS Finance S.A., контролируемая «**Комстар-ОТС**», получила корпоративное одобрение на продажу «**Ростелекому**» 7,69% уставного капитала «**Связьинвеста**».

«**МегаФон**» приобрел 100% акций ЗАО «**Синтерра**» у группы «**ПромСвязьКапитал**» – Synterra Cyprus Limited (владеет 99,99% акций «Синтерры») и Burnham Advisors Limited (владеет 0,01% акций «Синтерры»).

Советы директоров **МТС** и «**Комстар-ОТС**» одобрили и рекомендуют присоединение «**Комстар-ОТС**» к **МТС**.

МТС увеличила долю в операторе беспроводного широкополосного доступа «**Свит-ком**» с 74,9 до 100%, а долю в компании «**ТС-Ритейл**» – с 25 до 40%.

«**Комстар-ОТС**» приобрел 100% ЗАО «**Пензенские телекоммуникации**» и увеличил с 86,2116% до 96,2356% свою долю обыкновенных акций ОАО «**Региональный технический центр**», альтернативного оператора связи в Сибирском регионе.

«**Яндекс**» получил разрешение Федеральной антимонопольной службы на покупку 99,99% доли участия в уставном капитале картографической компании «**ГИС технологии**».

Check Point Software Technologies приобрела компанию **Liquid Machines**, разработчика средств шифрования документов и защиты данных.

Google купила **Invite Media**, стартап, владеющий универсальной платформой для покупки баннерной рекламы.



Кбайт
цитаток

«По Закону о персональных данных регистратура в поликлинике должна быть оборудована, как хранилище Центробанка.

«Вероятный подход регулятора: хочешь работать в Москве? берись за Якутию! и чтоб цены были одинаковые!

«Недискриминационный доступ к последней миле сейчас никого не интересует – все строят ФТТБ. А вот недискриминационный доступ к магистрали – это важно.

«Ушел в сеть и не вернулся – сегодня реальность, а не сказка.

«Если НИИ государев, то всего не хватает. Если НЕ государев, то дело делает, и живет хорошо.

«Пока существуют коррупция и откаты, ни о какой науке речь идти не может.

«Бегать с мухой по всему Интернету и ловить пиратов вряд ли получится.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА
www.iksmedia.ru



Новый ЦОД для облачных сервисов

Компания Tieto, дебютировавшая на российском рынке дата-центров в Санкт-Петербурге, объявила об открытии ЦОДа в Москве. Его площадь – 200 м², максимальная емкость – 2 тыс. серверов, а подведенная мощность – 2,5 МВт. Диспетчерский центр этого ЦОДа находится в московском офисе Tieto, а сам дата-центр – «недалеко от центра Москвы». Причина секретности – «соображения безопасности».

Если дата-центр в Петербурге был открыт в феврале 2009 г. в расчете на обслуживание работающих в России скандинавских компаний, то московский ЦОД, как предполагается, будет работать в основном с российскими клиентами. Причем Tieto планирует

делать упор не на сдачу площадей для размещения оборудования клиентов



П. Вильякайнен: «Цель – стать провайдером облачных сервисов номер один на российском рынке»

(colocation), а на предоставление услуг более высокого уровня – «мощности по требованию» и SaaS. Компания полагает, что российский рынок ЦОДов будет развиваться в сторо-

ну облачных сервисов. И уже сейчас Tieto позиционирует свой дата-центр как виртуализированный ЦОД, высокотехнологичная инфраструктура которого может совместно использоваться самыми разными клиентами. Он построен на базе решений Vblock, в состав которых входят оборудование и программные продукты производства Cisco Systems, EMC и VMware. Как заявил президент Tieto International Пекка Вильякайнен, клиенты ЦОДа смогут покупать бизнес-приложения, вычислительные мощности и емкости хранения данных в соответствии со своими текущими потребностями, а Tieto обеспечит им управление приложениями и техническую поддержку.

www.tieto.com

ИБП Eaton

Абсолютная защита Вашей техники



EATON

Powering Business Worldwide

www.eaton.ru/ups

Инновации и технологии, воплощенные в ИБП Eaton серий Pulsar и Powerware, гарантируют нашим клиентам уверенность в надежной и экономичной защите любого оборудования от всех проблем, возникающих в сетях электропитания.



Второй дата-центр DataLine

открылся в Москве на Коровинском шоссе. Первая площадка DataLine на Боровой улице, запущенная в коммерческую эксплуатацию год назад, уже практически заполнена.

Построив новый ЦОД, компания DataLine не только расширила площади, предлагаемые заказчикам, но и создала сеть дата-центров. Как заявил гендиректор DataLine Юрий Самойлов, это позволит предоставлять клиентам более сложные услуги, связанные с резервированием и обеспечением непрерывности работы и высокой доступности информационных систем заказчиков и распределенным размещением их оборудования. В новом ЦОДе DataLine, который имеет подведенную мощность 3,2 МВт, пока введен в экс-

плуатацию один зал емкостью 144 стойки с энергопотреблением от 6 до 13 кВт, но в конце 2010 г. планируется запустить еще один зал на 137 стоек. Как было объявлено, площадка выполнена в соответствии с уровнем Tier III стандарта TIA-942 с соблюдением его основного условия: обеспечивается возможность проведения ремонта отдельных систем инфраструктуры без остановки работы ЦОДа. В систему бесперебойного питания нового дата-центра входят четыре дизель-генератора Wilson 1250 с запасом топлива на 6 ч и ИБП производства APC. Электроснабжение резервировано по схеме 2N, т.е. к каждой стойке подходят два кабеля питания. Система кондиционирования с использова-



Ю. Самойлов: «Мы стараемся строить так, чтобы к моменту заполнения предыдущей площадки была готова следующая»

нием фреона создана на базе прецизионных кондиционеров производства Hiref.

В 2011 г. компания планирует рядом со своим вторым ЦОДом начать строить новый дата-центр, рассчитанный более чем на 2000 стоек.

www.dtl.ru

Кбайт фактов

За 2009 г. объем IP-трафика, проходящего через сеть «Ростелекома» на страны СНГ, вырос более чем в 7 раз.

«Корнет-АМ», дочерняя компания «Комстар-ОТС», расширила покрытие своей сети WiMAX в Армении, запустив БС в г. Каджаран. Сегодня зона покрытия обеспечивает предоставление услуг WiMAX в Ереване и в 19 крупнейших городах Армении.

Северо-Восточный Банк Сбербанка РФ с помощью «Московского телепорта» соединил свои филиалы в Петропавловске-Камчатском и Мирном с центральным отделением в Магадане двумя дуплексными каналами спутниковой связи (VSAT) с пропускной способностью 2048 кбит/с и 512 кбит/с соответственно.

«Энфорта» открыла филиал в Чебоксарах. Это 75-й город, где работает беспроводная сеть оператора. До конца 2010 г. планируется охватить сетью 93 города России.

«Северо-Западный Телеком» на базе Ленинградского областного и Петербургского филиалов образовал Петербургский объединенный филиал (ПОФ).

«Ростелеком» ввел в эксплуатацию новый узел доступа к своей магистральной IP/MPLS-сети в Рославле (Смоленская область), что позволило оптимизировать топологию сети и увеличить до 4 Гбит/с пропускную способность каналов связи.

«Вавилон-Мобайл», таджикский оператор мобильной связи, ввел в коммерческую эксплуатацию модуль для борьбы с роуминговым мошенничеством Roaming Data Exchanger на базе платформы EastWind Roaming Support & Fraud Detection Platform (разработка компании EastWind).

В режиме реального времени

может теперь «Яндекс» находить свежесозданные документы. Компания разработала новую поисковую технологию, позволяющую выявлять такие документы среди общего потока, и внедрила нового поискового робота – Orange. Он умеет находить свежие документы, как только они появились в Интернете, индексировать их и выкладывать на поисковые сервера буквально за несколько секунд. Некоторые сайты Интернета обновляются не очень часто, а на других – например, на новостных ресурсах – новые документы создаются постоянно. Orange обходит такие сайты и добавляет новые документы в поиск по мере их появления.

Робот Orange и технология поиска в реальном времени были разработаны специалистами из Yandex.Labs – калифорнийского офиса компании – в сотрудничестве с разработчиками из московского офиса.

company.yandex.ru

«АКАДО Телеком» поддержала электронные торги,

заключив договор о сотрудничестве с Единой электронной торговой площадкой, являющейся одним из пяти уполномоченных Правительством РФ операторов для проведения открытых аукционов в электронной форме. Согласно договору серверное оборудование ЕЭТП размещено в двух центрах обработки данных «АКАДО Телеком». Программно-аппаратный комплекс ЕЭТП подключен к Интернету двумя независимыми каналами (основным и резервным) с пропускной способностью 1 Гбит/с каждый в ЦОДе на Варшавском шоссе и каналом 1 Гбит/с в ЦОДе на проспекте Маршала Жукова. Доступность ресурсов электронной торговой площадки для пользователей и гарантированное качество передачи трафика обеспечиваются прямыми стыками сети «АКАДО Телеком» с сетями крупнейших российских и международных интернет-провайдеров.

www.akado-telecom.ru



Кбайт фактов

«Истар» и VSAT-оператор «Сетьтелеком» (AltegroSky), успешно протестировали на совместимость спутниковые маршрутизаторы серии UHP-1000 производства «Истар» и спутниковые антенные системы iNetVu производства канадской компании **C-COM Satellite Systems Inc.**

ОАО «Русские Навигационные Технологии» подало заявление на допуск обыкновенных акций к торгам на бирже ММВБ в секторе инновационных и растущих компаний.

«ВолгаТелеком» с помощью **Inline Telecom Solutions** создала и запустила многофункциональный контакт-центр, который обеспечит техническую поддержку и консультации абонентов; ведение единой базы данных клиентов и организацию «обратной связи» с ними; продвижение предоставляемых компанией услуг.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА
www.iksmedia.ru



Сети под зонтиком

Siemens Enterprise Communications объявила о завершении первого в России проекта на базе Siemens OpenScape Voice, программного SIP-коммутатора корпоративного класса для крупных предприятий, реализующего функциональность унифицированных коммуникаций. «Это крупная распределенная телефонная сеть, – сообщил, не называя заказчика, Арсений Тарасов, гендиректор Siemens Enterprise Communications в России и странах СНГ. – Так как решение OpenScape базируется на открытых протоколах SIP, оно, как зонтик, накрывает существующую у заказчика инфраструктуру». Однако внедрение Siemens OpenScape отнюдь не заставляет одновременно избавиться от имеющегося оборудова-

ния, чтобы поставить новое. Напротив, оно предполагает постепенную миграцию для защиты инвестиций: по мере устаревания старых телефонных стан-

ций они меняются на IP-решения. На единой платформе OpenScape можно предлагать и телефонию, и видеосвязь, и услуги контакт-центров. Кроме того, в платформе уже заложена интеграция с системами ERP, CRM, PLM.

По словам А. Тарасова, в настоящее время компания практически со всеми своими крупными заказчиками ведет переговоры либо о пилотных проектах, либо о внедрениях этого решения, ко-

торое вызывает большой интерес у крупных предприятий и операторов связи.

www.siemens-enterprise.ru



А.Тарасов: «Теперь телефонию можно рассматривать как одно из приложений в ЦОДе»



Deliver a high-def experience.
Virtualize with Citrix XenDesktop.™

SIMPLICITY IS POWER

CITRIX

www.citrix.ru

e-mail и pret-a-portal в новом сезоне

Компания «Verysell Проекты», дистрибьютор Microsoft, представила новую версию почтового сервера Microsoft Exchange Server. В ней реализован принципиально новый подход к отказоустойчивости, основанный на использовании групп доступности базы данных (Database Availability Group). В Exchange Server 2010 также усовершенствована система архивирования и хранения сообщений. Хранилище оптимизировано для работы с большими объемами информации, максимальный размер почтового ящика может достигать 2 Тбайт, а объем одной базы хранилища – 16 Тбайт. Кроме того, изменения в принципах администрирования системы позволя-

ют с ювелирной точностью выдавать необходимые права всем региональным администраторам



Е. Блохин («Verysell Проекты»): «Отказоустойчивость – главное бизнес-показание для миграции на новую версию почтового сервера»

почтовой системы, что важно для крупных территориально распределенных компаний.

А новая версия платформы для создания корпоративных порталов SharePoint попала в струю модного сегодня порталного направления. Большинство компаний уходят от простеньких веб-страничек, переходя на комплексные решения с полным бизнес-инструментарием, который могут предложить современные порталные технологии. По словам А. Юфкиной, специалиста по технологиям Microsoft, в новой версии платформы сделан акцент на расширение возможностей ее использования для решения различных бизнес-задач. В России одной из первых SharePoint 2010 внедрила «Розничная сеть МТС».

www.verysell.ru

«Социальная розетка» пойдет в регионы

Рабочая группа № 6 «Космос и телекоммуникации» Комиссии при Президенте РФ по модернизации и технологическому развитию экономики России одобрила проект «Социальная розетка» для его реализации в Москве и Санкт-Петербурге. По экспертным оценкам на эти цели за пять лет будет израсходовано 16,5 млрд руб.

Замминистра связи и массовых коммуникаций Наум Мардер отметил, что в Москве и Санкт-Петербурге «выше сохранность проводной инфраструктуры и больше финансовых возможностей», исходя из этого «нужно провести тестирование «социальной розетки» в пилотном регионе за пределами двух столиц».

Рабочая группа предложила доработать материалы проекта, в том числе законодательные акты и строительные нормативы в части создания пилотной зоны в одном из регионов России. МГРС приступила к выбору региона для развертывания пилотной зоны. Планируется, что общие затраты на развертывание системы «Социальная розетка» в 39 российских городах не превысят 50 млрд руб.

www.mgrs.ru

«МегаФон» усиливает борьбу с мобильным мошенничеством

Оператор ужесточил санкции в отношении контент-провайдеров за недобросовестные действия: в договоры внесены пункты, ограничивающие условия работы контент-провайдеров с короткими номерами. А абонентам предлагается бесплатная услуга «Мобильный прайс», позволяющая им узнать стоимость исходящих SMS на короткий номер путем отправки со своего телефона на этот номер сообщения со значком \$.

Кроме того, «МегаФон» запустил интернет-проект, посвященный практическим советам по противодействию мобильным мошенникам – портал stopfraud.megaфон.ru, на котором представлено подробное описание наиболее распространенных мошеннических схем и даны рекомендации абонентам, как действовать в различных ситуациях, чтобы не стать жертвой злоумышленников. Также здесь есть раздел «Обратная связь», где можно оставить сообщение о факте или подозрении в мошенничестве.

www.megaфон.ru

Кбайт фактов

Motorola представила MTM5400 – первую модель линейки терминалов TETRA на базе своей платформы, поддерживающей стандарт TETRA Enhanced Data Service (TEDS). В числе возможностей платформы – программирование через эфир, существенно облегчающее управление большим числом терминалов.

Число зарегистрированных пользователей на веб-сайтах **ZyXEL** в России и СНГ достигло 100 тыс.

Объем продаж **Lenovo** в России за 2009/10 финансовый год вырос на 258%.

Группа компаний «**Штиль**» открыла региональный офис в Санкт-Петербурге.

«**Классика**» получила лицензии ФСБ России на право распространять шифровальные (криптографические) средства, попадающие под действие Постановления Правительства РФ от 29.12.2007 № 957, и обеспечивать их техническое обслуживание. Лицензии выданы на пятилетний срок.

Check Point Software Technologies начинает работу на украинском рынке информационной безопасности через своего официального представителя.

«**Самараэнерго**» в сотрудничестве с «**Открытыми Технологиями**» модернизировала виртуальную инфраструктуру своего центра обработки данных в направлении переноса вычислительных ресурсов в среду облачных вычислений.

«**БОСС-Референт**» выпустила продукт «БОСС-Референт.bpm: финансовый документооборот», предназначенный для автоматизации процессов централизованной обработки и хранения финансовых документов в организациях любого масштаба, в том числе и территориально распределенных.



ГЛОНАСС нацелился на массовый рынок

Потребность российского рынка в навигационном оборудовании на основе ГЛОНАСС в прошлом году исчислялась 30 тыс. штук. Однако уже через два года, по планам федерального сетевого оператора «Навигационно-информационные системы», количество проданных терминалов ГЛОНАСС перевалит за первый миллион.

Силы небесные, хлопоты земные

В нынешнем году вся орбитальная группировка ГЛОНАСС будет развернута в полном объеме. Это сообщил на IV международном форуме по спутниковой навигации руководитель Федерального космического агентства Анатолий Перминов. Кроме того, с 2010 г. планируется начать летные испытания нового космического аппарата – «Глонасс-К», с эксплуатационными и точностными характеристиками, сопоставимыми с аналогичными показателями GPS.

Сегодня в группировке по целевому назначению работает 21 космический аппарат (два КА находятся в орбитальном резерве), и в этом составе спутники уже обеспечивают непрерывную навигацию на всей территории России. Точность навигационного определения потребителей составляет порядка 6 м. В 2011 г. точность планируется довести до 2,8 м, в том числе за счет модернизации наземного комплекса управления.

Важное направление развития системы – разработка и организация серийного производства наземной аппаратуры потребителей. По данным Роскосмоса, в настоящее время серийно производятся 33 образца наземной аппаратуры потребителей и 38 образцов и систем для спецпотребителей; предприятиями Роскосмоса в инициативном порядке выпущена пилотная партия комбинированной наземной аппаратуры потребителей ГЛОНАСС/GPS для массового сектора.

По расчетам специалистов, основной экономический эффект от применения навигационных технологий на базе ГЛОНАСС проявляется на транспорте. Сегодня, по информации Роскосмоса, навигационным оборудованием оснащено около 20% воздушных судов, 30% судов морского и речного транспорта всех типов и 63% автотранспортных средств Министерства транспорта. В 2011 г., согласно ФЦП «ГЛОНАСС», средствами спутниковой навигации должны быть оснащены 100% транспортных средств министерств и ведомств России.

В настоящее время в 59 регионах России реализуются пилотные проекты с использованием навигационных технологий в различных отраслях экономики. Это диспетчерские системы, системы мониторинга транспорт-

ных средств, системы высокоточного позиционирования. В качестве примера А. Перминов назвал наиболее крупные проекты: «Космическая ГЭС», «Космическая железная дорога», «Космическая горная дорога», «Космический коридор безопасности» и др.

Однако главная задача, как заявил глава Роскосмоса, – развитие массового рынка услуг ГЛОНАСС. Перспективы развития системы ГЛОНАСС разрабатываются в новой

программе, ориентированной на массовое внедрение отечественных навигационных технологий и гарантированное предоставление потребителям всех категорий навигационных услуг. Кроме того, в 2009 г. для решения этой задачи создан федеральный сетевой оператор системы ГЛОНАСС – «Навигационно-информационные системы», акционерами которого стали АФК «Система» и «Российские космические системы».

В преддверии новой эры

Как считает Александр Гурко, гендиректор «Навигационно-информационных систем», на массовом рынке эффект от реализации проектов, которые ведутся фе-

деральным сетевым оператором, начнет ощущаться с 2012–2013 гг., после полномасштабного запуска проекта «Экстренное реагирование при авариях ГЛОНАСС» («ЭРА ГЛОНАСС»). Основная цель проекта – снижение смертности и травматизма при ДТП; одно из основных условий – оснащение навигационным оборудованием средств реагирования МЧС России, МВД России, Минздрава, а также транспортных средств автовладельцев. Пилотные зоны проекта планируется организовать уже в нынешнем году. По данным А. Гурко, в 2010 г. потребность российского рынка в навигационном оборудовании на основе ГЛОНАСС возрастет до 250 тыс. (против 30 тыс. в 2009 г.), в 2011 г. – до 500 тыс., в 2012 г. – до 1 млн, в 2012–2013 гг. (начало реализации «ЭРА ГЛОНАСС») превысит 2 млн, в 2014 г. – 4 млн, в 2015 г. – 8 млн.

Что касается оснащения навигационным оборудованием частных автомобилей, то уже в августе этого года на Московском автосалоне ожидается представление первых результатов трехлетней работы «Российских космических систем» с АвтоВАЗом – моделей LADA Kalina и LADA Priora с оборудованием ГЛОНАСС. Как сообщил Юрий Урличич, гендиректор «Российских космических систем», с I квартала 2011 г. АвтоВАЗ планирует приступить к серийному выпуску автомобилей с отечественным навигационным оборудованием.

Лилия ПАВЛОВА



А. Гурко: «Количество ежегодно внедряемого оборудования должно исчисляться миллионами»



В 2009 г., по данным экспертов, объем российского навигационного рынка составил около \$550 млн (мирового – \$60–70 млрд), причем 95–97% этой суммы пришлось на оборудование GPS.

Чемпионы монтируют VSAT за 8 мин 42 с

Конечно, это не рекорд проникновения VSAT-доступа в Интернет на российском рынке корпоративных и домашних пользователей, но без таких достижений запланированных государством 2 млн абонентов спутникового ШПД к 2015 г. добиться вряд ли удастся.

Вот уже в третий раз на территории подмосковного Центра космической связи «Медвежье озеро» прошел всероссийский Чемпионат по скоростному монтажу VSAT, организатором которого является компания «Сетьтелеком» (бренд AltegroSky). С каждым годом чемпионат делается солиднее (увеличивается число спонсоров и общий вес призов для победителей), мастерство российских монтажников малогабаритных спутниковых терминалов неуклонно растет. Правда, количество команд-участниц в этом году сократилось с 14 до 10. Не смогли приехать участники чемпионата VSAT-2009, живущие далеко от Москвы, в том числе прошлогодние победители в многоборье – представители ООО «Особняк» из Улан-Удэ.

В первом конкурсе участникам нужно было как можно быстрее оканцевать разъемами RF- и Ethernet-кабели, которые присутствуют во всех VSAT. На обработку двух кабелей у представителя команды «Синие лучи» из московского ЗАО «Амтел-Связь» ушло всего 3 мин 10 с, что на 22 с лучше прошлогоднего рекорда.

В конкурсе на точность юстировки антенны участники получили уже собранный VSAT, только его антенна была отведена в сторону от спутника, а угол поляризации передатчика был выведен в крайнее положение. На всю настройку давалось 5 мин, после чего жюри определяло достигнутую точность юстировки. Самые точные настройщики VSAT оказались в команде «Кама» (ИП «Баруздин», Чистополь, Татарстан).

Апофеоз соревнований – конкурс по скоростному монтажу VSAT. Перед стартом все оборудование VSAT (антенна диаметром 1,2 м, модем HN7000 и передатчик мощностью 2 Вт) находилось в заводских коробках, кабель был смотан в бухту, а опора-тренога сложена в транспортное положение. Участники должны были собрать VSAT, установить антенну на треноге, навести ее на спутник «Экспресс-АМ1» (40° в.д.), подключиться к Интернету и отправить судьям контрольное сообщение с названием команды. В этом «виде спорта» чемпионом России стала команда «Поллукс» (ООО «Поллукс», Калуга) с результатом 8 мин 42 с (таким образом прошлогодний рекорд улучшен на 8 с), второе место заняла команда «АКС-2» (ООО «Аспан Телеком», Санкт-Петербург), справившаяся с заданием за 9 мин 8 с, а третье – их коллеги из команды «АКС-1» (9 мин 23 с).

Победителем в многоборье стала команда «Поллукс», получившая главный приз соревнований – комплект VSAT (HughesNet) с годовым абонементом на широкополосный доступ в Интернет в сети AltegroSky и сертификат на полный курс обучения в компании Hughes Network Systems по терминалам НХ и НН. В принципе успех этой команды был вполне ожидаем, ведь в прошлом году они были вторыми.

Чемпионат вновь прошел в веселой и доброй атмосфере. Многие его участники (если не все) наверняка захотят приехать и в следующем году. Кстати, некоторые из «отказников» нынешнего года, по словам организаторов, не смогли приехать просто по причине занятости монтажом настоящих VSAT. Конечно, жалко, что участников стало меньше, но если у VSAT-компаний так много заказов, что нельзя даже отрядить двух человек на чемпионат, то это совсем неплохо. Значит, популярность VSAT-доступа и VSAT-технологий растет, а это и есть одна из целей чемпионата.

Евгения ВОЛЫНКИНА



Процедуру прозвона Ethernet-кабеля преодолели не все



VSAT-сборка пошла!



Новые абсолютные чемпионы

«Облака» для госсектора

Мировой доход от общедоступных сервисов на основе «облачных» вычислений вырастет, по прогнозу IDC, с \$16 млрд в 2009 г. до \$55 млрд в 2014 г. Грани применения «облаков» в российских государственных организациях выявил VIII форум «Информационные технологии в госсекторе».

Эффективность моделей облачных вычислений для органов государственной власти уже поняли в США и Канаде, в Великобритании и Японии, где такие проекты имеют национальный статус. При переходе к облачным вычислениям в результате отказа от поддержания и развития собственной ИТ-инфраструктуры нагрузка на бюджет организации уменьшается. Сегодня об «облаках» начинают задумываться и в России.

Анна Коробова, начальник службы «одного окна» и информатизации префектуры Зеленоградского АО Москвы, привела данные аналитиков, согласно которым использование облачных вычислений дает снижение общей стоимости владения ИТ-инфраструктурой до 75% за счет повторного внедрения и масштабирования ее типовых компонентов.

С 2004 г., когда в Зеленограде стартовал проект «Электронный округ», силами его специалистов был создан одноименный программно-технический комплекс, который сегодня включает в себя 12 типовых компонентов, готовых к использованию в других округах столицы. В их числе системы информационной безопасности, администрирования, компоненты для управления ЖКХ, имуществом, финансами, строительством и реконструкцией. Собственник – правительство Москвы – безвозмездно передает их управам и префектурам, которые платят только за внедрение.

Однако, по словам А. Коробовой, и это обходится недешево: внедрение одного типового компонента требует 2–10 млн руб. без учета затрат на приобретение необходимых программно-технических средств. Сэкономить в масштабе города можно, прибегнув к централизованному внедрению некритичных для органов местного самоуправления компонентов, например, тех же аналитических систем, считает она.

В середине мая 2010 г. правительство Москвы сделало шаг в эту сторону, приняв постановление № 416-ПП, поручающее столичному управлению информатизации и генеральному конструктору ГЦП «Электронная Москва» в IV квартале текущего года актуализировать концепцию городского центра обработки данных. Эта задача включает в себя, во-первых, определение состава информационных систем и ресурсов, размещаемых в городском ЦОДе, а также необходимого для этого лицензионного ПО. Во-вторых, описание архитектуры

программно-технического решения. В-третьих, разработку мер по обеспечению высокого уровня надежности и информационной безопасности ЦОДа. В-четвертых, определение организационных, финансовых и правовых основ создания и использования такого общегородского объекта.

Вместе с тем уже сегодня понятно, что внедряемые в масштабе города типовые компоненты должны быть полностью задокументированы для того, чтобы избежать зависимости от их разработчика или поставщика услуг.

По мнению Ивана Андрианова («Открытые Технологии»), свести к минимуму этот риск при передаче ИТ-инфраструктуры во внешнее управление можно при активном руководстве госзаказчика поставщиком услуг, например через своего ИТ-специалиста, откомандированного к аутсорсеру для постоянного мониторинга состояния проекта.

Второй риск ИТ-аутсорсинга и его логического развития, облачных вычислений, – потеря качества – минимизируется путем заключения с

поставщиком услуг соглашения об уровне обслуживания, в котором прописываются метрики его работы: объем услуг, их доступность, отчетность, штрафные санкции.

Крайне актуален для госорганизаций третий риск, связанный с утечкой информации. Для его преодоления компания «Открытые Технологии» предлагает подписывать с аутсорсером договор о неразглашении, оговаривая использование им шифрования данных и ограничения доступа и определяя штрафные санкции.

Обеспечение информационной безопасности при обработке данных ограниченного доступа с помощью технологий виртуализации имеет свои особенности. Как отметил Константин Пичугов («Код безопасности»), в этом случае необходимо иметь сертифицированную защиту не только сети виртуальных машин, но и сети администрирования виртуальной инфраструктуры, сети передачи данных, а также сети репликации виртуальных машин. От рисков, возникающих при переходе компаний госсектора к информатизации по модели облачных вычислений, защититься можно, экономия средств гарантируется. Есть надежда, что понимание ее преимуществ тоже вскоре появится.

Александра КРЫЛОВА



А. Антич (VMware): «Технологии виртуализации позволяют посчитать месячные затраты компании на каждый вид ПО»

ШПД: экспансия продолжается

Консолидация в российском телекоме, ведущая к появлению универсальных операторов связи, не окажет негативного влияния на развитие рынка услуг проводного ШПД. На этом сошлись ведущие игроки и эксперты рынка на международном форуме «Телеком 2010».

«Спасательный круг» для фиксированных операторов

В середине 2000-х, в эпоху каннибализации мобильной связью услуг передачи голоса, от тотальной потери доходов операторов фиксированной связи спасла услуга ШПД, которую тогда можно было оказывать только по проводным сетям.

Сегодня, когда сотовая связь достигла небывалого проникновения, заработали сети 3G и мобильные операторы смотрят в сторону смежных рынков, роль «спасательного круга», по мнению Сергея Приданцева («Комстар-ОТС»), должна сыграть услуга платного телевидения. Ведь для ее предоставления требуются высокие скорости передачи данных, а также высокая пропускная способность сети – параметры, по которым проводные сети пока еще опережают беспроводные.

«Услуга платного телевидения позволяет «привязать» к себе абонента, а уже потом допродать ему ШПД и голосовую связь», – заявил С. Приданцев, ссылаясь на опыт компании «Комстар-Регионы», у которой в Астраханской области более 50% пользователей КТВ покупают еще и услуги ШПД.

В пяти-семилетней перспективе именно платное ТВ, персональное и интерактивное, с «тяжелым» мультимедийным, а, возможно, и 3D-контентом, будет находиться «на острие атаки» операторов фиксированной связи, обеспечивая устойчивость их бизнеса.

Маяки для федеральных игроков – в регионах

В последние годы основной прирост рынка широкополосного доступа в России обеспечивали регионы. В 2008–2009 г. привел данные iKS-Consulting Андрей Семериков («ЭР-Телеком»), на долю регионов приходилось 86% новых пользователей этой услуги. Челябинск, Ижевск, Уфа, Пенза, Пермь – вот далеко не

полный перечень городов с населением 300–750 тыс. человек, уровень проникновения услуг ШПД в которых приближается к московскому (71%) и петербургскому (62%).

Важную роль в развитии этого рынка в регионах играют, по оценке А. Семерикова, отнюдь не федеральные игроки, а локальные операторы. По крайней мере, до 14 из 22 крупнейших по проникновению



С. Приданцев: «Консолидация не должна сдерживать конкуренцию»

ШПД городов «федералы» еще не дошли, а рынок своими силами развивают там МРК и «ЭР-Телеком». «Локальные операторы в регионах сейчас очень неплохо себя чувствуют», – констатировал он, назвав фиксированный широкополосный доступ самым выгодным на сегодня бизнесом в России.

В компании «ЭР-Телеком» считают, что к 2014 г. за \$4 млрд этого рынка будут бороться пять групп игроков: обновленный «Ростелеком», МТС и «Комстар-Регионы», «ВымпелКом», «ЭР-Телеком», а также игрок по имени «Прочие», на долю которого, кстати, в настоящее время приходится 42% российского рынка ШПД.

До битвы гигантов еще далеко

Российский рынок фиксированного широкополосного доступа на протяжении нескольких лет еще продол-

жит свое расширение. В подтверждение этого тезиса Михаил Алексеев (AC&M-Consulting) сообщил, что начиная с 2006 г. совокупный объем рынка ШПД (услуги частным пользователям и корпоративным клиентам) ежегодно утраивается и такие темпы роста сохранятся до 2012 г.

В непростом 2009 г. рынок ШПД в России увеличился на 25% по выручке в рублях и на 36% по числу абонентов. К концу 2009 г. более 40% домохозяйств (минимум 22 млн человек) имели возможность пользоваться услугами высокоскоростного доступа в Интернет.

При этом рынок остается очень фрагментированным, а потому до столкновения гигантов на нем еще далеко. «Даже в Москве, где рынок ШПД достиг зрелости, – отметил М. Алексеев, – сохраняется огромное количество альтернативных интернет-провайдеров, и ни одному из крупных игроков не удалось занять половину рынка». А о конкурентной ситуации в регионах свидетельствует тот факт, что к концу 2009 г. более 15 млн российских домохозяйств имели возможность подключиться более чем к одному провайдеру доступа.

Какие тенденции будут характеризовать развитие рынка ШПД в ближайшие два года? Прежде всего, консолидация активов, необходимая крупным игрокам для поддержания роста. Другая тенденция – увеличение доли оптических технологий. По данным М. Алексеева, сегодня более 40% абонентов ШПД в России используют не xDSL, а иные технологии. И наконец, последняя тенденция связана с движением операторов в сторону медийной модели бизнеса.

Иными словами, федеральным и локальным провайдерам широкополосного доступа в Интернет до сих пор не тесно на российском рынке, который благодаря их совместным усилиям продолжает свое экстенсивное развитие.

Александра КРЫЛОВА

Симметричный ответ

Alcatel-Lucent и Genesys обновили свою стратегию – в ответ на приобретение компанией Avaya подразделения корпоративных решений Nortel. Еще зимой было объявлено о более тесной интеграции отделов продаж и маркетинга Genesys в структуру подразделения корпоративных решений ее материнской компании – Alcatel-Lucent. О первых ее результатах обозреватель «ИКС» узнал на ежегодной партнерской конференции Genesys в Амстердаме.

Стратегия синергии

В городе на реке Амстел компания представила обновленную стратегию динамического привлечения клиентов Dynamic Customer Engagement Vision, для реализации которой Genesys и ее партнеры объединят усилия с материнской компанией.

Напомним, что Alcatel-Lucent приобрела Genesys, уже имея в своем продуктовом портфеле решения для контакт-центров OmniTouch на основе собственной системы корпоративной телефонии. Какое-то время линейки решений материнской и дочерней компании развивались параллельно и практически независимо. При этом Alcatel-Lucent зачастую выступала в роли системного интегратора при установке и конфигурировании контакт-центров Genesys.

Однако в 2009 г., после ревизии всех продуктов для корпоративного сектора, было принято стратегическое решение об объединении Alcatel-Lucent Enterprise Solutions Division и подразделений продаж и маркетинга компании Genesys в новую структурную единицу – Enterprise Market Group (EMG). Предпосылок тому было несколько: это и повсеместное распространение «умных» мобильных устройств, и расширение сферы их применения (например, в медицине), и желание клиентов обращаться в компанию по самым разным каналам – с ее портала, из веб-чата, социальных сетей, посредством SMS. Принимались во внимание и новые бизнес-модели, прежде всего рост популярности SaaS (Software as a Service).

Решив увеличить свою долю глобального рынка, Alcatel-Lucent объявила об объединении двух портфелей решений для корпоративных клиентов, своего и Genesys. Новые решения, которые планируется представить в этом году, станут результатом эволюции продуктов Alcatel-Lucent в сторону программируемой архитектуры, базирующейся на открытых стандартах и обеспечивающей доступ для сторонних разработчиков новых mashup-услуг и приложений.

Учитывая известность бренда Genesys на мировом рынке решений для контакт-центров, после ребрендинга линейка Alcatel-Lucent OmniTouch Contact Center Premium edition будет называться Genesys Compact edition. Совместный продукт OmniGenesys, в котором программное решение контакт-центра Genesys устанавливается поверх АТС Alcatel-Lucent, сменит название на Genesys (но программное обеспечение Genesys останется совместимым с телефонными станциями

всех ведущих производителей – Avaya, Siemens, Ericsson, Cisco и т.д.).

Бренд Genesys стал центром развития Dynamic Customer Engagement – одной из двух стратегий, для реализации которых и создавалась EMG. Эта стратегия охватывает все типы активностей в контакт-центре: взаимодействие с клиентами по разным каналам коммуникаций, распределение ресурсов, развертывание и обслуживание инфраструктуры для поддержки клиентов, оптимизацию процессов обслуживания, обеспечение прозрачности бизнеса компании в целом.

На пересечении всех каналов

Важную роль в новой стратегии играет понятие «многоканальные коммуникации». Сегодня при обращении в компанию к услугам клиентов, помимо телефона, есть электронная почта, SMS, MMS, веб-чат, сайт компании, ее представительство в социальных сетях.

«Вся прелесть медийности каналов, – комментирует Олег Саушкин, глава представительства Genesys в России, – заключается в том, что для решения своей задачи клиент может использовать несколько из них одновременно. При этом он не ожидает и не требует моментального ответа на запрос, отправленный в контакт-центр по электронной почте. Медийные каналы, в отличие от голосовых обращений, позволяют общаться по нескольким вопросам одновременно, возможно, с разными компаниями. Но с другой стороны, компании, поддерживающие такой вид общения с клиентами, должны четко видеть всю картину вопроса, а не только отдельное сообщение».

Исследование, проведенное аналитиками компании Ovum по заказу Genesys в 16 странах мира, включая Россию, показало, что около 90% участников опроса в прошлом году при обращении в службу поддержки клиентов использовали самые разные каналы коммуникаций. Однако в мире только 10% компаний готовы сегодня обрабатывать запросы, поступающие по нетрадиционным каналам. В основном это компании финансового сектора, операторы связи и сервис-провайдеры, а также компании, работающие в сфере туризма и гостеприимства.

С одной стороны, это говорит о потенциале, реализация которого даст возможность вывести качество обслуживания клиентов на новый уровень. С другой стороны, чтобы объединить все каналы коммуникаций в одном контакт-центре, предоставить и агентам,

Возможности синергии безграничны

Рассказывая о новой стратегии в корпоративном сегменте, Томас Бернс, президент Enterprise and Vertical Market компании Alcatel-Lucent, бросил с трибуны призыв: «Становитесь большими!». «К кому вы обращались?» – спросили мы его.

– Я обращался к нашим менеджерам по продажам, которым предстоит продавать больше открытых решений, приложений, услуг консалтинга. Старался донести до партнеров мысль о том, что компаниям сегодня нужно больше, чем просто офисная АТС, а компаниям объяснить, какие возможности для роста открывают перед ними многоканальные коммуникации.

– Как изменится продуктовая стратегия Alcatel-Lucent, рассчитанная на корпоративных клиентов?

– Мы во многом пересмотрели свою продуктовую стратегию и последние 18 месяцев вместе с Genesys разрабатываем SIP-платформу следующего поколения. Теперь собрали в Амстердаме инженеров со всего мира, которые будут с ней работать. Цель же развития наших продуктов осталась неизменной – помочь компаниям в обмене знаниями, в сотрудничестве, в управлении процессами и ресурсами.

– Кто должен убедить компании в необходимости использовать все каналы коммуникаций?

– Прежде всего их клиенты, которые к этому готовы. Мы же хотим сосредоточиться на развитии наших технологий и решений, дав шанс проявить себя более чем двум тысячам наших партнеров – разработчиков приложений. Я думаю, что у такой синергии возможности безграничны.

и пользователям удобный способ обработки информации, требуется сложное технологическое решение.

«В том случае, когда нужно одновременно обеспечивать лояльность клиента, поддерживать внутренние уровни SLA при работе с разными каналами, управлять распределением нагрузки на персонал, – комментирует О. Саушкин, – мы сталкиваемся с очень разветвленной структурой принятия решений, справиться с которой может только машина».

К решению этих задач разработчику soft-верных контакт-центров удалось приблизиться в новой версии – Genesys 8. Она представляет собой открытую интегрированную платформу, интерфейс и среду разработки. Новая платформа с модульной архитектурой связывает воедино всех клиентов сервисных приложений, включая телефонию, CRM-системы, унифицированные коммуникации, базы данных и другое программное обеспечение.

В состав новой платформы Genesys входят и решения, направленные на повышение эффективности работы персонала: Genesys Intelligent Workload Distribution, Workforce Optimization и Performance Management. Они лежат в основе второй ключевой стратегии EMG – Dynamic employee engagement.

Таким образом, сделав ставку на решения Genesys для контактных центров, компания Alcatel-Lucent сможет предлагать в рамках Enterprise Market Group весь набор компонентов для организации коммуникаций компании с партнерами и с клиентами.

Александра КРЫЛОВА,
Амстердам–Москва

При поддержке:



Генеральный спонсор:



Генеральный информационный спонсор:



Спонсор:



Интеграция сервисов. Прогноз: облачность



Информационные спонсоры:



IntRus

WORKSHOP 2010

XII международное
рабочее совещание-семинар
операторов
12-13 октября, г. Дубна

Брянщина: интернет-разрыв между городом и деревней

Брянскую область богатым краем не назовешь. По объему ВРП она на предпоследнем месте в центральной России. Но областной телеком развивается активнее экономики в целом – по доходам рынка связи в 2009 г. (5,71 млрд руб.) регион занимает 10-е место среди 18 регионов ЦФО.



Львиная доля (45%) телеком-рынка Брянской области приходится на сотовых операторов – по итогам 2009 г. они заработали 2,57 млрд руб.

Номинальное проникновение **сотовой связи** в регионе составляет 116%, обслуживает абонентов «большая тройка». Но в июле в 2009 г. на этом возделанном поле появился четвертый игрок – шведская Tele2. И если год назад расстановка сил «ВымпелКом»/МТС/«МегаФон» характеризовалась как 40/40/20, то в конце нынешнего года картина наверняка будет иной. По оценкам iKS-Consulting, уже в конце 2009 г. каждый из членов «большой тройки» не досчитался 2–3% своей абонентской базы по сравнению с 1-м полугодием. Сеть 3G пока запустил лишь «ВымпелКом».

В сегменте **фиксированной телефонии** позиции Брянской области далеки от лидерских. По числу квартирных телефонов на 1 тыс. человек (209,3) Брянщина обгоняет в ЦФО лишь Тверскую, Ивановскую и Курскую области.

Однако, в отличие от большинства регионов центрального округа, где «ЦентрТелеком» в сегменте физических лиц занимает 98–99% рынка проводной телефонии, в Брянской области уровень конкуренции несколько выше. По итогам

2009 г. на долю альтернативных операторов пришлось 9% квартирных телефонов (24,5 тыс. шт.). Крупнейшие из альтернативщиков – «ВымпелКом» и «Связь-Сервис», бизнес которых в основном сосредоточен в Брянске. Их общая монтированная емкость – 12 тыс. и 9 тыс. номеров соответственно.

«ВымпелКом» работает на рынке фиксированной связи Брянска на базе приобретенных «Инвестэлектросвязи» («Корбина»), развивающей оптоволоконную сеть, и «Брянсктеле», владеющего «медной» сетью фиксированной телефонии и сетью кабельного ТВ. Благодаря инфраструктуре этих операторов «ВымпелКом» занимает сильные позиции на брянском рынке **интернет-провайдера**, предоставляя услуги доступа в Интернет сразу по трем технологиям – xDSL, DOCSIS и FTTB.

По оценкам iKS-Consulting, количество интернет-пользователей «ВымпелКома» в Брянске в конце 1-го полугодия 2010 г. достигло 13 тыс., что вывело его на третье место на рынке ШПД Брянской области. Первенство же в этой дисциплине ожидаемо удерживает «ЦентрТелеком» с более чем 50 тыс. интернет-абонентов. Но если за пределами Брянска конкурентов у

«ЦентрТелекома» практически нет, то в самом городе традиционный монополист не выдерживает давления. Здесь его с первого места оттеснил оператор «Брянские кабельные сети» (БКС), который работает на рынке с 2002 г. и основной бизнес которого – предоставление услуг КТВ и интернет-доступа. К июлю 2010 г. количество подписчиков услуги доступа в Интернет у БКС достигло 28 тыс., а у «ЦентрТелекома» – порядка 26 тыс.

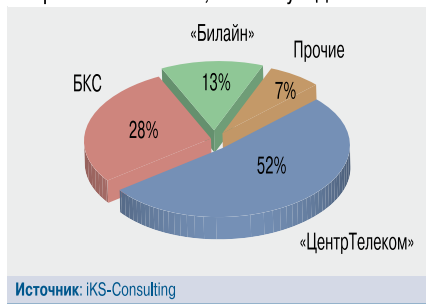
Кроме «ЦентрТелекома», «ВымпелКома» и БКС, активно действуют на региональном рынке ШПД провайдеры «Связь-Сервис-Интернет» и «РИА-Линк». Последний начал работать недавно, но очень быстро наращивает абонентскую базу. Благодаря обострению конкуренции на рынке высокоскоростного интернет-доступа уровень проникновения этой услуги в Брянске достиг 48%. Это резко контрастирует с показателями остальной части области, где широкополосный доступ в Интернет пока имеют лишь 8% домохозяйств.



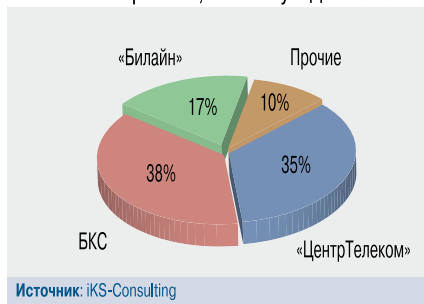
Основной телеком-потенциал Брянщины сосредоточился в областном центре. Но за его чертой живет 68% населения региона – немалый резерв абонентской базы и бизнеса. Есть основания полагать, что один из альтернативных операторов готовится к ШПД-экспансии в область. Ликвидации интернет-разрыва между городом и деревней поспособствует и присоединение к 3G-сети «ВымпелКома» сетей его конкурентов.

Дежурная по рубрике
Юлия ФЕДОРОВА,
аналитик iKS-Consulting

Структура рынка интернет-доступа
Брянской области, 1-е полугодие 2010 г.



Структура рынка интернет-доступа
Брянска, 1-е полугодие 2010 г.





С **5 по 7 октября** в Москве пройдет ведущая международная выставка-конференция по информационной безопасности (известная как Infosecurity Russia). В этом году она проводится в традиционном месте – «Экспоцентре» на Красной Пресне, но под новым названием – **«INFOBEZ-EXPO/ИнфоБезопасность»**.

В этом году мероприятие сохранит все лучшие наработки предыдущих лет. Дополнительно в его инфраструктуру войдет несколько специальных зон для общения: клуб ИТ-директоров, клуб участников и посетителей, биржа деловых контактов. С учетом отраслевой специфики к традиционному банковскому дню будут добавлены расширенные мероприятия, посвященные специфике информационной безопасности в телекоме и на транспорте. Продолжится обсуждение безопасности новых технологий – виртуализации, облачных вычислений, SaaS.

Организатор – ЗАО «ВО «РЕСТЭК»



Тел. +7 (812) 320-80-98

itcom@restec.ru

<http://www.infobez-expo.ru>

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

выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
Сентябрь. Москва. ЗАО «Экспо-Телеком»: www.expo-telecom.ru	4-я Конференция «Конвергенция в телекоммуникациях»
07–09.09. Москва. Ассоциация документальной электросвязи: www.rans.ru/forum2010	11-я Международная конференция «Состояние и перспективы развития IP-коммуникаций и IP-сервисов в России»
07–11.09. Сочи. НОУ «Академия информационных систем»: www.vipforum.ru	Всероссийская конференция «Обеспечение информационной безопасности. Региональные аспекты-2010»
07–10.09. Самара. Координационный центр национального домена сети Интернет: www.meeting2010.cctld.ru	Международная конференция администраторов и регистраторов национальных доменов верхнего уровня стран СНГ, Центральной и Восточной Европы
09.09. Москва. Журнал «ИКС»: www.iksmedia.ru/dpc_2010/dpc_conference_2010.html	Ежегодная конференция «ЦОД-2010»
21–23.09. Новосибирск. ITE Сибирская ярмарка: www.sibcomputer.sibfair.ru	«ИТ-Сибирь. Сибтелеком. Сибирь-телерадиовещание»
23–24.09. Москва Infor-media Russia: www.mobileevolution.ru	3-я Ежегодная международная конференция Telecom Services Evolution 2010. Развитие телекоммуникационных сервисов и услуг
26–28.09. Подмосковье. Клуб 4CIO: www.4cio.ru	IV CIO&CEO Конгресс «Подмосковные вечера»
28.09–01.10. Санкт-Петербург. ОАО «ЛЕНЭКСПО»: www.lenexpo.ru/node/9033	Выставка «ProITехно-Информационные технологии, связь и средства коммуникации»

Присылайте анонсы ваших мероприятий на www.iksprof.ru

Еще больше на

7–8 сентября 2010 года • пансионат «Ватутинки»

11-я международная конференция Состояние и перспективы развития IP-коммуникаций и IP-сервисов в России

Конференция проводится общественно-государственным объединением «Ассоциация документальной электросвязи» при поддержке Министерства связи и массовых коммуникаций Российской Федерации.

Отличительной особенностью конференций АДЭ является то, что они организуются профессионалами для профессионалов.

Участники конференции получат возможность обменяться опытом, узнать о новых тенденциях развития технологий, рынка и нормативной базы.

Проведение конференции направлено на сокращение цифрового неравенства, устранение барьеров по доступу организаций и граждан Российской Федерации к массовым коммуникациям и информационным ресурсам, повышению качества и расширению номенклатуры инфокоммуникационных сервисов.

Во время конференции будет работать экспозиция, демонстрирующая достижения членов АДЭ в использовании IP-коммуникаций и IP-сервисов для повышения эффективности деятельности организаций.

Основные темы конференции:

- Электронное правительство, государственные услуги и государственные функции в электронном виде;
- Стимулирование развития инфокоммуникаций с помощью регулирования;
- Цифровое телевидение и Интернет: конвергенция или поглощение;
- Формирование безопасной архитектуры для IP-коммуникаций;
- Медиа – сервисы в Интернете;
- Построение системы централизованного управления ССОП РФ;
- Применение криптографических средств для защиты информации и реализация СОПМ на ССОП РФ;
- Международное сотрудничество в вопросах управления развитием Интернета;
- Развитие мобильного Интернета;
- Развитие IP-коммуникаций и IP-сервисов в регионах России;
- Безопасность облачных вычислений;
- Стандартизация и подтверждение соответствия;
- Защита персональных данных в информационных системах операторов связи;
- Идентификация и конфиденциальность;
- Предварительные результаты опытного внедрения ENUM на ССОП РФ и другие

НЕ ПРОПУСТИТЕ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ 2010 ГОДА В ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ IP-КОММУНИКАЦИЙ И IP-СЕРВИСОВ



АССОЦИАЦИЯ
ДОКУМЕНТАЛЬНОЙ
ЭЛЕКТРОСВЯЗИ

Оргкомитет:

Тел.: +7 (495) 673-34-28, 673-32-46,
673-48-83, 956-26-12, 995-20-11

Факс: +7 (495) 673-30-29
E-mail: info@rans.ru



Выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
29.09–01.10. Москва. RIPE NCC, Координационный центр национального домена RU: www.ripe.net/meetings/regional/moscow-2010/index.html	7-я Международная конференция RIPE NCC Regional Meeting
04–05.10. Москва. TelCap Ltd: www.telcap.co.uk/conferences-about.asp	CAPACITY RUSSIA 2010
05–06.10. Москва Infor-media Russia: www.infor-media.ru	3-й Международный форум и выставка «Профессиональная мобильная радиосвязь»
05–07.10. Москва ВО «РЕСТЭК»: www.infobez-expo.ru	7-я Международная специализированная выставка-конференция по информационной безопасности INFOBEZ-EXPO/ИнфоБезопасность
12–13.10. Дубна. Фонд поддержки сетевых инициатив: www.intrus.ru	12-е Рабочее совещание операторов IntRus-2010
14.10. Москва. Выставочная компания «МИДЭКСПО»: www.midexpo.ru/idforum	6-й Форум «Инвестиции в цифру. Правовые аспекты»
14–15.10. Дубна. Международный совет DLP-Эксперт, компания Business Media Russia: www.dlp-expert.ru	Конференция DLP-RUSSIA 2010
19–20.10. Москва. Exposystems: customer-management.ru/2010	7-й Международный конгресс Customer Management Congress - 2010
20–22.10. Киев. Компания «ТЕХЭКСПО»: www.eebc.com.ua	8-я Восточно-европейская выставка и конференция по телекоммуникациям и телерадиовещанию EEBC 2010 Telecom&Broadcasting

www.iksprofi.ru

Ищите все мероприятия на ИКС-Профи. Планируйте свое время

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

20–22 октября в Киеве в выставочном центре «КиевЭкспоПлаза» пройдет ЕЕВС 2010 – 8-я международная выставка и конференция по телерадиовещанию, цифровым технологиям и контенту. В фокусе **ЕЕВС 2010** будут оптимальные и экономичные решения, демонстрация практических решений в формате «поставщик+оператор», семинары, мастер-классы и тренинги на стендах участников.

Тематика и экспозиции выставки:

- Цифровое эфирное телерадиовещание
- Кабельное, спутниковое, мобильное и интернет-телевидение
- Телевидение высокой четкости
- Спутниковые системы связи и вещания
- Кино- и видеопроизводство
- Контент

Мероприятие проводится при поддержке Ассоциации предприятий ИТ Украины, Ассоциации «Укртелесеть», Ассоциации участников рынка беспроводных сетей передачи данных Украины, Всеукраинской ассоциации операторов кабельного телевидения и телеинформационных сетей и др.

Организатор – ООО ТЕХЭКСПО.

Тел. +38 044 5010209

pr@eebc.com.ua

<http://www.eebc.net.ua>



ШЕСТОЙ ФОРУМ

ИНВЕСТИЦИИ В ЦИФРУ. ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ

19-20 ОКТЯБРЯ 2010

Гостиница «Президент-Отель» Управление делами Президента РФ,
г. Москва, ул. Б. Якиманка, 24

19 октября - Круглый стол

«Вопросы нормативно-правового обеспечения работы столичных и региональных операторов и платных телеканалов»

Вопросы для обсуждения:

- Указ Президента Российской Федерации от 24 июня 2009 г. N 715 "Об общероссийских обязательных общедоступных телеканалах и радиоканалах" и поправки в закон о связи - изменение прав и обязанностей операторов многопрограммного телевидения.
- Регулирование распространения телеканалов по кабельным сетям.
- Взаимоотношения операторов многоканального цифрового ТВ с телеканалами.
- Авторские отчисления – обязанность вещателя или оператора связи?
- Роль АКТР в представлении интересов кабельного сообщества

20 октября - Юридические дискуссии

- Рассмотрение конкретных ситуаций в рамках взаимодействия операторов с органами Роскомнадзора, прокуратуры, с телеканалами, присоединяющими операторами связи, РАО.
- Проблемные ситуации во взаимоотношениях с абонентами.
- Практика применения Закона о персональных данных.

Регистрация на Форум: www.midexpo.ru/idforum

За дополнительной информацией обращайтесь: тел.: +7 (495) 737-74-79