

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. Моница,
 Н.Н. Мухитдинов, Н.Ф. Пожитков,
 А.Ю. Рокотян, В.С. Ромбро, В.В. Терехов,
 И.В. Шибаева, В.К. Шульцева,
 М.А. Шнепс-Шнеппе, М.В. Якушев

РЕДАКЦИЯ

iks@iks-media.ru

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

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

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

rodpriska@iks-media.ru
 А.С. Скрипник – выставки, конференции
 expro@iks-media.ru

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

© «ИнформКурьер-Связь», 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
 № 10/2010 подписан в печать 01.10.10.
 Тираж 15 000 экз. Свободная цена.
 Формат 64x84/8

ISSN 0869-7973



Герой рубрики «Персона номера» вербализовал одну из самых неприглядных примет современной деловой жизни: «нормальной считается установка «главное – не быть, главное – казаться» и на уровне отдельных личностей, и в масштабах целых компаний». Время позиционирования и имиджа, знаете ли. Оно и ничего, пережили бы, если бы наскоро сколоченный имидж не подменял репутацию, а например, такое важное для отечественного производства и модернизации страны явление, как господдержка, не оставалось звонким словом, заглушая экономически разумные деяния (**Добро пожаловать, или Своим вход воспрещен**).

Хорошее лекарство против «казаться» – стандартизация. Сертификат авторитетной международной организации с многолетней репутацией – свидетельство законно занимаемой на рынке позиции. Это начали осознавать на молодом российском рынке ЦОДов, что реализовалось в потребности подтвердить присвоенный себе Tier через инструмент сертификации дата-центра и отразилось во внимании участников конференции журнала «ИКС» «ЦОД 2010» к выступлениям представителя Uptime Institute, посвященным стандартизации технологической и эксплуатационной (**ЦОДЫ 2010 догоняют мировой уровень**).

Как отделить аутсорсинг от специализации и кооперации? Философски – задача неподъемная. На практике – рынок, еще три года назад неоформленный и неизмеренный, а сегодня – растущий, даже в кризис. Отделить настоящее профессиональное сопровождение от профанации, определить момент, когда настала пора часть бизнеса отдать на сторону, выбрать достойного аутсорсера поможет **Тема номера**.

Как МФЦ – многофункциональному центру предоставления государственных и муниципальных услуг – превратиться из призрака в пустыне в оазис уважения к человеку и инструмент реализации его прав в общении с государственной машиной? Еще одна попытка ответа на этот вопрос в материале **За госуслугой – в МФЦ**.

Куда только не заносила телекоммуникационная судьба дежурных рубрики «Субъект Федерации»! И в город невест, и на дороги Смоленщины, и в забайкальские степи. В этом номере мы узнаем, кто же на самом деле товарищ тамбовскому волку. Откройте страницу с заголовком **Lupus tambovicus amicus te est** – узнаете, как быть дальновидному инвестору.

Бизнес – тот же лес. В лесу – эволюционный отбор. В бизнесе – конкурентный. В долгосрочной перспективе и там и там побеждают подлинные жизнеспособные сущности. Говоря совсем не поэтическими словами Макаревича, «легко казаться. Очень трудно быть».

До встречи.
Наталья Кий,
 главный редактор

1 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

6 НОВОСТИ

6 АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ

Е. ВОЛЫНКИНА. Добро пожаловать, или Своим вход воспрещен

8 ЛИЦА

9 ПЕРСОНА НОМЕРА

А. ТАРАСОВ. Джентльмен инновационного бизнеса КОМПАНИИ

12 Новости от компаний

СОБЫТИЯ

18 ЦОДы 2010 догоняют мировой уровень

20 IP-сервисы: драйверы и точки монетизации

22 Аутсорсинг грозит стать глобальным

СУБЪЕКТ ФЕДЕРАЦИИ



23 К. АНКИЛОВ. Lupus tambovicus amicus te est

24 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ



9

Персона номера
А. ТАРАСОВ.

Джентльмен инновационного бизнеса



18

ЦОДы 2010 догоняют мировой уровень



26 ТЕМА

ИТ-АУТСОРСИНГ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ

Фокус

28 ИТ-локомотив – пока на запасном пути?

Ракурс

32 Телекомы идут в аутсорсинг

32 А. БАЧИКАЛОВ. «Казахтелеком» обустроивается в «облаках»

33 К. ЮНОВ. «МегаФон» сервирует «трубу»

Аналитик

35 Т. ФАРУКШИН. Аутсорсинг за «облаками»

36 В. ШАБАТ. SaaS как коммунальный аутсорсинг

Модель

37 Приоткроем бизнес-кейсы?



47 ДЕЛО

Экономика и финансы

- 47 А. ЗАЙЦЕВА. Начало делового сезона:
настроение позитивное



Управление

- 49 А. РОКОТЯН. Как ускорить
развитие российских телекоммуникаций
в русле мировых тенденций



Рубежи обороны

- 54 С. РЯБКО. Защищенность IP-телефонии
в историческом и практическом контексте



Услуги

- 59 А. АНОШИН. О чем не знают пользователи
корпоративной IP-телефонии



- 64 К. СИЛИВЕРСТОВ. Услуги triple play
на сетях доступа FTTx

- 68 М. ИВАНКОВ. За госуслугой в МФЦ

Решение

- 62 Возможности управления
жизненным циклом услуг
Carrier Ethernet



На портале IKS MEDIA

- 95 Блог, еще раз блог!

- 37 Р. СУХОВ. Нужен ли большому российскому бизнесу ИТ-аутсорсинг?
- 39 Р. ВОЛКОВ. Готов ли рынок покупать «ИТ как сервис»?
- 40 Р. СУЛИЦКИЙ. ЦОД как место встречи спроса и предложения
- 41 О. ГРИШИН. Офисная печать на аутсорсинге: в какие руки ее отдать?
- 42 А. ИЛЬИН. Сеть на аутсорсинге

Дискуссионный клуб «ИКС»

- 43 Школа повзрослевшего аутсорсера

69 «ИКС» pro ТЕХнологии

- 70 Е. ВОЛЫНКИНА. Инженерная инфраструктура ЦОДа: мода на зеленое
- 77 Е. ВОЛЫНКИНА. СХД в эпоху борьбы за эффективность хранения
- 82 Е. ШУМИЛОВА. Переход на IPv6: сегодня – рано, завтра – поздно?
- 84 А. ЖАК. Защитные оболочки ЦОДов. Необходимый элемент инфраструктуры
- 88 А. СЕМЕНОВ. СКС категории Ба. Технические особенности и рыночные перспективы
- 92 Новые продукты

реклама

БИЗНЕС • ОРУЖИЕ • АПГРЕЙД
Ноутбуки ThinkPad T410/410s/510

lenovo



ThinkPad

www.lenovo.com/ru

1 EDITOR'S COLUMN

6 NEWS

6 COMMENT OF TODAY

E. VOLYNKINA. Welcome, or No admittance to natives

8 PROFILES

9 PERSON OF THE ISSUE

A. TARASOV. Gentleman of innovative business

COMPANIES

12 Company news

EVENTS

18 Data centers 2010 catches up with world level

20 IP-services: drivers and points of monetization

22 Outsourcing threatens to become global

REGION OF THE FEDERATION

23 K. ANKILOV.

Lupus tambovicus amicus te est

24 CALENDAR OF EVENTS



PERSON OF THE ISSUE
A. TARASOV. Gentleman of innovative business



18
Data centers 2010 catches up with world level

How can IKS help YOU succeed in the Russian market?



26 COVER STORY

IT-outsourcing Professional support

Focus

28 IT-locomotive – is it still on a second track?

Viewpoint

32 Telecoms are going to outsourcing

32 A. BACHIKALOV. "Kazakhtelecom" is setting down in "clouds"

33 K. YUNOV. "MegaFon" is serving "pipe"

Analyst

35 T. FARUKSHIN. Outsourcing behind "clouds"

36 V. SHABAT. SaaS as communal outsourcing

Model

37 Will we open business-cases?

37 R. SUKHOV. Does large Russian business need IT-outsourcing?

39 R. VOLKOV. Is market ready to buy "IT as a service"?

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!

- 40 R. SULITSKIY. Data center as a meeting place of demand and proposal
- 41 O. GRISHIN. Outsourcing of office printing: how to find good hands
- 42 A. ILYIN. Network at outsourcing

Discussion club «IKS»

- 43 School of grown outsourcer

47 BUSINESS

Economy and finances

- 47 A. ZAYTSEVA. The beginning of business season: positive mood

Management

- 49 A. ROKOTYAN. How to manage Russian telecom development in the mainstream of world tendencies

Defense lines

- 54 S. RYABKO. IP-telephony security in historical and practical context

Services

- 59 A. ANOSHIN. What do not users of corporate IP-telephony know
- 64 K. SILVERSTOV. Triple play services at FTTx access networks
- 68 M. IVANKOV. Go to multifunctional center for state service

Solution

- 62 Control capabilities of Carrier Ethernet services lifecycle

On portal of IKS MEDIA

- 95 Blog, and once again blog!

69 IKS proTECHnologies

- 70 E. VOLYNKINA. Engineering infrastructure: green is fashionable
- 77 E. VOLYNKINA. SANs in the days of struggle for effectiveness of storage
- 82 E. SHUMILOVA. Transition to IPv6: today is early, tomorrow – late?
- 84 A. ZHAK. IT security rooms. Necessary element of infrastructure
- 88 A. SEMENOV. Structured cabling system of 6a category. Technical characteristics and market perspectives
- 92 New products

Добро пожаловать, ИЛИ Своим вход воспрещен

актуальный
комментарий

Подготовила
Евгения ВОЛЫНКИНА

Об информатизации, модернизации, инновациях и высоких технологиях у нас говорят со всех трибун. Государство в лице федеральных, региональных и муниципальных органов власти является одним из основных заказчиков на ИТ-рынке. Со стороны может даже показаться, что власть всячески поддерживает российских тружеников ИТ-рынка и разработчиков высоких технологий.

Да, на ИТ-проекты государство тратит очень большие деньги. Бюджеты национального плана реализации Стратегии развития информационного общества с 2009 до 2011 г. и ДЦП «Информационное общество» (2011–2018 гг.) исчисляются сотнями миллиардов рублей. Но возникает вопрос: на что идут деньги налогоплательщиков? Кто зарабатывает на этих и других государственных ИТ-проектах? Заинтересовано ли государство в развитии высоких технологий? И если да, то как этот интерес реализуется?

Блат по-государственному

Наверное, для большинства наших сограждан синоним протекционизма по-русски – АвтоВАЗ. Однако протекционизм есть практически во всех странах и далеко не везде его результатом является, условно говоря, «Лада-Калина». Поддержка отечественного производителя, создание и сохранение рабочих мест – вполне нормальное явление для любой страны. Только протекционизм этот должен быть разумным и четко формализованным. В тех же США существует целый свод правил размещения заказов государственными организациями, в котором регламентируется допуск к тендерам не только американских или иностранных компаний, но и компаний, работающих в том же штате, созданных инвалидами, женщинами, представителями нацменьшинств и т.д. Можно, конечно, с иронией относиться к подобным формам поддержки американского женского малого бизнеса, но подобные правила преследуют вполне понятную цель – деньги налогоплательщиков должны в максимальной степени работать на отечественную экономику и обеспечивать работой собственных граждан.

Ну, а что у нас? О разумном протекционизме в ИКТ-отрасли пока остается только мечтать. Понятно, что безудержный протекционизм ведет к подавлению конкуренции и снижению качества российских высокотехнологичных продуктов и услуг, но, как подчеркнул генеральный директор компании Digital Design Андрей Федоров на сентябрьском заседании PR-клуба Ассоциации разработчиков ПО «Руссофт», в протекционизме очень важен социально-политический аспект, и государственные органы просто обязаны покупать отечественные ИТ-продукты и услуги,

а если они заключают контракт с иностранной компанией, то должны объяснить налогоплательщикам, т.е. нам с вами, почему наши деньги ушли за границу, есть ли у иностранного продукта местные аналоги, и если есть, то какими такими качествами он выделяется и будет ли его использование способствовать развитию российской экономики. Правда, нет четких критериев того, в каких случаях следует выбирать российское, а в каких – разумнее взять иностранное решение. Как предупреждает коммерческий директор EPAM Systems Юрий Овчаренко, грань очень тонкая, но если западный продукт по своим характеристикам намного превосходит российский, то давать преференции отечественному изделию бессмысленно, никакая доработка не поможет сделать его конкурентоспособным; нужно поддерживать тех, кто уже достиг определенного уровня, чьи продукты и без того жизнеспособны.

Но где находится этот уровень жизнеспособности для продукта отечественной компании в условиях, когда российский рынок уже захвачен мировыми ИТ-гигантами? Председатель правления группы компаний SPIRIT Андрей Свириденко на том же заседании PR-клуба ассоциации «Руссофт» предупредил, что равноправная конкуренция на рынке софта затруднена: Microsoft, Intel, Google, Cisco, Oracle, Adobe занимают в своих сегментах от 70 до 90% мирового рынка и имеют соответствующие этим долям финансовые возможности для защиты своих стратегических интересов. Стоимость тиражирования программных продуктов практически нулевая, что позволяет удерживать монопольные позиции. Ни у одной из наших компаний–разработчиков ПО нет маркетингового бюджета в несколько сотен миллионов долларов. Ни одна из них не может, подобно Microsoft, в ответ на замаячившую перспективу внедрения свободного ПО в российских школах выделить миллиарды рублей на обучение школьников своим продуктам. Ни одна из них не может, как Cisco, пообещать инвестировать в Сколково \$1 млрд. Даже если российская софтверная компания создала продукт, ни в чем не уступающий и даже превосходящий по своим характеристикам и функциональным возможностям изделия мировых ИТ-монстров, ей очень трудно убедить наших ком-

мерческих и государственных заказчиков «покупать российское» – у нас больше верят крупным иностранным брендам, пусть даже за них приходится изрядно переплачивать.

Кому помогаем?

В прошлом году Минкомсвязи вроде бы озаботилось поддержкой российского производителя, и в решении ГКРЧ № 09-04-05-1 появились слова о возможности «использования полосы радиочастот 2300–2400 МГц радиоэлектронными средствами мобильного беспроводного доступа отечественного производства на территории Российской Федерации». Отечественных производителей, выпускающих оборудование для этого частотного диапазона, в тот момент не было. Но ведь у нас в России всегда вместо выполнения закона ищут способ его обойти. И обычно находят. Мировые вендоры, работающие на нашем рынке, очень быстро сориентировались и мимикрировали под «отечественного производителя», благо официального определения этого термина пока нет.

Справедливости ради стоит отметить, что в России есть компании, выпускающие ИТ-продукты мирового уровня и предлагающие услуги по разработке столь же высококлассного ПО. Их немного, но они есть. А спроса на их инновационные продукты нет ни у нашего государства, ни у бизнеса. На нормальном рынке новые технологии – это конкурентное преимущество, и внедряются они там, где есть настоящая конкуренция, а ее у нас как раз и нет. Зачем крупной компании вкладывать деньги в разработку новых технологий? Зачем рисковать? Нет в этом никакой необходимости, проще купить готовые, давно опробованные иностранные решения. Клиент заплатит за всё. Главное – «договориться» с государством и получить доступ к ресурсам в соответствии со специализацией (радиочастотам, земле, госзаказам и т.д.), и вот тут действительно придется потолкаться с такими же «бизнесменами».

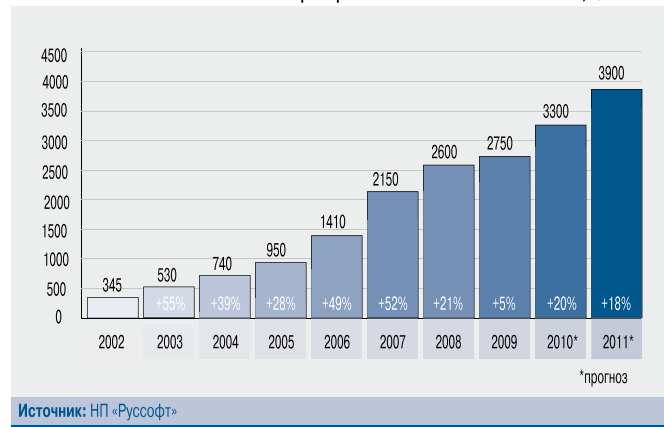
Поэтому наши разработчики новых технологий работают главным образом на зарубежный рынок, где на результаты их труда есть спрос. Но и тут род-

ное государство не оставляет их и все остальные ИТ-компании своим «вниманием». Под правильные слова об инновациях, информатизации, высоких технологиях и необходимости слезть с нефтяной иглы государство просто повысило налоги, заменив единый социальный налог (ЕСН) выплатами во внебюджетные страховые фонды (пенсионный, социального и обязательного медицинского страхования). Причем сделало это таким образом, что больше всех пострадали компании, в себестоимости продукции которых основную часть составляет зарплата. Именно к таким по иронии судьбы относится большинство компаний, работающих в ИКТ-отрасли. У них на зарплату уходит до 80% затрат, тогда как в среднем по всем отраслям этот показатель составляет 13%, а в нефтегазодобыче – вообще 4%. До 2010 г. ИТ-компании платили ЕСН по льготной ставке 13%, с 1 января с.г. льготы исчезли вместе с ЕСН, и платить теперь приходится 26%, а в 2011 г. ставку повысят до 34%. Нефтегазовый сектор последствий этих упражнений налоговиков фактически не заметил (что им десятки доли процента?!), а для ИТ-компаний издержки увеличились на 10–12%, что резко снизило маржинальность их бизнеса и конкурентоспособность и на мировом и на внутреннем рынках. На мировом – потому что налоги на ИТ-компании в Китае, Индии и Белоруссии намного ниже, а на внутреннем рынке повышение налогов для российских программистов автоматически означает создание преференций для западных компаний, работающих в России. Вот вам и поддержка отечественного производителя и разработчика!

Но, несмотря на такую «помощь» государства, рост объема экспорта ПО в России продолжается. Согласно исследованиям «Руссофта» (см. диаграмму), резкое замедление (но не прекращение) этого роста произошло лишь в 2009 г. (до 5%, тогда как в 2008 г. он составлял 21%). Имеющиеся данные дают «Руссофту» основания прогнозировать, что в нынешнем году рост экспорта ПО достигнет 20%. Остается только гадать, каким бы он был, если бы не усиление налогового пресса.



Объем экспорта программного обеспечения и услуг по его разработке в 2002–2009 гг., \$ млн.



Российские ИТ-компании, как показывают дискуссии последнего времени, уже не рассчитывают на господдержку, они просят всего лишь установить вменяемые налоги. Ну а самые большие оптимисты (а только такие и остались в российских ИТ-компаниях) надеются еще на послабление правил экспортного контроля и ввоза оборудования. Однако вопрос в том, все ли дождутся или же госблагоденствия прольются золотым дождем лишь на инноград Сколково, который инетовские остряки уже называют Распилково. ИКС

Автор ждет комментариев в своем блоге на

www.iksmedia.ru



ИТ-аутсорсинг – своего рода мост между ИТ и бизнесом, и чем свободнее профессиональный аутсорсер владеет и языком ИТ, и языком бизнеса, тем он успешнее. Чтобы вести продуктивный диалог с заказчиками, гости нашей рубрики, они же участники темы номера (см. → с. 26–46 ←), овладели двойной наукой – технической и управленческой.



**Рафаэль
Ряхимович
Сухов,**
генеральный
директор Stack
Labs,
исполнительный
директор
Stack Group

Родился в 1972 г. в поселке Опа-лиха Московской области. Выпускник МГТУ им. Н.Э. Баумана и Высшей коммерческой школы при МЭРТ РФ. Имеет ряд сертификатов по повышению квалификации в области управления проектами.

Свою профессиональную карьеру начал в 1989 г. на Красногорском заводе им. С.А. Зверева. С 1995 г. работает на отечественном рынке ИТ и телекоммуникаций; в течение трех лет был одним из ведущих менеджеров проектов в ОАО «Норильский никель». В 2005 г. перешел в Stack Group. Как генеральный директор Stack Labs курирует в компании вопросы обеспечения инвестиционной привлекательности и управления

жизненным циклом интеллектуально емких продуктов, предлагаемых в дата-центрах сети Stack Data Network. Читает курс лекций в рамках базовой кафедры Stack Group при ГУ – ВШЭ.

Женат, воспитывает двоих детей. В свободное от работы время получает удовольствие от путешествий с семьей, горных лыж и катания на квадроцикле.



**Константин
Владимирович
Юнов,**
директор по
информационным
технологиям
ОАО «МегаФон»

Родился в 1967 г. в Краснодаре. В 1989 г. окончил Кубанский государственный университет по специальности «Прикладная математика», в 2005 г. – по специальности «Государственное муниципальное управление».

Работать начал в 1988 г. учителем информатики в средней школе №12 г. Краснодара, в 1989–1991 гг. – инженер-программист Всесоюзного научно-производственного объединения «Рис» при ВАСХНИЛ. С 1991 г. – на различных руководящих должностях в НТЦ «Сонар». В 1997 г. перешел на должность заместителя директора по техническим вопросам, главного инженера филиала «Кубань-связьсервис» ОАО «Кубаньэлектросвязь» (затем – филиал ОАО

«ЮТК»); был заместителем технического директора ЮТК – директором филиала ЮТК «Центр новых технологий». С 2005 г. занимал должность заместителя генерального директора по ИТ ЗАО «Мобиком-Кавказ». В 2008 г. пришел в компанию «МегаФон» на должность директора по информационным технологиям.

Родилась в 1984 г. в Москве. В 2006 г. с отличием окончила Московский государственный институт электроники и математики (Технический университет) по специальности «Управление качеством». Свою трудовую деятельность начала в 2005 г., еще будучи студенткой, – в должности менеджера по управлению качеством на оборонном предприятии. В течение последующих полутора лет прошла путь от начальника группы автоматизированной системы управления качеством до начальника отдела по управлению СМК (система менеджмента качества).

В конце 2007 г. пришла в компанию «Открытые Технологии» на должность менеджера по развитию сервиса в отдел поддержки продаж сервиса. Через год была назначена на должность начальника Центра компетенций по сервису и аутсорсингу, который и возглавляет в настоящее время.

Является действующим аудитором по качеству согласно ISO 9001-2001. Имеет сертификат Project management in a company. Standard PMI PMBOK Guide 2008.



**Наталья
Александровна
Плотникова,**
начальник Центра
компетенций
по сервису
и аутсорсингу
компании
«Открытые
Технологии»

Родился в 1963 г. в г. Тимашевске Краснодарского края. В 1986 г. с отличием окончил МВТУ им. Н.Э. Баумана по специальности «инженер-системотехник». В 2000 г. получил степень MBA в бизнес-школе Open University (Великобритания).

После нескольких лет работы в оборонной промышленности начал ИТ-карьеру в акционерном обществе «Вирго» в должности руководителя ИТ-департамента. В компанию IBM пришел в 1994 г. в качестве представителя по сервису. С 1996 г. занимал различные руководящие должности в подразделении Global Services IBM. В 1999–2003 гг. руководил работой нескольких сервисных подразделений IBM в Восточной Европе и Германии. В апреле 2010 г. назначен на нынешнюю свою должность.



**Валерий
Владимирович
Корниенко,**
руководитель
по развитию
сервисного бизнеса
подразделения
IBM GTS



Арсений ТАРАСОВ

Джентльмен инновационного бизнеса

В карьерном списке Арсения Тарасова – сплошь англоязычные названия компаний, и сам он порой легче находит нужный термин на английском, чем на русском. Что не противоречит главной профессиональной, да и гражданской установке главы российского представительства Siemens Enterprise Communications – возродить в России культуру продаж высокотехнологичной продукции.

→ Досье «ИКС»

Арсений Александрович Тарасов родился в 1972 г. в Москве. В 1994 г. окончил МАИ, факультет автоматизированных систем управления. Работал в Deloitte & Touche, IBM, FM Technology, TerraLink, Cisco Systems, Parametric Technology Corp. (PTC). С 2009 г. по настоящее время – генеральный директор по России и СНГ Siemens Enterprise Communications. Увлечения – радиолоубительство, горные лыжи, цигун, путешествия.

Поверх школьной программы

В шесть лет коренной арбатский житель Арсений Тарасов пошел одновременно в две школы – музыкальную и английскую. Конечно, тогда он и представить не мог, какую роль сыграет английский в его дальнейшей карьере. Собственно, и о профессии не задумывался. А вот пообщаться с носителями языка очень хотелось – и в пятом классе Арсений записался в радиокружок. Первый свой позывной получил в 1984 г. и окупился с головой в радиоспорт. Еженедельные выходы в эфир, соревнования, живое общение на английском... Забегая вперед, добавим: это продолжается и по сей день. «Радиолоубители – особенные люди, – убежден А. Тарасов. – Это очень дружелюбная и очень специфическая всемирная тусовка. У меня друзья по всему миру – многие годы. Стаж в эфире уже 26 лет...».

А в шестом классе Арсений познакомился с компьютером – и сменил

клавиши фортепиано на его клавиатуру. Тогда же решил, что профессия его будет связана с программированием. Родители, инженеры-химики, выбор сына поддержали. Школу он заканчивал уже не английскую, а математическую.

Зигзаги удачи

Еще на первом курсе МАИ Арсений начал работать на кафедре программистом и к 20 годам был уверен, что именно это станет его «хлебом». Однако сложилось иначе. Пятикурсником его приняли на работу в Deloitte & Touche, сначала в административный отдел, а вскоре в подразделение ИТ-консалтинга. «Это был довольно резкий переход – от программирования к консалтингу, – признает А. Тарасов. – Но там искали англоговорящего человека, и я подошел. Пригодился опыт общения в радиоэфире. А мне это дало великолепную возможность поработать в крупной международной компании, в 93-м это была редкая удача, тем более для студента».

Чуть раньше произошло другое счастливое событие: благодаря друзьям по эфиру Арсений впервые побывал за границей, в Англии и Дании. В Англии однажды за ужином некий джентльмен, специалист по консалтингу в области управления бизнесом и карьерного роста, сказал ему: «Твоя будущая профессия не в программировании, а в продажах». Студента МАИ тогда покорило: человек из интеллигентной семьи – и «продавец»?.. А потом он на несколько лет забыл об этом разговоре.

В 94-м Deloitte & Touche направила молодого сотрудника на трехмесячную стажировку в Нью-Йорк. «Это был переломный момент в жизни, – считает А. Тарасов. – С одной стороны, там я получил уникальный опыт работы в крупнейшей консалтинговой компании на реальном проекте. Но главное, познакомился... с Интернетом. Когда увидел первый сайт, понял: вот оно. Это будущее, и это – мое будущее, то, что влечет непреодолимо. И в 96-м я ушел из консалтинга».

В IBM, куда Арсений Тарасов был принят на должность проджект-менеджера, в это время начинали проект создания интернет-центров в российских университетах. Более 30 таких центров появилось по всей стране – а через полтора года, когда работа была выполнена, А. Тарасов ушел из корпорации. «Наверное, природа взяла свое, – говорит он. – Быть профессиональным проджект-менеджером – не по мне, не по характеру».

Дойти до сути

Между тем зерно, брошенное английским джентльменом, проросло. «Идея с продажами все-таки во мне засела: читал книги, начинал понимать суть и важность этой профессии, – вспоминает А. Тарасов. – Задумался: почему мне так нравится программировать и что вообще мною движет в жизни? Когда пишешь программу, наступает такой момент: ты заканчиваешь последнюю строчку кода, отлаживаешь программу, потом нажимаешь кнопку – и работает! ты победил эту чертову железку! Это

фантастическое ощущение победы и торжества человеческого разума. Еще я понял, что мною движет желание расширять свой кругозор и заниматься созидательным делом. В продажах несколько более длительный цикл получения удовольствия от реализации своих задумок, чем в программировании, но и сами задумки масштабнее, требуют кругозора, а их реализация приносит ощутимую пользу другим людям. И все же решиться входить в профессию продавца было страшно, как в первый раз прыгнуть с парашютом: нет опыта, не будет гарантированной зарплаты, высоки риски не справиться с планом. Для меня это было тяжелое психологическое испытание, но – решился».

Прыжок в неизвестность

Первый самостоятельный опыт в продажах Арсений Тарасов получил в небольшой американской интеграторской компании FM Technology, куда пришел в качестве менеджера по

работе с клиентами. «Я попал, что называется, под ледяную душ, – рассказывает он. – Всегда был среди лучших сотрудников, а тут вдруг понял, что совершенно ничего не понимаю в этой работе. К тому же я пошел на должность с нулевой зарплатой, мне платили так называемый аванс коммиссионных – минимальную сумму, которую нужно было отработать. Я прекрасно понимал, что если не отработаю – зарплата будет ноль. А это очень стимулирует. Единственное, что в тот момент поддерживало, – уверенность, что получу то самое ощущение результата. Надо сказать, что еще в Deloitte & Touche мы с коллегой успешно продали большой комплексный проект по внедрению бухгалтерской системы – и я уже познал это громадное удовлетворение от достигнутого. Но там была большая компания, поддержка коллег по цеху, а здесь я был один и недооценил всех сложностей и рисков. Хотя в итоге получилось неплохо. Не ска-

жу «хорошо», но я выполнил поставленные передо мной планы и отработал аванс коммиссионных. И вдруг – дефолт; компанию продают канадскому интегратору TerraLink, а мне предлагается стать директором его представительства в Казахстане. Там я проработал около года. Клиент сначала был всего один, а офис – маленькая комнатка. Но зато я там вдоволь накатался на горных лыжах... Вернувшись в Россию, в 2001 г. решил идти в Cisco, куда меня давно уже звали, на позицию менеджера по развитию бизнеса, направление корпоративной IP-телефонии».

Продавец инноваций

Это сегодня IP-телефония – норма для бизнеса, а в начале нулевых в России она как минимум вызывала недоверие. Вряд ли будет преувеличением сказать, что своим успехом IP-коммуникации обязаны компании Cisco. Затем была американская софтверная компания Parametric Technology, в которой в 2008 г. А. Тарасов стал лучшим региональным директором. А с 2009 г. – Siemens Enterprise Communications, входящая в SEN Group.

Решающим аргументом в пользу перехода в SEN для Арсения Тарасова стало сочетание инновационных разработок и опыта Siemens с проактивным американским менеджментом и амбициозными планами вывести компанию в лидеры рынка корпоративных коммуникаций. Перед собой он поставил конкретную задачу – правильно выстроить команду и процесс продаж. «Многие считают, что продажи – это искусство, – замечает А. Тарасов. – Возможно, это так на уровне одного человека. А на уровне компании это точно такой же бизнес-процесс, как и производство, конвейер. Это определенный набор ключевых методик и дисциплин».

А еще Арсений Александрович читает курс лекций по продажам высокотехнологичной продукции в ведущих технических вузах, на Селигерском молодежном форуме, в бизнес-школе «Роснано». И верит, что в скором времени в России вырастет первое поколение продавцов инноваций.

Записала **Лилия ПАВЛОВА**

→ Джентльменские вопросы

— Какие качества в людях для Вас неприемлемы?

— Сейчас нормальной считается установка «главное – не быть, главное – казаться» и на уровне отдельных личностей, и в масштабе целых компаний. Наверное, в этом есть некое рациональное зерно, поскольку в нашем мире часто приходится конкурировать не продуктом, а позиционированием, имиджем и проч. Но я все чаще замечаю перекося, когда люди очень хорошо умеют казаться, не представляя собой ничего. И еще не люблю, когда люди не выполняют своих обещаний.

— Из старого любимого фильма: «Что такое счастье?»

— Я нахожу счастье в гармонии, когда все хорошо «по всем фронтам». Я обрел полную гармонию два года назад. С одной стороны, это нынешняя моя работа; с другой – семья (женюсь в том же 2008-м). Я очень люблю свою супругу, она редкий человек – умный, красивый, тонкий. И специальность у нее редкая и тоже красивая, тонкая, умная – консалтинг в области антиквариата. А главное – мы действительно две половины одного целого. Недавно узнали о такой науке соционике, определяющей психотип человека, и оказалось, что в терминологии соционики мы с супругой – абсолютные «дуалы», то есть люди, полностью дополняющие друг друга. Это громадное счастье – обрести гармонию в браке и в профессии. Так что я очень счастливый человек.



«А познакомились мы через Интернет»

Профессионализм в сетевых решениях

Максимальная надежность, масштабируемость
и сокращение затрат для операторов сетевых услуг

ES3510MA L2 Access Switch

IPv6 Fan-less Design IP Clustering
Q-in-Q Green Ethernet



ECS4610-24F L3 Gigabit Ethernet Fiber Aggregation Switch

IPv6 L3 Routing QoS
VRRP PIM SM/DM OSPF



ES3528M V1 L2/L4 Fast Ethernet Access Switch

Fan-less Design IP Clustering Q-in-Q
QoS Security 4K VLAN

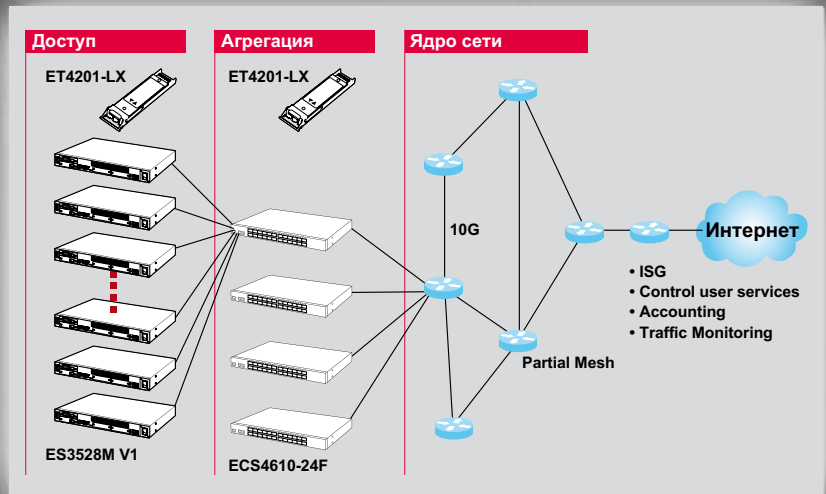


ES3528-WDM L2/L4 WDM Access Switch

OAM Front Access Q-in-Q
Dual Power Supply QoS IPTV WDM



Решение ETTx



Сервисы QoS

Интеллектуальные функции QoS для данного FTTx-решения помогут оптимизировать сеть и гарантировать передачу данных даже при сбоях.

Безопасность

Port security облегчает управление безопасностью портов, предоставляя доступ к ним на основе MAC-адреса, тем самым ограничивая число подключенных устройств и защищая от MAC-flooding. Функция контроля доступа IEEE 802.1x предлагает всем пользователям авторизацию перед предоставлением им доступа к сети. Также Access Control Lists (ACL) позволяет защитить сетевые ресурсы от несанкционированного доступа и повреждения данных. Функции аутентификации 802.1X, MAC-based filtering, Private VLAN, Guest VLAN и Voice VLAN нацелены на оптимальную, более надежную и эффективную работу сети.

Протоколы маршрутизации L3

Уникальное решение с оптическим коммутатором ECS4610-24F позволяет одновременно обеспечивать низкую латентность, высокую производительность, масштабируемость и отказоустойчивость. Протокол OSPF имеет большую эффективность и надежность по сравнению с системами, которые используют устаревшие протоколы, такие как RIP. Кроме того, протокол VRRP увеличивает доступность маршрутизаторов, выполняющих роль шлюза по умолчанию в сети оператора.

www.edge-core.com
www.edge-core.ru
russia@edge-core.com
support@edge-core.com

Приглашаем Вас принять участие во
2-м ежегодном семинаре Edge-Core, 9 ноября 2010,
Отель Марриотт Тверская, зал Селигерский.
Более подробная информация на сайте
www.edge-core.com

Edge-core
NETWORKS

По следам жаркого лета

Рекомендации по повышению эффективности управления сетью связи общего пользования в режиме чрезвычайной ситуации были представлены на сентябрьской коллегии Минкомсвязи. Огненной нитью заседания стали летние пожары. В августе этого года впервые в истории России чрезвычайная ситуация была объявлена именно из-за них. Приказом Минкомсвязи РФ от 3 августа 2010 г. № 99 «О дополнительных мерах по повышению устойчивости функционирования сооружений и объектов сферы связи и массовых коммуникаций» было введено непосредственное управление министерством сетью связи общего пользования на территориях, находящихся в режиме ЧС: в республиках Марий Эл и Мордовия, Владимирской, Воронежской, Московской, Нижегородской

и Рязанской областях. Как сообщил министр связи и массовых коммуникаций Игорь Щеголев, серьезные материальные потери в пожарах понесли и связисты:



Н. Мардер: «Межсетевой роуминг был обеспечен, но на будущее необходимо определить порядок его организации»

10 отделений почтовой связи были уничтожены, значительные повреждения получили еще около 20 объектов электросвязи, пострадало более 40 км воздушных и кабельных внутризоновых линий связи. Однако в целом система

связи общего пользования, и в том числе почтовая связь, обеспечили госорганам в районах чрезвычайной ситуации устойчивое управление, аварийно-восстановительные и спасательные работы. При этом в период действия режима чрезвычайной ситуации операторы сотовой связи впервые обеспечили роуминговые соединения во всех регионах ЧС. В то же время работа в пожарном режиме (и в прямом, и в переносном смысле) выявила ряд проблем. Это, по словам замминистра Наума Мардера, отсутствие эффективного взаимодействия операторов связи как друг с другом, так и с органами местного самоуправления; отсутствие актуального резерва материальных и финансовых средств, включая источники резервного электроснабжения.

www.minsvyaz.ru

За 5 лет в 5 раз

намерена увеличить свой общий объем продаж в России компания Eaton. Реализовать эту амбициозную задачу к 2016 г. предполагается за счет инвестиций в развитие бизнеса (в том числе в локализацию продуктов) и партнерской сети. В частности, в начале 2011 г. планируется запустить новую партнерскую программу, единую для всего электротехнического сектора компании. По словам гендиректора российского корпоративного офиса Eaton Игоря Ануфриева, в регионе ЕМЕА, к которому относится Россия, доля электротехническо-

го сектора сейчас составляет 51% бизнеса Eaton, но в дальнейшем компания намерена агрессивно развивать и другие направления. Ведь теперь московский офис Eaton представляет не только электротехнический бизнес компании, но и другие ее подразделения, которые специализируются на гидравлическом оборудовании, оборудовании и системах для авиа- и автомобилестроения. Первые шаги уже сделаны: заключен контракт с «Корпорацией Иркут» на разработку гидравлической системы для нового самолета, а два автобуса с ги-



И. Ануфриев: «Объемы продаж электротехнического сектора Eaton в России за I полугодие 2010 г. в 1,5 раза больше, чем год назад»

бридными системами Eaton переданы правительству Москвы для испытаний.

www.eaton.ru

Кадровые назначения

Министерство связи и массовых коммуникаций

Андрей ЛИПОВ назначен директором департамента государственной политики в области информатизации и информационных технологий.

Артём ЕРМОЛАЕВ назначен советником министра.

РАЕН

Валерий ЗУБАХА избран членом-корреспондентом по секции «Геополитика и безопасность».

«Северо-Западный Телеком»

Лидия БОК назначена директором департамента управления персоналом.

«Уралсвязьинформ»

Игорь БЕЛОБОРОДОВ назначен заместителем гендиректора – директором по ИТ.

«Ростелеком»

Сергей ЛУКАШ назначен вице-президентом.

Мария ЕЛИСЕЕВА

назначена директором департамента по работе с инвесторами.

«Мобител»

Михаил ПЕТРОВ назначен гендиректором.

МТС

Фредерик ВАНОСЧУЙЗЕ и **Виктор СТАНКЕВИЧ** вошли в состав правления.

«ВымпелКом»

Елена ПРОХОРОВА назначена директором по внешним коммуникациям.

«Скай-1800»

Юрий ХРОМОВ назначен гендиректором.

«СИТРОНИКС Смарт Технологии»

Валерий ЦИРКОВ назначен исполнительным директором.

Nokia

Стивен ЭЛОП назначен президентом и гендиректором.

Polycom

Сергей ХОМЯКОВ назначен генеральным менеджером в России и СНГ.

Juniper Networks

Николас БАРЛИ назначен вице-президентом по маркетингу в регионе Европы, Ближнего Востока и Африки.

LG Electronics

Бон-Джун КУ назначен главным исполнительным директором.

Oracle

Марк ХЕРД назначен президентом компании.



NSN стремится ЛОКАЛИЗОВАТЬСЯ



Р. Сури: «На рынке останутся три игрока, специализирующихся на инфраструктуре. Мы будем одним из них»

и готова поддерживать инициативы руководства России по модернизации и строительству инновационной экономики. Это намерение продемонстрировал в ходе визита в нашу страну генеральный директор Nokia Siemens Networks Раджив Сури, прежде бывавший здесь в качестве главы направления глобальных услуг.

Напомним, что Россия является одним из шести главных для NSN рынков,

он сделал несколько подтверждающих это обстоятельство заявлений. В частности, после встречи с министром связи и массовых телекоммуникаций Игорем Щеголевым стало известно о готовности NSN применять свой опыт в сфере научных разработок и поддержки стартапов в инновационном проекте «Сколково».

Кроме того, NSN планирует создать в России глобальный центр эксплуатации сетей (GNOC) с началом работы в IV квартале 2010 г. и началом предоставления услуг во II квартале следующего. Это будет четвертый подобный центр NSN в мире в дополнение к португальскому и двум, расположенным в Индии. Место строительство GNOC пока не определено, суммы инвестиций в него не раскрываются (подробности см. на с. 22).

Еще одна локализующая инициатива NSN – разработка решения для унифицированной передачи сообщений (Unified Messaging) совместно с двумя российскими компаниями – «Протей», специализирующейся на создании сервисных платформ и заказных разработках для мобильных операторов, и «Оптима Софт», являющейся разработчиком и интегратором ПО. Решение Unified Messaging обеспечит централизованное хранение сообщений различных форматов, полученных по разным каналам связи.

www.nokiasiemensnetworks.com

Деньги не отмоются

Банк ВТБ силами специалистов подразделения IBM Global Business Services и Norkom Technologies (Ирландия) внедряет автоматизированную систему противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма на базе решения Anti-Money Laundering ирландской компании. Решение от Norkom позволит ВТБ осуществлять комплексный мониторинг транзакций, выявлять подозрительные операции и операции, подлежащие обязательному контролю, и тем самым повысить эффективность управления финансовыми и репутационными рисками. Система мониторинга будет интегрирована с корпоративным информационным хранилищем банка с помощью программных продуктов IBM – Infosphere DataStage и Infosphere Information Analyser.

www.ibm.com

eSafe – универсальная платформа предоставления услуг безопасности для Интернет-провайдеров и операторов связи

Очистка Интернет-трафика от всех видов вредоносного кода

Эффективный родительский контроль

Преимущества использования eSafe

- Позволяет реализовать услуги как для частных, так и корпоративных пользователей
- Может быть использован как небольшими, так и крупными провайдерами
- Способствует привлечению новых клиентов и удержанию уже существующих
- Обеспечивает максимальную персонализацию услуг для имеющегося оборудования
- Снижает риски, связанные с инвестициями в аппаратное обеспечение и лицензирование

www.aladdin.ru

реклама

Киберсыщики и интеграторы, объединяйтесь!

LETA Group приобрела 50% активов компании Group-IB, специализирующейся на расследованиях компьютерных преступлений. Group-IB будет тесно взаимодействовать с подразделениями системного интегратора в области информационной безопасности LETA IT-company, а также с Центром вирусных исследований и аналитики ESET. Таким образом, на российском рынке впервые появляется структура, способная предоставлять полный спектр услуг по обеспечению целостной информационной безопасности.

«Наша ежедневная работа – расследование компьютерных преступлений, – отметил Илья Сачков, генеральный ди-

ректор Group-IB. – Видя изнутри, как быстро развивается киберпреступность, какие методы она использует, мы ясно понимаем, что именно сейчас необходимо резко усилить противодействие, иначе будет поздно. Для нашей компании вхождение в LETA Group – самый действенный способ решения этой задачи».

Со своей стороны, LETA до этого момента занималась аудитом, консалтингом, построением и поддержкой систем обеспечения информационной безопасности, но не могла дать гарантий реагирования на киберпреступления и привлечения киберпреступников к ответственности. Теперь, по словам Александра Чачавы, президента LETA



А. Чачава: «Объединение компаний ведет к формированию нового рынка – целостной, "идеальной" безопасности»

Group, «пазл сложился» – объединение компетенций Group-IB и LETA IT-company позволит разработать комплекс новых для российского рынка услуг, находящихся на стыке классических услуг ИБ и технологий расследования компьютерных преступлений.

www.letagroup.ru

M & A

Правительство РФ войдет в уставный капитал оператора **Sistema Shyam TeleServices Limited**, дочерней компании АФК «Система» в Индии, предоставляющей услуги связи под брендом МТС.

МТС приобрела 95% доли акционерного капитала «Метро-Телеком» у компании «Инвест-Связь», 100%-ного дочернего предприятия АФК «Система».

«Скай Линк» объединил активы 11 региональных компаний в Центральном, Приволжском, Южном и Сибирском федеральных округах РФ, сформировал 100%-ную дочернюю компанию «Скай-1800».

IBM подписала соглашение о приобретении **Netezza**, разработчика программных и аппаратных систем для анализа и обработки данных.

Intel покупает у немецкого производителя полупроводников **Infineon Technologies AG** подразделение Wireless Solutions по производству чипов для беспроводных устройств.

HP приобрела **Fortify Software**, разработчика продуктов для обеспечения безопасности ПО, **ArcSight**, производителя систем управления в области безопасности и **Stratavia**, производителя средств автоматизации работы с БД, а также подписала окончательное соглашение о покупке **ZPAR**, поставщика систем хранения данных.

ЗМ заключила окончательные соглашения о приобретении компаний **Cogent**, специализирующейся на разработке биометрических систем, и **Attenti Holdings S.A.**, поставщика систем удаленного мониторинга.

Emerson завершила поглощение **Chloride Group PLC**, поставщика полнофункциональных решений для бесперебойной работы бизнеса и обеспечения электропитания в информационных инфраструктурах.

«Облака» над Москвой все сгущаются

Корпорация Tieto и компания «Ай-Тек» создают в Москве совместное предприятие «ТрастИнфо», которое на базе коммерческого ЦОДа компании «Ай-Тек» будет предоставлять полный спектр инфраструктурных и «облачных» услуг. Со своей стороны Tieto вложит в «общий котел» начальные инвестиции в сумме приблизительно 20 млн евро, а также услуги управления операциями и гибкие ИТ-сервисы (управление серверами, предоставление вычислительных мощностей «по требованию», услуги связи и обеспечения безопасности данных, средства объединенных коммуникаций и совместной работы, управление приложениями, возможности консолидации и оптимизации). В обновленном ЦОДе можно будет разместить до 16 тыс. серверов. Напомним, что недавно Tieto уже сообщала (см. «ИКС» № 7-8'2010, с. 13) об открытии в Москве своего ЦОДа для предоставления облачных сервисов.

Совместное предприятие станет частью облачной сети Tieto, уже охватывающей Санкт-Петербург, Хельсинки, Стокгольм, Осло и Копенгаген. Контрольный пакет акций СП принадлежит Tieto.

www.i-teco.ru

Защищенное ПО на «флэшке»

предлагает распространять компания Aladdin. Она выпустила стартовые комплекты Sentinel HASP Drive для защиты и лицензирования программных продуктов. Ключи HASP Drive одновременно содержат в себе как ключи защиты (аналогичные ключам HASP HL Max), так и флэш-память. С их помощью можно организовать поставку защищенного программного продукта таким образом, чтобы не требовалась его установка на компьютер конечного пользователя. Это решение предназначено для компаний, распространяющих на рынке видео- или аудиопродукты на отдельном носителе. Например, так поставляются учебные видеокурсы или производится демонстрация дорогостоящего ПО. Стартовые комплекты содержат два служебных ключа – Developer для организации защиты и Master для организации лицензирования и дистрибуции программных продуктов, ПО и документацию, а также пять рабочих ключей для передачи конечным пользователям.

www.aladdin.ru



Сертифицировано производство иностранных средств защиты

Компания Stonesoft, разработчик решений в сфере сетевой безопасности и непрерывности бизнеса, завершила сертификацию производства средств сетевой защиты StoneGate по требованиям безопасности информации ФСТЭК России.

Впервые в российской практике средства защиты от иностранного поставщика сертифицированы по высоким классам защищенности по схеме сертификации производства. Так, межсетевой экран комплекса StoneGate сертифицирован по 2-му классу, защита персональных данных – по 1-му, система обнаружения и предотвращения вторжения (IPS) и защита обмена данными SSL – по 3-му, недекларируемые возможности – по 4-му уровню контроля.

По словам директора по развитию бизнеса Stonesoft в России, СНГ и странах Балтии Михаила Романова,



М. Романов: «Можно ли в наших условиях сделать полноценную защиту системы безопасности и при этом соответствовать требованиям регуляторов?»

впервые были сертифицированы межсетевые экраны, IPS и другие продукты сетевой защиты для работы в виртуальной среде. Кроме того, впервые в процессе сертификации средств сетевой защиты иностранного производства исходные коды были проанализированы на отсутствие недекларированных возможностей.

Сертификация ФСТЭК России позволит использовать средства StoneGate для защиты высококритичных информационных систем государственных и коммерческих организаций, включая ИСПДн, в соответствии с многочисленными установками нормативных документов. Как известно, реальное соответствие требованиям регуляторов – задача для информационной безопасности в нашей стране трудновыполнимая: по свидетельству вице-президента мирового Stonesoft Кима Фагернаса, в России среднее число нормативных требований к решению в области ИБ – 589, а например, на Украине или в Северной Африке – 64...

www.stonesoft.com

Citrix нашла третьего

дистрибьютора своих решений в России и странах СНГ. Им стала компания OCS (другие два – ЛАНИТ и Oily). OCS уже имеет опыт продвижения решений для виртуализации ИТ-инфраструктуры, а, кроме того, обладает широкой региональной сетью – 23 офиса со складами по всей России. Увеличивать количество дистрибьюторов в ближайшее время Citrix не намерена.

www.ocs.ru

ШКАФЫ ДЛЯ ОПТИЧЕСКИХ СЕТЕЙ ДОСТУПА FTTH (PON)



- предназначены для установки на этажных площадках и в распределительных шкафах ШРП

- являются узлом, обеспечивающим подключение к одному волокну магистрального кабеля до 128 квартир в подъезде



ALUDECO



ООО «Алюдеко-К»
Россия, Кострома

<http://www.aludeko.ru>

Тел./факс: (4942) 31-17-33, 37-17-00

АНТИВАНДАЛЬНЫЕ ШКАФЫ

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



- покрытие – порошковое полимерное
- изготовление нестандартных шкафов

реклама

Разрушить «языковой барьер» между CIO и CEO

предлагает НР. Как отметил Александр Микоян, генеральный директор НР в России, сегодня более 70% ИТ-бюджетов компаний тратится на эксплуатацию ИТ-систем и менее 30% – на инновации. При этом около 95% руководителей считают, что это ведет к потере бизнес-возможностей, и около 84% признают инновации в качестве основы успешного развития бизнеса. Таким образом, бизнес уже не удовлетворен существующим положением и готов к переменам, стремясь снизить общие размеры ИТ-бюджетов и большую часть средств направить

на инновации. Главной задачей ближайших лет, по мнению А. Микояна, будет установление между CIO и CEO диалога, который должен строиться на «языке денег». Переводить ИТ-задачи на этот язык НР предлагает с помощью своих программных решений – систем финансового управления ИТ (ITFM), управления жизненным циклом приложений (ALM), управления бизнес-услугами (BSM).

В то же время не обойтись без «встречного движения» со стороны CEO, для которых язык ИТ должен стать такой же обязательной частью «програм-



А. Микоян: «Программные решения – это мостик между ИТ-инфраструктурой и бизнесом»

мы обучения», как язык финансов, язык управления персоналом, язык маркетинга, язык юриспруденции.

www.hp.ru

Кбайт фактов

«Ростелеком» и четыре республики Юга России – Республика Северная Осетия Алания, Республика Ингушетия, Республика Калмыкия и Чеченская Республика подписали соглашения о сотрудничестве по созданию в этих субъектах региональных сегментов «электронного правительства».

«МегаФон» и Nokia Siemens Networks осуществили сеанс передачи данных в сети 4G мобильного широкополосного доступа в рамках IX Международного инвестиционного форума «Сочи-2010». Скорость передачи данных во время сессии достигала 100 Мбит/с.

«ВымпелКом» осуществил прямое присоединение своей сети МГ/МН-связи к сети крупнейшего кубинского оператора связи Etecsa.

«Скай Линк» получил решение ГКРЧ о выделении полосы радиочастот 1920–1935 МГц и 2110–2125 МГц для предоставления услуг мобильной связи в двухдиапазонной сети в стандарте IMT-TC на территории Московского и Северо-Западного регионов.

ГПКС заключила партнерское соглашение с компанией Castor Broadcasting (Нидерланды) об оказании европейским телерадиокомпаниям услуг передачи новостей, прямых репортажей с мест событий и пр. Услуга предоставляется с использованием спутника «Экспресс-AM44» (11° з.д.).

ГТК с помощью компании «Астерос» создал новый контакт-центр, который позволяет увеличить число обрабатываемых обращений и усовершенствовать стандарты обслуживания клиентов.

АО «Казтелерадио» в рамках реализации госпрограммы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010–2014 гг. приступило к переходу на цифровое телевидение (спутниковое и наземное). Проект выполняют АМТ-ГРУП и казахстанская компания Resolution.

«Скай Линк» ищет пути к 4G

Операторы сетей IMT-TC 450 – «Скай Линк» (Россия), Triatel (Латвия), Diallog (Белоруссия), Ufon (Чехия), G-Mobile (Монголия), Telemobil S.A. (Румыния), – а также руководитель группы CDG SIG450 Тина Рэдфорд подписали заявление о путях перехода к сетям IMT Advanced (4G). В заявлении предлагается расширить полосу частот 450–862 МГц, рассматриваемую МСЭ в качестве полосы-кандидата для систем IMT Advanced, до полосы 410–862 МГц.

По мнению операторов IMT-TC 450, наиболее эффективным вариантом развития существующих сетей IMT-TC 450 в мире является реализация режима EV-DO Rev.B с дальнейшим переходом к сетям LTE Advanced. Причем начальные элементы будущих сетей LTE (в опорной сети и в подсистеме базовых станций) должны быть в максимально возможной степени включены в опорные сети уже на первом этапе внедрения технологии EV-DO Rev.B. С учетом намерений некоторых операторов дополнить диапазон частот, используемых существующими сетями IMT-TC, диапазоном 2100 МГц, реализация технологий EV-DO Rev.B и впоследствии LTE может быть распространена и на дополнительные полосы частот в диапазоне 2100 МГц.

www.skylink.ru

ЦОД для склада

Пермская группа компаний «ФУД ТРЭЙД», владеющая широкой складской и филиальной сетью, с помощью компании «Открытые Технологии» создает отказоустойчивую аппаратную платформу на основе архитектуры IBM. Основа программно-аппаратного комплекса – блейд-серверы IBM N с лезвиями HS22V и система хранения данных DS3400. Система должна будет обладать высокой доступностью и поддерживать резервирование для быстрого восстановления данных. Новый ЦОД, как рассчитывает компания, позволит ей ускорить логистические, финансовые и другие бизнес-процессы.

www.ot.ru



Кбайт фактов

«Ситроникс» вступил в Союз участников рынка инфокоммуникационных услуг.

«Скандинавский Дом» победила в конкурсе на проведение разработки проектной и рабочей документации на размещение оборудования Службы специальной связи и информации ФСО России в помещениях узла Валдайской службы связи ООО «Газпром трансгаз Санкт-Петербург».

Syantec выпустила бесплатное флэш-приложение «Калькулятор рисков для малого и среднего бизнеса», позволяющее подсчитать, какова вероятность потери данных с используемых компьютеров и во сколько это может обойтись компании.

МТС начала предоставлять услуги связи в стандартах GSM и 3G в Чеченской Республике.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА
www.iksmmedia.ru



Microsoft Dynamics NAV постарается стать доступнее

Компания Microsoft выпустила на российский рынок локализованную версию своей системы управления предприятием Microsoft Dynamics NAV 2009, предназначенной для компаний малого и среднего бизнеса. Премьера международной версии этой ERP-системы состоялась еще в ноябре 2008 г., т.е. на ее локализацию потребовалось почти два года.

Столь долгий срок Сергей Шведов, директор по разработке Microsoft Dynamics в России и Европе, объяснил особенностями локализации ERP-систем в России. Она требует не просто перевода интерфейса и документации, а адаптации системы к изменениям в российском законодательстве, т.е. пред-

полагает изменение кода. Законодательство в России меняется гораздо чаще, чем в других странах мира, а промежуток между выходом изменений и их вступлением в силу достаточно короток, поэтому локализацией и выпуском изменений и дополнений занимается специально созданный в Москве центр разработки Microsoft Dynamics, 50 специалистов которого мониторят изменения в законодательстве и воплощают их в программном продукте.

Как рассказал директор Microsoft Business Solutions в России Владимир Водянов, Microsoft понимает, что доля Microsoft Dynamics NAV на российском рынке SMB пока мала и прежде всего потому, что продукт слиш-



В. Водянов считает, что Microsoft Dynamics NAV 2009 может изменить уровень проникновения современных технологий и уровень управления в российском SMB

ком дорог. Microsoft планирует сделать его более доступным, причем не только за счет цены, но и за счет развития каналов продаж по всей стране. Правда, конкретные цифры снижения цены и сроки он не назвал.

www.microsoft.com/rus

ТРИНАДЦАТАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ

CSTB' 2011



Рождение новых технологий

1-3 февраля
Москва, Крокус Экспо

КАБЕЛЬНОЕ И СПУТНИКОВОЕ ТВ

ЦИФРОВОЕ ЭФИРНОЕ ТВ

IPTV

HDTV

BROADBAND

МОБИЛЬНОЕ ТВ

КОНТЕНТ

УСЛУГИ ОПЕРАТОРОВ
МУЛЬТИСЕРВИСНЫХ СЕТЕЙ

СПУТНИКОВАЯ СВЯЗЬ

www.CSTB.ru

Организатор:

MIDExpo
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ И РЫНОК

При поддержке:



Секция конференции при содействии:



Официальное мультимедийное агентство:



Генеральный информационный партнер:



Генеральный медиа-партнер:



Генеральный интернет-партнер:



Отраслевой медиа-партнер:





ЦОДы 2010 догоняют мировой уровень

Российский рынок ЦОДов взрослеет буквально на глазах и активно подтягивается к мировому уровню – и по технологическому оснащению, и по стремлению следовать международным стандартам. Эти тенденции подтвердила и организованная журналом «ИКС» конференция «ЦОД-2010» (Москва, 9 сентября), ставшая по-настоящему международной.

Мировое сообщество проектировщиков и строителей ЦОДов тоже с интересом наблюдает за своими российскими коллегами, энтузиазм которых оценил специально приехавший на конференцию в Москву Алесдер Мелдрум, ведущий эксперт Uptime Institute, самой авторитетной организации в мире ЦОДов. Он представил новый стандарт Uptime Institute – Tier Standard: Operational Sustainability, призванный гарантировать устойчивость эксплуатации ЦОДов и свести к минимуму связанные с ней риски. В отличие от известного стандарта Tier Standard: Topology, описывающего технические параметры дата-центра с заданным уровнем надежности, новый стандарт учитывает вклад человеческого фактора в устойчивость функционирования ЦОДа. А он довольно-таки весом: по данным Uptime Institute, в 70% случаев именно люди и их ошибки являются причиной перебоев в работе дата-центров, и 41% из них приходится на ошибки руководителей службы эксплуатации. Конечно, на устойчивость эксплуатации влияют и объективные факторы, такие как местоположение дата-центра, характеристики здания, в котором находится дата-центр, и, как подчеркнул А. Мелдрум, уровень энергоэффективности ЦОДа.

ОСНОВНОЙ ПРИОРИТЕТ. Энергоэффективность пока не является основным приоритетом корпоративных дата-центров серьезных организаций – банков, платежных систем, операторов мобильной связи. Для них прежде всего важна надежность работы ЦОДа. Однако, как отметил на конференции Алексей Широких, вице-президент по ИТ ОАО «Газпромбанк», ситуация с электричеством в Москве поневоле заставляет заниматься технологиями энергосбережения и повышения энергоэффективности. Уже распространенной практикой становится использование собственных газогенераторов, что зачастую обходится дешевле готового электричества из городской электросети.

Стоит еще добавить, что даже такая небедная организация, как Microsoft, очень серьезно занимается повышением энергоэффективности своих дата-центров. Как рассказал главный архитектор Microsoft Global Foundation Services Дилип Бхандаркар, одним из основных показателей эффективности работы инфраструктуры сво-



их дата-центров в Microsoft считают коэффициент PUE (power usage effectiveness). Для снижения общего энергопотребления в ход идут технологии фрикулинга, повышение температуры работы серверов, консолидация и виртуализация ИТ-ресурсов, выбор оптимальной конфигурации серверов для выполнения конкретных задач. Итог всей этой деятельности – неуклонно снижаемый PUE в каждом следующем поколении ЦОДов Microsoft: от 2,0 в 2005 г. до 1,2 в 2009 г. – и планы довести его до 1,05.

Конечно, далеко не все могут себе позволить строить новый современный энергоэффективный дата-центр. Но есть уже проверенные методы модернизации существующих ЦОДов: это замена старых ИБП новыми системами с более высоким КПД, оптимизация системы управления движением воздуха в помещении, изоляция холодных и горячих коридоров, ликвидация утечек воздуха, перенос систем охлаждения ближе к нагрузке, использование фрикулинга и т.д. Как отметил Джерри Галлахер, исполнительный директор и президент Total Site Solutions, подобные проекты модернизации окупаются в течение 2–5 лет. Генеральный директор «Ди Си квадрат» Александр Мартынюк полагает, что все эти методы повышения энергоэффективности вполне применимы и в России, хотя такие проекты пока случаются нечасто (хотя бы по причине молодости большинства российских дата-центров). В качестве примера можно привести ЦОД Stack Group, в котором, по словам генерального директора Stack Labs Рафаэля Сухова, с помощью вышеупомянутых методов удалось снизить PUE с 2,0 до 1,5, потратив сэкономленную электроэнергию на полезную нагрузку.

РОСТ КАЧЕСТВА И КОЛИЧЕСТВА. Что касается создания новых ЦОДов в России, специалисты дружно отмечают, что в течение последних лет заметно повысился уровень проектирования и особенно качество строительства этих объектов. Кроме того, как отметил в своем выступлении генеральный директор AMD Partnership Максим Иванов, специалистам особенно приятно, что растет спрос на качественные ЦОДы и на профессиональные услуги в области дата-центров. Складывается хорошая тенденция: к созданию ЦОДа привлекаются все участники «правильного» проекта, т.е. и консультанты, и проектировщики, и подрядчики с соответствующей организацией взаимодействия между ними. Причем, по мнению М. Иванова, очень важна независимость проектной организации от подрядчика, что позволяет выбрать техническое решение, максимально соответствующее требованиям заказчика. Меняются и заказчики новых дата-центров, они становятся более технологически продвинутыми, интересуются и ТСО будущего ЦОДа, и новыми энергоэффективными решениями. «PUE – это теперь не просто маркетинговый термин, а реальный фактор, определяющий проектное решение», – добавляет эксперт. По его мнению, уже через год в России появятся дата-центры с вполне мировым уровнем PUE около 1,1.

Вообще, по мнению специалистов, выступавших на конференции, российский рынок ЦОД-2010 по уровню развития активно догоняет мировой. Несмотря на кризис и на то, что российский рынок дата-центров уже стал рынком потребителя, а не продавца, строительство новых коммерческих и корпоративных ЦОДов продолжается; в течение ближайшего года, по данным А. Мартынюка, ожидается прирост общей площади дата-центров на десятки процентов. Уже сейчас запущены или запускаются проекты, которые по своим масштабам, энергопотреблению и уровню надежности не уступают ЦОДам в развитых странах. Кроме того, на наш рынок выходят иностранные игроки, и это должно стимулировать и снижение цен, и рост квалификации российских проектировщиков. Последние уже готовятся к этой конкуренции, и свидетельством тому растущий список (на сегодня насчитывающий 15 фамилий) российских специалистов, которые получили в Uptime Institute сертификат «аккредитованных проектировщиков» – Accredited Tier Designer. Велика и вероятность того, что в течение ближайшего года завершится сертификация в Uptime Institute первого российского дата-центра (два таких проекта сейчас находятся «в процессе»).



В заключение отметим, что вместе с ростом спроса на услуги качественных высоконадежных ЦОДов в России растет спрос и на недорогие так называемые трэшевые дата-центры с минимальным набором услуг и столь же минимальной надежностью. У них есть своя ниша, и это нормально. В развитых странах мира рынок услуг ЦОДов уже стал массовым, и движение российского рынка в этом направлении можно только приветствовать.

Евгения ВОЛЫНКИНА



IP-сервисы: драйверы и точки монетизации

Логику развития глобальных IP-коммуникаций определяет растущий спрос на услугу широкополосного доступа в любое время и из любой точки. О том, какие технологические, инфраструктурные, организационные, нормативно-правовые проблемы требуется для этого решить, шла речь на сентябрьской конференции АДЭ, посвященной развитию IP-коммуникаций и IP-сервисов в России.

Начнем с того, что спрос на услугу широкополосного доступа, как фиксированного, так и мобильного, в нашей стране пока не удовлетворен, несмотря на быстрые темпы роста – только у МРК «Связьинвеста» количество новых пользователей ШПД к концу 2010 г. превысит 1,5 млн человек, достигнув 7,5 млн, а это 25% всех телефонных абонентов холдинга.

По оценкам аналитиков, проникновение ШПД в российскую глубинку – кстати, для большинства операторов затратное – будет расти по мере приближения 2014 г., а вместе с ним будут увеличиваться и объемы пользовательского трафика. Ведь ожидается, что к этому времени электронное правительство выйдет на «проектную мощность», которая позволит получать в электронном виде не только информацию, но и сами государственные услуги, начиная от справки БТИ или свидетельства о рождении ребенка до записи на прием к врачу и дистанционного обучения.

Дополнительную нагрузку на сети операторов будут создавать самые разнообразные устройства с функцией доступа в Интернет. Есть основания ожидать, что сегодняшний ряд из мобильных телефонов, USB-модемов, MP3-плееров, электронных книг и навигаторов в 2014 г. пополнят разнообразные приборы учета потребления ресурсов (электричества, воды), а также обычная бытовая техника.

И все же растущие капитальные затраты операторов на поддержание и развитие сетевой инфраструктуры на фоне снижающихся доходов от абонента можно компенсировать за счет партнерства с другими игроками рынка, а также выбора правильной модели ценообразования на услуги.

Рожденные медиареволюцией

Из многообразия медиасервисов, доступных пользователям Интернета, выделился бесспорный лидер – видео. К концу 2010 г. впервые глобальный видеотрафик, по данным компании Cisco, превзойдет по объему глобальный трафик P2P, а количество пользователей сервисов онлайн-видео превысит 1 млрд.



П. Ройтберг (МТС): «Мы исходили не из того, какой объем мобильного трафика данных нужен абоненту, а из того, за какой он может заплатить»

В том, чтобы опыт этих пользователей из разных стран оказался позитивным, сегодня заинтересованы и держатели прав на видеоконтент, и местные ISP. Вместе с тем первые пока испытывают трудности с привлечением новых пользователей, им не хватает персонала по продажам и маркетингу, а вторые, несмотря на низкие показатели APRU и прибыльности бизнеса в целом, затрудняются установить деловые отношения с глобальными игроками рынка видеоконтента. И никто из них сегодня не контролирует качество пользовательского опыта.

Эта проблема решается в новой экосистеме, которую предлагает

компания TeliaSonera International Carrier, к слову, владеющая самой крупной IP-сетью и первой сетью агрегации медиаконтента (Media Contribution Network) в Европе. Роль связующего звена между поставщиками контента и местными ISP в ней отводится магистральному оператору, который берет на себя ответственность за формирование положительного опыта у пользователей, поскольку транспорт медиасервисов происходит по его IP-сети.

В России, где количество потребителей онлайн-видеосервисов также растет, по сходной модели работает Северо-Западный филиал ОАО «Ростелеком» (подробности см. «ИКС» №3'2010, с. 43), с одним отличием: предлагаемые оператором видеосервисы готовятся для него одним контент-провайдером, компанией «Росмедиа». В среднем же, по данным Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям, сегодня видеосервисами в нашей стране «охвачено» 15–18 млн человек.

Впрочем, по мнению М. Ахметжанова (дирекция интернет-сайтов ВГТРК), говорить о возможности получать и тем более разделять доходы от размещаемой в видеосервисах рекламы еще рано. Несмотря на то что CTR (отношение количества кликов на баннер к числу его показов) у видеорекламы в 3–4 раза выше, чем у медийной, первая как вид рекламы еще молода и очень дорога для площадок. Кроме того, механизмы, позволяющие придать видеорекламе интерактивность, пока находятся в стадии формирования.

Тем не менее в 2010 г. в Рунете все-таки появилось сразу несколько проектов, работающих по премиум/рекламной модели. В качестве при-

мера К. Чумаченко (NGENIX) привел Ivi, Zoomy, TVzavt. По его мнению, ISP продолжают зарабатывать на услугах triple play. При этом для доступа к платному контенту, а также для решения других непрофильных для провайдеров задач они будут вступать в партнерские отношения с другими игроками.

«Провайдеру сложно играть на рынке медиаконтента самостоятельно», – соглашается С. Белобородов («АКАДО-Столица»). Вот почему располагающий обширной базой знаний о своих абонентах участник высококонкурентного московского рынка доступа в Интернет и платного ТВ ищет партнеров, которые помогли бы ему решать задачи персонализации его сервисов, в частности внедрения рекомендательной системы (дающей пользователям предложения на основе их профиля потребления), организации персональной технической помощи и др.

В эпоху всеобщей мобилизации

Постепенное привыкание активной части интернет-аудитории к регулярному потреблению медиасервисов и возможность обращаться к ним в любое время и из любого места, которая появляется у нее по мере развертывания сетей 3G, являются мощным драйвером роста объемов трафика мобильной передачи данных.

С 2008 по 2010 гг. ежегодный прирост числа пользователей мобильного Интернета в России составлял около 30%. К концу 2009 г. его активная ежемесячная аудитория преодолела барьер в 40 млн человек, т.е. практически 20% всех сим-карт в

России, – такие цифры привел в своем докладе М. Алексеев (AC&M Consulting). По его оценкам, объем доходов от услуг мобильного Интернета в 2010 г. должен превысить 64 млрд руб., или \$2,1 млрд, что составляет более 35% от совокупного объема рынка услуг фиксированного и мобильного широкополосного доступа в России. Во второй половине 2010 г. М. Алексеев ожидает знаменательного события: объем выручки сотовых операторов от услуг мобильного Интернета превысит объем средств, заработанных ими на услугах SMS. «Мы подошли к той точке в развитии мобильного Интернета, – заявил аналитик, – за которой начнется лавинообразный рост, и есть большая вероятность, что через 24 месяца пользоваться этими услугами будут 60% всех абонентов сотовой связи в стране».

Операторы не ошиблись, сделав ставку в продвижении услуг мобильного Интернета на недорогие и компактные USB-модемы. По оценке М. Алексеева, несмотря на то что к осени 2010 г. в стране уже продано 6 млн таких устройств, объемы продаж не снижаются: в среднем за квартал их реализуется 1-1,5 млн.

«Нам нравится USB-модем, – подтвердил его точку зрения П. Ройтберг (департамент по развитию продуктов и услуг МТС), – он привлекает новых пользователей, к тому же дотация каждого устройства в размере \$10 – это небольшие расходы для нас как для оператора». К тому же, добавил он, USB-модем – первое, но не единственное устройство для потребления мобильного Интернета в арсенале оператора. Второе – это 3G-роутер, а третьим

станет планшетный компьютер, появления которого можно ожидать в недалеком будущем.

Увеличение продолжительности времени, в течение которого абоненты пользуются мобильным доступом в Интернет, и объема потребляемого ими трафика (по словам М. Алексеева, в 8–10 раз за 2–3 месяца после запуска сетей 3G), а также потребность пользователей контролировать свои расходы ставит на повестку дня введение безлимитных тарифов.

Разумеется, понятие «безлимитный» не лишено лукавства, поскольку сети сотовой связи сегодня не готовы к тому, что абоненты будут скачивать фильмы. Так, МТС для ограничения appetites таких потребителей резко снижает скорость загрузки контента – до 32 кбит/с при превышении предусмотренного тарифным планом лимита трафика мобильных данных на сутки при потреблении как с компьютера (линейка тарифов МТС Connect), так и с мобильного телефона (тарифная опция БИТ).

«Позиционируем ли мы себя как конкуренты провайдеров фиксированного широкополосного доступа? – задается вопросом П. Ройтберг. – И да и нет, пока в большинстве регионов мы дополняем друг друга».

Конкуренция между ними развернется позднее, в 2014 г., когда на необъятных российских просторах, где ради охвата услугой ШПД широкого слоя «социальных пользователей» эксперты настоятельно рекомендуют разработать национальную программу развития высокоскоростных сетей, проникновение этой услуги достигнет европейского уровня.

Александра КРЫЛОВА



Iskra®

Iskra Sistemi, d.d.

SPARK WAVE

digital microwave radio

Радиорелейная система нового поколения

- Диапазон частот 5 - 38 ГГц
- Модуляция до QAM256
- Битовая скорость передачи до 400Мб/с
- Ethernet 10/100/1000/ интерфейсы
- Java Web Start основанное на SNMP
- Сертифицировано в России




Iskra Sistemi, d.d.
Любляна, Словения,
www.iskrasistemi.si/ru



Авторизованный партнер в России
ЗАО «Ватерхантерс Инжиниринг»,
Россия, Москва

Тел./факс: +7 495 956 3454
e-mail: info@waterhunters.com
www.waterhunters.com

Аутсорсинг грозит стать глобальным

Компания Nokia Siemens Networks планирует построить в центре России свой четвертый глобальный центр эксплуатации сетей (GNOC), закрепляя позиции первого и пока единственного крупного вендора-аутсорсера на территории нашей страны.

Профессиональные услуги по эксплуатации и обслуживанию сетей связи (Managed Services) предлагают практически все конкуренты NSN, поставщики сетевой инфраструктуры – Alcatel-Lucent, Ericsson, Huawei. Однако NSN, у которой направление глобальных услуг в структуре дохода составляет 45%, заключила первый в России контракт на аутсорсинг эксплуатации сети. Как известно, в апреле 2010 г. МТС передала эти функции NSN на условиях внешнего подряда в 16 регионах центральной России на пять лет вместе с переводом в штат вендора 250 своих сотрудников. Гендиректор глобальной NSN Раджив Сури обещает, что «эффективность управления сетью будет расти, а затраты на управление снижаться». Других подробностей хода реализации соглашения компания не раскрывает, как и не комментирует цифры по конкретным рынкам и не дает прогностических оценок темпов роста данного направления. По другим источникам, европейские операторы принимают решение о передаче сети на аутсорсинг в случае, если экономия операционных расходов составляет 20–30% на год эксплуатации. Можно предположить, что открытие GNOC в нашей стране – не только демонстрация долгосрочных намерений партнерства правительству и рынку, но и актуальная бизнес-задача.

О том, что представляет собой модель предоставления услуг аутсорсинга обслуживания и управления сетью, эксклюзивно для «ИКС» рассказал **Ашиш ЧАУДХАРИ, директор направления глобальных услуг и член правления Nokia Siemens Networks:**

– Первый этап и компонент нашей глобальной модели – стандартизация всех процессов на сети. Второй – централизация, за которой следует полная автоматизация.

Таким образом, получается, что мозг всей операционной системы находится в глобальном центре эксплуатации, от него отходят ветви, если хотите, «руки» и «ноги», которые осуществляют локальную работу «в поле». Чтобы обеспечить полную автоматизацию сети, мы разработали большое количество инструментов и занялись интеграцией в целях слаженной работы всей платформы. Это необходимое условие того, чтобы специалисты



А. Чаудхари: «Мы рассматриваем расширение Managed Services в новые области – управление электропитанием, энергопотреблением»

трех действующих в настоящее время GNOC могли управлять более чем 280 тыс. сетевых элементов, ежемесячно обрабатывать почти 30 млн аварий, разрешать около 80 тыс. инцидентов и генерировать 45 тыс. отчетов. В России мы постараемся использовать инструменты, способы стандартизации, централизации и автоматизации, которые мы наработали за три года.

– Верный ли вывод из ваших слов: вы намерены больше преодолевать специфику функционирования российских сетей связи, нежели ее учитывать?

– Подход у нас комбинированный. Мы будем опираться на наш глобальный опыт в GNOC и подстраиваться под российскую специфику. Иными словами, использовать и международный и локальный опыт, выработывая оптимальное решение на основе этих двух компонентов.

– Во всех ли случаях профессиональные услуги от вендора оказываются для оператора связи выгодны? Есть ли исключения?

– Решение передать эксплуатацию сети на аутсорсинг – персональное, индивидуальное дело оператора. У каждой компании свое мнение по этому поводу.

С точки зрения мировых тенденций – растет сложность сетей, число их абонентов, трафик данных. И конечно, различия между операторами со временем стираются. Операторы начинают думать о том, как отличаться от других, чем выделиться.

С другой стороны, принципы и навыки в управлении и эксплуатации сети становятся все более стандартными. Операторы приходят к мысли отдать обслуживание сети тем, кто на этом участке специализируется, а сами намерены сконцентрироваться на переднем крае своей работы – на абонентах, дополнительных услугах. Вендоры, в свою очередь, накапливают опыт и экспертизу в работе с операторскими сетями. И модель аутсорсинга становится оптимальной для обеих сторон.

Конечно, всегда будут операторы, которые считают, что эксплуатация сети – это ядро их деятельности, но постепенно их число будет стремиться к нулю.

– Как соотносятся аутсорсинг эксплуатации сетей и совместное использование операторами сетевой инфраструктуры – network sharing?

– Network sharing позволяет вендору быть более конкурентоспособным, расширяться, использовать новые технологии, в том числе и в самых территориально удаленных областях. Конечно, с одной стороны, здесь есть сокращение капзатрат. С другой – огромные возможности для сервисов. Поэтому я думаю, что любая тенденция развития, которая идет на пользу оператору, является продуктивной для всей отрасли.

Беседовала **Наталья КИЙ**

Lupus tambovicus amicus te est

По объему доходов от услуг связи (менее 6 млрд руб. в год) Тамбовская область стоит на 55-м месте среди российских регионов, и немудрено – ведь это небольшой, всего 1,1 млн человек, преимущественно аграрный регион. Тот факт, что сельхозугодьями занято две трети территории, оставляет тамбовским лесам лишь 10% площади, в которых знаменитых клыкастых товарищей, говорят, осталось менее сотни.

Но от стереотипов избавиться не просто, и после поездки сюда все так же допускаешь, что именно здесь находится лесная Шамбала, так что даже компаниям нашей высокотехнологичной отрасли приходится жить по суровым законам леса.

Главный тамбовский лесничий – конечно же «ЦентрТелеком». Он может и разговор поддержать – хоть местный, хоть зонный, – и в Интернет пустит. Фиксированную телефонную связь помимо него, считай, никто и не предоставит – разве что ведомственные операторы.

Интернет-рынок более конкурентен, но и здесь главная роль за «ЦентрТелекомом». В первую очередь его стараниями почти каждая вторая семья Тамбова предпочитает путешествие по виртуальному миру Интернета блужданию в лесных чащах. А вот за пределами города народ держится ближе к природе, потому в целом по области в Интернет ходит лишь 16% дворов. К тому же туда, в дремучие тамбовские леса, кроме традиционного оператора никто из провайдеров выйти не отваживается.

Да и в самом Тамбове выживают преимущественно местные, знающие каждую тропку. В первую очередь это все тот же «ЦентрТелеком», за которым 2/3 рынка – 64% частных и 58% юридических лиц. Ну и местный альтернативщик «Ланта» – 15% домашних и 31% корпоративных пользователей.

Москвичи осторожничают – решил появиться в Тамбове только «Комстар», смелость которого была вознаграждена ломтем свыше половины рынка платного ТВ и кусоч-

ком в 13% рынка ШПД (последний на самом деле принадлежит МКС, но операторы вот-вот породнятся).

За исключением этого сложного интернет-ТВ-дуэта из столичных отважились прийти сюда только сотовики, да и то предварительно обезопасив себя: по всей губернии понастроили вышки, на которые в случае чего можно забраться и спастись от волчьей стаи. Непривычно солидным столичным купцам карабкаться на деревья. Заодно на эти же вышки практичные москвичи монтируют базовые станции. К тройке

Структура рынка ШПД Тамбова, II кв. 2010 г.



смелых, но осторожных недавно присоединился швед Tele2 – теперь лидерам рынка здесь, как и в других регионах присутствия отважного варяга, жить станет куда веселей.

С платным ТВ ситуация еще драматичней, чем с Интернетом – его смотрит половина жителей Тамбова, но в области, за исключением пары городов, оно практически отсутствует. С одной стороны, в малых городах и на селе его просто не предлагают. С другой – чем удивишь бывалых тамбовцев, если достаточно отъехать от населенного пункта, и вот тебе Discovery и NationalGeographic в одной чаше. Причем бесплатное, актуально

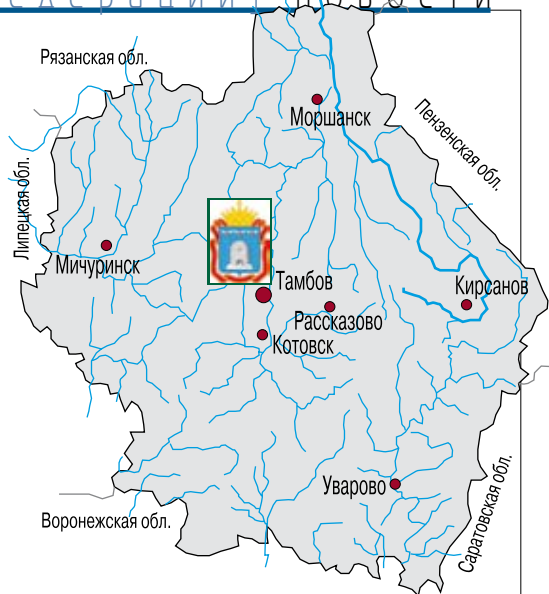
трехмерное, наполненное лесными ароматами. Хотя и кусающееся.

С 50 тысячами широкополосных пользователей и таким же числом абонентов платного ТВ Тамбов не числится среди лидеров отечественного интернет-рынка – ситуация типичная для городов Центрального округа, не самых больших по населению и не самых богатых (в Тамбове проживает 279 тыс. человек, а по уровню душевых доходов Тамбовская область находится в шестом десятке среди регионов России). Соответственно он не входит в приоритетный список целей экспансии межрегиональных и федеральных игроков.

Вместе с тем 2011-й должен стать годом Тамбова и подобных ему городов. Рынки городов-«миллионников» и «полумиллионников» вот-вот будут насыщены, рост пойдет за счет передела рынка, что становится сложнее – конкуренция все сильнее. И пока операторы не научились зарабатывать на допслугах в проводных сетях, динамику роста можно поддерживать только выходя в такие города, как Тамбов. Кстати, ARPU на интернет-рынке здесь такой же, как в Москве, а на рынке платного ТВ есть явные возможности его увеличения.

Выход в города, подобные Тамбову, необходим для «столбения» рынка, без чего операторы рискуют столкнуться с проблемами долгосрочного развития. Таким образом, сегодня Тамбовская губерния становится лучшим другом дальновидного инвестора.

Дежурный по рубрике
Константин АНКИЛОВ,
аналитик iKS-Consulting





С 26 по 29 октября в Москве на ВВЦ (павильон 69) пройдет 21-я ежегодная выставка информационных и коммуникационных технологий **Softool**. Основное внимание на ней будет уделено перспективным направлениям развития компьютерных технологий. В рамках Softool состоятся также ежегодные выставки «Технологии электронного государства», «САПР-экспо», «WEB-Студия'2010».

В программе выставки: Первый московский суперкомпьютерный форум, конференция «Технологии автоматической идентификации», конференция «ИТ для решения логистических задач», круглый стол «Будущее печатных СМИ в свете развития интерактивных Интернет-технологий», Российско-германский семинар по трансферу технологий, мастер-классы по СПО и многое другое. Наиболее интересные конференции будут транслироваться в Интернете.

Организатор – «ИТ-экспо».

Тел./факс (495) 624-7072,
621-0659
www.softool.ru



Выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
21-23.10. Москва. Региональный общественный Центр Интернет-технологий (РОЦИТ): www.2010.russianinternetweek.ru	3-я Ежегодная Неделя российского Интернета (Russian Internet Week, RIW-2010)
25-26.10. Москва. Infor-media Russia: www.infosecurity-forum.ru	3-й Межотраслевой форум директоров по информационной безопасности
26.10. Москва. «Профессиональные конференции»: www.ptcentre.ru/chipexpo.shtml	Международная конференция «Оборудование спутниковой навигации, модули и электронные компоненты»
26-29.10. Москва. «ИТ-Экспо»: www.softool.ru	21-я Ежегодная выставка информационных и коммуникационных технологий SofTool-2010
26-29.10. Москва. Министерство энергетики РФ, НП «ИНВЭЛ», ВП «Электрификация»: www.itenergy2010.ru	Международная выставка и конференция по ИТ в ТЭК «Информационные технологии в энергетике-2010»
27.10. Москва. IDS Scheer Россия и СНГ: www.ids-scheer.ru	Процессный форум 2010
27-29.10. Москва. Cisco: www.ciscoexpo.ru	11-я Конференция Cisco Expo-2010
27-30.10. Пос. Ольгинка, Краснодарский край. НОУ «Резонанс»: www.rezonance.com	10-я Международная конференция «Нормативно-правовое регулирование использования радиочастотного спектра» («Спектр-2010»)
28.10. Москва. Ассоциация менеджеров России, журналы «Итоги», Intelligent Enterprise, СЮ, компания КРОК: www.itleader.ru	7-й Деловой форум «ИТ-ЛИДЕР»

Присылайте анонсы ваших мероприятий на www.iksprofi.ru

Еще больше на



3 ноября в Москве в гостинице «Холидей Инн Лесная» состоится практический семинар «**Выбор, создание, обслуживание ЦОД. Подходы, модели, стоимость**». Проведет семинар Джерри Галлахер, исполнительный директор и президент Total Site Solutions (TSS), a Fortress International Group, ведущий мировой эксперт в области проектирования, строительства, эксплуатации ЦОДов и других критически важных объектов. Его более чем 30-летний опыт включает дизайн, инжиниринг, руководство строительством энергетических, климатических, охранных, противопожарных систем, элементов жизнеобеспечения, коммуникаций и систем управления во всем мире.

В программу семинара включены доклады:

- Выбор площадки под создание ЦОД. Важные критерии отбора. Как оценить и правильно расставить приоритеты?
- Пять основных моделей создания ЦОД. Характеристики, стоимость и особенности для заказчика.
- Операционная деятельность ЦОД с точки зрения управления и эксплуатации инженерной и другой инфраструктуры. Стоимость операционной деятельности инфраструктуры ЦОД. Эксплуатационный ежегодный бюджет ЦОД.

Организаторы – журнал «ИКС» и компания «Ди Си Квадрат».

Тел. +7 (495) 229-4978, 785-1490
expo@iksmedia.ru
www.iksmedia.ru



Платформа

Microsoft®

2011

Ежегодная конференция Microsoft



<http://msplatforma.ru/>

17-18 ноября

Москва, «Центр международной торговли»,
Краснопресненская набережная, 12



ВЫСТАВКИ, СЕМИНАРЫ, КОНФЕРЕНЦИИ

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
03.11. Москва. Журнал «ИКС»: www.iksmedia.ru/seminar_2010_11_03/ main.html	Практический семинар «Выбор, создание, обслуживание ЦОД. Подходы, модели, стоимость»
10.11. Москва. AHConferences: www.ahconferences.com	4-я Конференция IT-Security For Telecom
11-13.11. Москва. «Инконэкс»: www.inconex.ru./mw/index.htm	Международная выставка и конференция «Беспроводные и мобильные технологии 2010» (Mobile&Wireless 2010)
17-18.11. Москва. Microsoft: www.msplatforma.ru	Ежегодная конференция «Платформа 2011. Определяя будущее»
17-19.11. Москва. «Гротек»: www.infosecurityrussia.ru	Выставки InfoSecurity Russia-2010, Documation Russia-2010, StorageExpo Russia-2010
18-19.11. Санкт-Петербург. ADMIN Ltd.: www.vasforum.ru	7-я Конференция Mobile VAS Conference
22-23.11. Москва. Infor-media Russia: www.mfcentre.ru	Форум «Региональная информатизация и многофункциональные центры»
23-24.11. Москва. Exposystems: www.boss-forum.ru/2010	11-й Международный телекоммуникационный ИТ-форум Billing and OSS Telecom Forum' 2010
24.11. Москва. AHConferences: www.ahconferences.com	Конференция Broadband'10

www.iksprofi.ru

Ищите все мероприятия на ИКС-Профи.
Планируйте свое время



23-24 ноября в Москве состоится **XI Billing and OSS Telecom Forum' 2010 (BOSS 2010)**, посвященный вопросам внедрения и эксплуатации современного биллинга, OSS-систем, технологий обслуживания клиентов, управления сервисной и сетевой инфраструктурой операторских компаний.

Форум ориентирован на бизнес-лидеров отрасли и сфокусирован на вопросах повышения доходности операторского бизнеса за счет внедрения и эксплуатации современных ИТ-решений. Среди участников – представители операторов связи, ведущие поставщики OSS/BSS-решений, системные интеграторы и консультанты.

В рамках Форума традиционно будет организована выставка (вход свободный). Ее посетителей ожидает деловая программа, online-демонстрации продуктов и решений ведущих вендоров и интеграторов.

Организатор – компания Exposystems.

Тел. (495) 995-8080
www.boss-forum.ru

IT ЛИДЕР | ФОРУМ 2010

КОНКУРЕНТНЫЙ ПРОРЫВ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД. ИДЕИ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ

реклама

Инновации — это всегда качественное улучшение.
Зарядитесь новыми идеями на Форуме «ИТ-ЛИДЕР»!
Оставьте конкурентов позади — используйте инновационные технологии.

www.itleader.ru
