

Издается с мая 1992 г.

Издатель

ЗАО «ИКС-холдинг»
Ю.В. Овчинникова



Генеральный директор

Д.Р. Бедердинов – dmitry@iks-media.ru

Учредители:

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

Главный редактор

Н.Б. Кий – nk@iks-media.ru

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Ю.Б. Зубарев – председатель
С.А. Брусиловский, Ю.В. Волкова,
А.П. Вронец, Н.Б. Кий, А.С. Комаров,
А.В. Коротков, К.И. Кукк, Б.А. Ластович,
Ю.Н. Лепихов, Т.А. Моисеева, Г.Е. Моница,
Н.Н. Мухитдинов, Н.Ф. Пожитков,
А.Ю. Рокотян, В.С. Ромбро, В.В. Терехов,
И.В. Шibaева, 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. Волькина, 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

podpiska@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

Реклама
РЕДАКЦИЯ ПОЛЬЗУЕТСЯ
МЕГАФОН услугами
сети «МегаФон-Москва»

Тел.: (495) 502-5080
№ 12/2010 подписан в печать 26.11.10.
Тираж 15 000 экз. Свободная цена.
Формат 64x84/8

ISSN 0869-7973



Еще немного, и суетливый бизнес погрузится в десятидневную дремоту после новогодней ночи.

А сейчас – последний рывок, чтобы соответствовать ожиданиям акционеров, дотянуть до показателей плана, завершить неподдающийся проект, а нет – так громкую PR-акцию замутить.

Парадная сторона и «подкладка» последних событий, подвижек и тенденций уходящего 2010-го – в заключительном номере года.

Государство и бизнес спешат. Кириллические домены вовсю регистрируются, регистраторы запасаются доменами впрок, отчитываются начальству и прессе, а «емелю» с русского адреса на русский доведется отправить еще не скоро – в новом 2012-м **(Наша@почта.РФ писем пока не принимает)**.

Родственный пример. Федеральная система межведомственного электронного взаимодействия, о необходимости которой так долго говорили «ИКС» и регулятор, вот-вот вступит в действие. А вопрос информационной безопасности этого многогранного явления местами остается риторическим **(Защитим электронный документооборот)**.

Свободное ПО занесли в национальные приоритеты давно – на уровне руководства отрасли и выше. Воз не то чтобы и ныне там, но индустрии СПО в России нет. Стоит ли полагаться на госпрограмму и нацплатформу или вернее связывать надежды с бизнесом людей здоровых и опытных? **(Свято место для свободного ПО)**.

С ноября этого года, с внесением изменений в Арбитражный процессуальный кодекс, видеоконференцсвязь становится процессуальным действием – что это значит для гражданского общества и рынка, какие еще события года выделяют эксперты в корпоративном видео – в теме номера **Большой разбег камерного рынка**.

Оператор заявляет о сервисе 24 × 7, а если захочешь поговорить с его специалистом и сообщить об очередном отсутствии доступа в сеть, металлическим голосом просит подождать 40 минут. К слову, так и происходит на севере Москвы после того, как полосатый бренд поглотил крылатого бэтмена (как говорится, испробовано на себе). Контакт-центр, CRM, информационно-аналитический центр – индикаторы уровня обслуживания клиентов. Как грамотно и качественно обустроить их работу, полезно знать даже громким брендам **(Предвосхищая желания)**.

Да что мы все о делах и о делах?.. Зайдите в Цитатки на портале iks-media.ru, полистайте новости, загляните в блоги и – постепенно снижайте рабочую нагрузку. Скоро Новый Год!

С наступающим!

До встречи.
Наталья Кий,
главный редактор

1 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

6 НОВОСТИ

6 АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ

С. БАУКИН. Наша@Почта.РФ писем не принимает

8 ЛИЦА

9 ПЕРСОНА НОМЕРА

С. ПОРТНОЙ. Просвещенный фанатик

КОМПАНИИ

11 Новости от компаний

СОБЫТИЯ

17 Менталитет для аутсорсинга

18 Свято место для свободного ПО

20 Под угрозой ФЗ-152

22 Предвосхищая желания

24 Виртуализация: сделай сам

26 Качество требует административной реформы

СУБЪЕКТ ФЕДЕРАЦИИ

27 И. ЯКИМЕНКО.

Связь на «островах сокровищ»

28 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ



9

Персона номера
С. ПОРТНОЙ.
Просвещенный фанатик



22

Предвосхищая желания



30 ТЕМА

БОЛЬШОЙ РАЗБЕГ КАМЕРНОГО РЫНКА

Фокус

32 Око бизнеса

Проекты

38 А. ГЕРМАН. Гражданин – пройдемте!

Вот вам камера... ВКС

40 В. ВЛАСОВ. Экономические споры по монитору

42 В. ГРЕВЦЕВ. Телепортации нет, но есть ВКС

Позиция

43 Д. ОДИНЦОВ. С точки зрения софтверной



52 ДЕЛО

Экономика и финансы

- 52 А. ЗАЙЦЕВА. Телекомы отстали от «широкого» рынка



Рубежи обороны

- 54 А. САБАНОВ. Защитим электронный документооборот
56 А. СОВА. Контроль доступа к конфиденциальным документам
58 Симметричный ответ на новые угрозы безопасности

Опыт

- 60 Е. ВОЛЫНКИНА.
На весах инноваций и традиций



Проблема

- 63 И. ЕХРИЕЛЬ, И. РОЗЕНЦВАЙГ.
Найти и больше не терять
67 Д. МАРТЫНОВ. Системы ERP: заменять, модернизировать или?...
70 И. УСПЕНСКИЙ. Повышаем эффективность корпоративной мультисервисной сети



Решение

- 72 Л. ПАВЛОВА. «Всегда рядом» – говорит банк, уводя клиентов из «сберкасс» в удаленные каналы обслуживания



На портале IKS MEDIA

- 95 **Блог, еще раз блог!**

73 «ИКС» pro ТЕХнологии

- 74 Д. САХАРОВ. ИТ-инфраструктура ЦОДа устремляется в «облака»
79 А. ГОРНАК. Миграция к сетям стандарта 802.11n
83 А. МАРТЫНЮК. Эффективное командообразование в проекте ЦОДа
89 Е. ВИШНЕВСКИЙ, Т. ТОЛОКОННИКОВ.
Резервирование и оптимизация систем холодоснабжения ЦОДов

- 93 **Новые продукты**

Дискуссионный клуб «ИКС»

- 45 Эффект присутствия

Бизнес-партнер

- 49 Wireless broadband для видеонаблюдения

Ракурс

- 50 О. САЕНКО. Всепроницающее бизнес-видео
51 О. УКОЛОВА. IP-видеонаблюдение становится частью ИТ-инфраструктуры

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

S. BAUKIN. Хаха@Почта.РФ don't receive letters

8 PROFILES

9 PERSON OF THE ISSUE

S. PORTNOY. Enlightened fanatic

COMPANIES

11 Company news

EVENTS

17 Mentality for outsourcing

18 Holy place for free software

20 Under the treat of the Federal Law 152

22 Forestalling wishes

24 Virtualization: do it yourself

26 Quality needs the administrative reform

REGION OF THE FEDERATION

27 I. YAKIMENKO.

Communications on «the treasure islands»

28 CALENDAR OF EVENTS



9
PERSON OF THE ISSUE
S. PORTNOY.
Enlightened fanatic



22
Forestalling wishes

How can IKS help YOU succeed in the Russian market?



30 COVER STORY

Gross run of camera market

Focus

32 Eye of the business

Projects

- 38 A. GERMAN. Defendant, let's pass. Here is a camera... for videoconferencing
- 40 V. VLASOV. Economical debates through a monitor
- 42 V. GREVTSEV. There is no teleportation, but there is videoconferencing

Position

43 D. ODINTSOV. From the software viewpoint

«IKS» discussion club

45 Effect of presence

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!

Business partner

- 49 Wireless broadband for video surveillance

Viewpoint

- 50 O. SAENKO. Pervasive business video
 51 O. UKOLOVA. IP video monitoring is becoming a part of IT infrastructure

52 BUSINESS

Economy and finances

- 52 A. ZAYTSEVA. Telecoms are behind the «wide» market

Defense lines

- 54 A. SABANOV. Let's defend the electronic document flow
 56 A. SOVA. Access control to confidential documents
 58 Symmetric reply for new security threats

Experience

- 60 E. VOLYNKINA. On the scales of innovations and traditions

Problem

- 63 I. EHRIEL, I. ROZENZVAIG. To find and not to lose any more
 67 D. MARTYNOV. ERP systems: replace, upgrade or?..
 70 I. USPENSKIY. Increase the corporate multiservice network effectiveness

Solution

- 72 L. PAVLOVA. «Always at your elbow», bank says, leading clients away from saving branches to distance service channels

On IKS MEDIA portal

- 95 Blog, and once again blog!

73 IKS proTECHnologies

- 74 D. SAKHAROV. Data centers IT infrastructure is going ahead to the clouds
 79 A. GORNAK. Migration to the 802.11n networks
 83 A. MARTYNYUK. Effective teambuilding in data center project
 89 E. VISHNEVSKIY, T. TOLOKONNIKOV. Reserving and optimization of data centers cold supply systems

93 New products

Наша@почта.рф

писем не принимает

актуальный
комментарий

Подготовил
Сергей БАУКИН



11 ноября с.г. в российском кириллическом домене .РФ стартовала открытая регистрация доменов, и за первые сутки в нем было зарегистрировано более 250 тыс. доменных имен, за неделю .РФ вошел в двадцатку доменов Европы. Но! Электронная почта с полностью кириллическими адресами в зоне .РФ не работает. Ждать придется больше года. Понадобится внести изменения в 47 документов.

Дела с электронной почтой обстоят следующим образом: кроме традиционных адресов, состоящих только из латинских символов (localpart@example.com), поддерживаются «гибридные» адреса с латиницей до разделителя «@» и кириллицей или смесью кириллицы и латиницы после него (localpart@пример.испытание или localpart@пример.com). Понятно, что такую ситуацию сложно назвать нормальной. Ведь когда затевали проект с доменом .РФ, то основным аргументом в его пользу было удобство работы с русским языком для русскоязычных пользователей, а смесь кириллицы и латиницы этому лозунгу не соответствует.

Для доменов, адреса которых записываются нелатинскими символами, несколько лет назад была создана система IDN (International Domain Names), а для преобразования доменных имен, содержащих такие символы, в последовательность стандартных ASCII-символов (26 букв латинского алфавита, цифры от 0 до 9 и дефис) был разработан метод Punycode. Он ставит в соответствие доменному имени «президент.рф» последовательность символов «xn-d1abbgfbaiiy.xn-p1ai», которая, конечно, выглядит как абракадабра, но при этом вполне понятна приложениям, передающим запросы интернет-

пользователей по всей Глобальной сети.

Готовность номер X

Самое главное, что Punycode-символы не требуют модификации большинства функционирующих в Интернете приложений для поддержки нового типа доменных имен. Единственное исключение составляют интернет-браузеры и почтовые клиенты, которые должны принимать от пользователя доменные имена в «нестандартном» написании, производить их перекодировку для дальнейшей передачи по Сети, а при получении закодированного с помощью Punycode доменного имени преобразовывать его для корректного представления пользователю. Однако далеко не все почтовые клиентские программы и интернет-службы электронной почты корректно работают с адресами в уже существующих кириллических доменах (напомню, что речь пока идет о «гибридных» адресах типа «mail@президент.рф», а не о программе-максимум для полностью русскоязычных почтовых адресов). Например, Microsoft Outlook, начиная с версии 2007, полностью корректно работает с русскоязычными IDN-адресами, а Thunderbird 3.0 их не поддерживает.

Для оценки готовности популярных бесплатных почтовых сервисов к обработке кирилли-

ческих адресов в компании RUCENTER было проведено небольшое исследование (см. таблицу). Мы решили проверить, насколько сейчас может пользоваться электронной почтой обычный пользователь, у которого есть корреспондент с адресом в кириллическом домене и который хотел бы читать присланные сообщения, отправлять собственные сообщения, работать с адресной книгой и фильтровать входящую почту. А если у такого пользователя есть собственный IDN-домен, например, в зоне .РФ, то он должен иметь возможность сообщить почтовому серверу о существовании этого домена и авторизоваться с указанием своего полного адреса на этом сервере.

Начнем с почтовой службы Gmail компании Google. Прочитать сообщение, отправленное из IDN-домена, пользователь Gmail сможет, но адрес отправителя он увидит в технологическом виде Punycode (т.е. vasya@xn-80a1acny.xn-p1ai, а не vasya@почта.рф). А вот послать сообщение владельцу адреса в IDN-доме нельзя, на экране появится сообщение об ошибке. С адресной книгой тоже проблемы: добавить в нее адрес vasya@почта.рф можно, а послать на него письмо – нет.

С фильтрами входящей почты ситуация аналогичная: настроить



Русская почта. Кто готов?

	Gmail	Mail.ru	Rambler	Яндекс.Почта
Чтение сообщения (отправитель в IDN-домене)	Адрес отправителя представлен в Punycode	Адрес отправителя представлен в Punycode	Адрес отправителя представлен в Punycode	Адрес отправителя читаемый
Отправка сообщения (получатель в IDN-домене)	Ошибка	Ошибка	Ошибка	Сообщение отправляется
Работа с адресной книгой	Добавить адрес можно, написать на него – нет	Не работает	Не работает	Контакт добавляется, сообщение написать можно
Настройка фильтров электронной почты	Не работает	Не работает	Не работает	Фильтры работают
Указание домена в настройках сервера	Принимает только Punycode для не-IDN-доменов первого уровня	-	-	Работает
Авторизация	С указанием домена в Punycode	-	-	С указанием домена в Punycode

их с использованием русскоязычных адресов можно, но работать они не будут, поскольку внутренней перекодировки адресов в Gmail нет. Для обладателей русскоязычных интернет-доменов функция организации почтового сервиса на базе Gmail работает, только если указывать домен в настройках сервера в Punycode-виде, и в таком же виде его надо вводить при авторизации на сервере. Однако все это касается только тех IDN-доменов первого уровня, которые находятся в традиционных зонах первого уровня (латинские двухбуквенные страновые домены, .com, .org, .net и т.д.), а новый домен .РФ в списке разрешенных в Gmail доменов даже в виде Punycode, судя по всему, не значится.

С почтовыми сервисами Mail.ru и Rambler ситуация еще хуже. Они поддерживают только получение сообщения от отправителя из IDN-домена, но, как и в случае с Gmail, в строке «от кого» будет фигурировать последовательность символов Punycode, и понять, от кого пришло письмо, очень сложно. Отправить письмо на адрес в IDN-домене ни в Mail.ru, ни в Rambler нельзя, внести такой адрес в адрес-

ную книгу и использовать его при настройке фильтров электронной почты тоже не получится.

На таком фоне Яндекс.Почта выглядит почти идеально. Там поддерживаются и возможность чтения сообщения из IDN-домена (причем адрес отправителя будет выглядеть читабельно), и функция отправки письма получателю из IDN-домена. IDN-адреса в адресную книгу добавлять можно и письма на них отправлять – тоже. С настройкой и корректной работой фильтров электронной почты также проблем нет. Но есть некоторое неудобство для обладателей IDN-доменов: указывать домен в настройках сервера допускается, а авторизоваться на нем можно, только указав технологическое Punycode-имя.

На пути к полному счастью

Когда же пользователи, которым столько говорили и говорят об удобстве работы с полностью русскоязычным доменом .РФ, получают столь же русскоязычную электронную почту и смогут вести себе почтовый ящик типа «всяя@почта.рф»? К сожалению, нескоро.

Реализация этой возможности требует внесения изменений в 47 спецификаций и стандартов RFC, регламентирующих те или иные моменты функционирования Интернета, а корректировка одного такого документа занимает не менее года. Изменение стандарта написания адреса электронной почты затрагивает много аспектов процедуры доставки сообщений. Необходимо учесть, что адрес электронной почты сейчас используется не только для обмена сообщениями, но также в качестве идентификатора пользователя в различных онлайн-сервисах, социальных сетях, интернет-магазинах и т.д. Кроме того, введение нового типа адресов потребует решения проблем с безопасностью, с передачей закодированных сообщений и сообщений, подписанных ЭЦП. В общем, объем работ предстоит очень большой. Поэтому новый стандарт для IDN-адресов электронной почты увидит свет в лучшем случае к концу 2011 г., а его первые реализации появятся не раньше начала 2012 г. Так что придется запастись терпением. ИКС

Видео в деловой жизни – не забава и не способ приятно провести время, а инструмент для серьезной и результативной работы (см. тему номера →с. 32–51←). Это хорошо знают гости нашей рубрики – практики рынка видеосвязи и потребители видеослуг.



Борис Васильевич ПОПОВ,

директор по развитию бизнеса технологической группы Cisco TelePresence в России

Родился в 1965 г. В 1991 г. окончил Московский институт электронного машиностроения по специальности «Прикладная математика».

С 1995 г. работает на рынке телекоммуникаций на руководящих позициях в российских компаниях. С 1999 г. занимается развитием технологии видеоконференцсвязи в России и странах СНГ.

С января 2007 г. – в компании Tandberg, первоначально в должности технического директора, а затем директора по развитию бизнеса Tandberg на территории России и стран СНГ. После интеграции компаний Tandberg и Cisco и образования летом 2010 г. технологической группы Cisco TelePresence назначен на нынешнюю свою должность.

Основной своей целью видит развитие технологии телеприсутствия на рынке России, популяризацию и развитие видео как услуги для широкого использования. Главным же в своей деятельности считает создание коллектива профессионалов, объединенных общей целью в рамках одной высокоэффективной команды.

Женат, воспитывает двоих детей.



Андрей Сергеевич ГЕРМАН,

главный консультант Отдела правовой информатизации Верховного суда Российской Федерации, государственный советник РФ 2-го класса

Родился в 1976 г. в Туле. В 1998 г. окончил Тульское высшее артиллерийское инженерное училище с присуждением квалификации инженера по специальности «Автоматизированные системы обработки информации и управления».

В 2003 г. окончил Российскую академию государственной службы при Президенте РФ (кафедра информатизации структур государственной службы) по специальности «Прикладная информатика в государственном и муниципальном управлении».

В 2007 г. защитил диссертацию на степень кандидата технических наук по теме «Методы обеспечения передачи, хранения и представления информации в государственной автоматизированной системе «Правосудие».

В качестве руководителя группы видеоконференцсвязи Верховного суда РФ применил результаты диплома и диссертации на практике, что послужило развитию системы видеоконференцсвязи по всей территории России.

Родился в Москве в 1976 г. Закончил МИРЭА и академию управления АФВ (Германия), сертифицированный инженер Microsoft с 1998 г.

Возглавлял ИТ-отделы компаний «Система Интернэшнл» (в составе АФК «Система»), «Мириталь» (производство мясных полуфабрикатов). В компании «ВидеоПорт» – с 2008 г.

Увлекается яхтенным спортом, авиамоделизмом, городским ориентированием.

Женат, растит двух дочерей.



Дмитрий Владимирович ОДИНЦОВ,

директор по продажам компании «ВидеоПорт»

Родился в 1968 г. в Московской области. Учился в Московском химико-технологическом институте имени Д.И. Менделеева.

Работу в области ИТ начал в 1996 г. в ISP «Микронет», став одним из организаторов стартапа и руководителем службы технической поддержки. С 1999 по 2004 гг. год руководил Управлением эксплуатации сети компании «Лукойл-Информ».

В 2004—2006 гг. работал в компаниях-интеграторах АМТ-ГРУП и «Микротест». В 2006 г. основал и возглавил компанию «МАН Групп», занимающуюся сервисной интеграцией.

В TopS BI пришел в 2008 г. Под его руководством в компании получило значительное развитие направление создания корпоративных телекоммуникационных систем и инфраструктуры, были реализованы крупные проекты федерального уровня.



Тахир Шамильевич АБАЕВ,

директор Департамента сетей и телекоммуникационных решений TopS BI



Сергей ПОРТНОЙ

Просвещенный фанатик

Сергей Портной фанатом технологий был с детства. Делая жизнь на стыке технологий, науки и бизнеса, стал одним из апологетов беспроводной связи в России.

Более 40 лет он проработал в МОНИКИ руководителем рентгенологического отдела, был главным рентгенологом Московской области и Минздрава. Он сам был известным ученым, и ему очень хотелось, чтобы и я пошел в науку. В глубине души он наверняка надеялся, что я тоже выберу медицину, но никогда на этом не настаивал.

До 11 лет я жил с родителями в Ростове-на-Дону. Там пошел в английскую спецшколу (родители считали, что я должен знать иностранный язык) и там же пытался заниматься музыкой. Но когда папе предложили работу в МОНИКИ и вся семья переехала в Москву, я был несказанно счастлив, что пианино с собой не взяли.

Школа в Москве тоже была английская, причем с серьезным гуманитарным уклоном: у нас был отдельный курс английской литературы, мы читали в подлиннике английских классиков (до сих пор помню наизусть монолог Гамлета), а на уроках английского языка пели песни полузапрещенных тогда Beatles. Хотя меня интересовали главным образом физика и математика, тем не менее когда в восьмом классе встал вопрос о переходе в известную математическую школу № 2, я все же решил остаться в английской школе, что серьезно помогло мне в дальнейшей жизни. Но при школе № 2 была вечерняя физматшкола, вот ее я и закончил. После такой подготовки вступительные экзамены по физике и математике в Московском электротехническом институте связи (ныне МТУСИ) были сданы на одни пятерки. Как и многие

тогдашние мальчишки, в школьные годы я спаял пару-тройку радиоприемников, к тому же отрасль связи казалась мне интересной, поэтому над выбором института долго не раздумывал.

Двойная жизнь

В институте все годы учился на отлично. Со второго или третьего курса начал участвовать в научно-исследовательской работе на разных кафедрах. Я специально искал кафедры, где набирали студентов. Тут как раз пригодились знание языка, так как на первых порах мне давали переводить техническую литературу. За этот «студенческий НИР» еще и деньги платили – 32 руб. 50 коп., плюс повышенная стипендия 50 руб. – по тем временам для студента это были неплохие деньги.

Дипломную работу писал в НИИ Радио в лаборатории Виктора Марковича Цирлина, в которой разрабатывали первые цифровые системы спутниковой связи с временным многостанционным доступом (они назывались МДУ). В эту же лабораторию, получив в 1976 г. красный диплом, я пришел по распределению. Я занимался довольно сложной областью теории передачи информации – помехоустойчивым кодированием и на этой почве познакомился с сотрудником Института проблем передачи информации (ИППИ АН) Виктором Васильевичем Зябловым, который де-факто стал моим научным руководителем. Несколько лет, вставивших аспирантуру и защиту кандидатской диссертации в 1982 г., я вел в

→ Досье «ИКС»

Сергей Львович Портной родился 23 октября 1954 г. в Ростове-на-Дону. В 1976 г. закончил с отличием Московский электротехнический институт связи. Работал в НИИРе, ГосНИИАСе, центре «Новые российские технологии» Управления делами Президента РФ. В настоящее время – региональный директор WiMAX Forum по России и СНГ, председатель совета директоров компании «Седиком», директор по стратегическому развитию бизнеса московского представительства Alvarion. Доктор технических наук, профессор МИРЭА, академик РАЕН. Семья: любимая жена, любимая дочь, любимая внучка, любимый зять, любимый английский кокер-спаниель Биф.

– О профессии космонавта или дворника я не мечтал никогда. Сколько себя помню, всегда хотел быть ученым. Мое детство пришлось на 60-е годы, т.е. на времена спора «физиков» и «лириков». Тогда я слабо себе представлял, что такое на самом деле физика, но довольно четко понял, что хочу заниматься чем-то, связанным с техникой и математикой.

Пианино и Гамлет

Тяга к науке у меня появилась, условно, благодаря влиянию моего папы Льва Марковича Портного, доктора медицинских наук, профессора, основателя целой школы российской лучевой диагностики.



некотором роде двойную жизнь – техническую в НИИРе и научную в ИППИ.

В том же ИППИ 10 лет спустя, уже будучи сотрудником Государственного научно-исследовательского института авиационных систем

(ГосНИИАСа), я защитил докторскую диссертацию, посвященную специальным сигнально-кодовым конструкциям для каналов с переменными параметрами (эти методы сейчас называются OFDM и являются основой таких технологий

беспроводной связи, как WiMAX и LTE).

WiMAX–LTE–4G, далее везде

В 1995 г. после ухода из ГосНИИАСа началась самостоятельная жизнь в коммерческих компаниях. Скажу прямо: душа у меня лежит к техническим проектам, а не к коммерческим. В настоящее время я работаю на стыке науки, техники и бизнеса, и за последние годы мне приходилось руководить разными проектами в области беспроводной связи. Включая те, вокруг которых кипят нешуточные страсти.

Я имею в виду прежде всего WiMAX. Помимо корпорации Intel, в числе создателей этого стандарта была и компания Alvarion. Лет пять назад, когда понятия 4G как такового еще не существовало, вице-президент Alvarion Мохаммед Шакури предложил мне стать региональным директором WiMAX Forum по России и СНГ и продвигать технологию WiMAX. Теперь я просвещенный фанатик этой технологии, которая сегодня подвергается совершенно незаслуженным нападкам. Да, еще два-три года назад у нас наблюдался явный и, на мой взгляд, излишний крен рынка в сторону WiMAX. Потом маятник резко качнулся в другую сторону, и сейчас все перевозносятся LTE.

Поживем – увидим, какая технология окажется успешнее. Даже если WiMAX и исчезнет с лица земли, сметенный LTE (хотя я в это не верю), то все равно надо помнить, что многие технологии, реализованные в LTE (и OFDM, и MIMO, и алгоритмы качественного обслуживания), первоначально были предложены в WiMAX. Полагаю, что шараханье из стороны в сторону скоро закончится и WiMAX и LTE, взяв друг от друга все самое лучшее, объединятся в будущих беспроводных широкополосных сетях. Я не считаю, что время и силы, отданные WiMAX, были потрачены зря. WiMAX шел в авангарде технологий широкополосного мобильного доступа, и во многом именно благодаря ему технологическая идея высокоскоростной беспроводной связи стала бизнес-реальностью.

Записала **Евгения ВОЛЫНКИНА**

→ О профессионализме и не только:

– Какие качества цените в людях, а какие не приемлете?

– Не приемлю, когда люди обманывают. Ценю честность и профессионализм. Но в целом я к людям нестрог.

– Что цените в сотрудниках?

– Прежде всего самостоятельность. Подчиненные не должны беспокоить руководителя по пустякам. Они должны четко понимать, что надо делать, и выполнять свою работу самостоятельно. А руководитель должен иметь возможность в любой момент проверить их работу, но пользоваться этой возможностью достаточно редко. Частый контроль за подчиненными их только нервнрует.

– Как вы считаете, руководителем нужно родиться или этому можно научиться?

– Безусловно, нужна склонность к этому делу. Конечно, менеджменту сейчас учат в университетах и колледжах, но если нет склонности, то все равно нормальным менеджером-управленцем не станешь. Я не считаю себя хорошим управленцем, хотя те проекты, которыми я руководил, вроде бы удавались.

– Какие профессиональные задачи вы ставите перед собой на ближайшее время?

– Моя стратегическая цель – продвигать в нашей стране новые стандарты радиосвязи, и не только WiMAX и LTE. Я считаю, что будущее за мобильными беспроводными технологиями, и планирую реализовать один-два проекта, касающиеся инновационных разработок в области беспроводной связи в России.

– На семью время остается?

– Меньше, чем хотелось бы. С женой я познакомился, когда был аспирантом, а она студенткой. Мы ехали в метро, долго смотрели друг на друга, а потом разговорились. И вот, несмотря на такое несколько легкомысленное по тогдашним меркам знакомство, мы вместе уже почти 30 лет. Дочь закончила факультет социологии Высшей школы экономики и сейчас работает PR-менеджером в «Одноклассниках». Лет десять назад по ее просьбе купили щенка английского кокер-спаниеля очень редкого для этой породы окраса – белошоколадного. Правда, быстро выяснилось, что собаку мы купили не ей, а себе. Но вообще Бифидор (или просто Биф) – наш общий любимец.

– Проблемы отцов и детей вам знакомы?

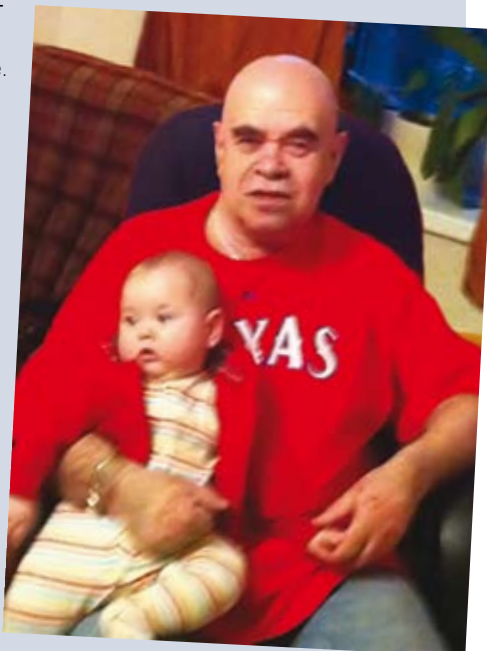
– У отцов и детей всегда есть проблемы. Тут ничего не поделаешь. Я сам доставлял массу проблем своим родителям, причем, если честно сказать, намного больше, чем моя дочь мне.

– Что хотите еще успеть сделать в жизни?

– Хочу дождаться широкого распространения сетей 4G в России и иметь непосредственное отношение к строительству таких сетей.

– Вы уже задумывались, что будете делать лет через 20?

– На пенсии сидеть не буду. Это однозначно!



Только вчера с WiMAX Forum'a – и сразу к внучке

«Комстар» считает абонентов и дни до интеграции с МТС

К концу III квартала этого года «Комстар-ОТС» зарегистрировал небывалый 51%-ный рост числа своих региональных абонентов ШПД по сравнению с 2009 г.

Такие данные содержатся в консолидированном финансовом отчете о деятельности группы компаний за III квартал и 9 месяцев 2010 г. «Входной билет в регионы – это платное ТВ. Мы монетизировали свою абонентскую ТВ-базу. Абоненты нас не подвели, не мигрировали, воспользовались нашими ШПД и дальней связью и – дали нам финансовый результат», – прокомментировал гендиректор «Комстар-ОТС» Сергей Приданцев.

На насыщенном московском рынке число пользователей услуг ШПД увеличилось всего на 7% (прежде всего благодаря росту массового сегмента подконтрольной МГТС), дав в среднем по России 20%.

Среди других важных событий минувшего квартала С. Приданцев назвал ре-



С. Приданцев. «Комстар» запустил продукты под брендом МТС в регионах России.

структуризацию доли владения в «Связь-инвесте» путем продажи «Ростелекому» 25% плюс одной акции и досрочный возврат долга и процентов Сбербанку.

Выручка ГК «Комстар-ОТС» за 9 месяцев 2010 г. выросла на 7% в рублевом выражении по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Такой прибавке помимо регионального ШПД способствовали: повышение регулируемых тарифов МГТС на голосовые услуги на 10% и увеличение нерегулируемых тарифов альтернативных операторов группы на 12%; прирост МГ/МН-трафика и трафика со стационарных телефонов на мобильные.

«Комстар-ОТС», который с 2011 г. будет полностью интегрирован в МТС и утратит юрлицо, еще намерен с 1 декабря с.г. снять ограничения по скорости с широкополосного доступа МГТС и добавить платное ТВ в единый счет московской городской сети.

www.comstar-uts.ru

Быть ли «Скай Линку» дискаунтером?

«Скай Линк», ориентировавшийся до сих пор на пользователей премиум-сегмента, заявил о своем намерении занять в Московском регионе нишу дискаунтера на рынке голосовой связи. Оператор начал продажи бюджетных телефонов (модели Hisense CS668 и Skylink Simple по 850 руб.) в сетях салонов «Евросеть» и «АльтТелеком» при подключении на тарифные планы «Дешевле некуда» и «Выгодные звонки СНГ». По условиям тарифного плана «Дешевле некуда» стоимость второй и последующих минут исходящих вызовов на телефоны всех операторов фиксированной и мобильной связи Москвы и Московской области составляет 10 коп. «Выгодные звонки» предназначены для международной связи со странами СНГ и Юго-Восточной Азии (стоимость звонка в Китай – 70 коп. за минуту).

Однако минимальные ежедневные списания по тарифу «Дешевле некуда» составляют 20 руб., и соответственно ARPU может опуститься ниже 600 руб. только в феврале.

www.skylink.ru

Десятина Lenovo

10,4% – так оценила Lenovo свою долю мирового рынка ПК во втором квартале 2010/11 финансового года (1 июля – 30 сентября 2010 г.). Это лучший результат за всю историю компании. Она закончила квартал с прибылью \$102 млн (без учета налогов), объем продаж составил \$5,8 млрд. Доля мобильных компьютеров в продажах Lenovo – 60%.

В странах с развивающейся экономикой, к которым отнесена и Россия, продажи выросли на 65% до \$1,1 млрд (18% общего объема продаж Lenovo в мире). На развитых рынках продажи Lenovo достигли \$2,1 млрд, или 36% общего объема продаж компании.

Россия стала одним из лидеров роста среди стран с развивающейся экономикой. По данным IDC, на российском рынке ПК Lenovo заняла 5-е место с долей 8,3%, продемонстрировав рост в 185% по сравнению с аналогичным кварталом предыдущего финансового года. В сегменте мобильных компьютеров Lenovo увеличила свою долю рынка по сравнению с прошлым кварталом с 9,9% до 11,4%, сохранив за собой 4-е место.

www.lenovo.com

Кадровые назначения

Правительственная комиссия по внедрению ИТ в деятельность госорганов и органов местного самоуправления
Вячеслав ВОЛОДИН назначен председателем.

Правительственная комиссия по развитию телерадиовещания
Игорь ШУВАЛОВ назначен председателем.

Министерство связи и массовых коммуникаций
Алексей СОЛДАТОВ покинул пост заместителя министра.

Правительство Москвы
Артем ЕРМОЛАЕВ назначен председателем комитета информационных технологий.

«Ростелеком»
Павел РЫБАЛЬСКИЙ назначен директором департамента управления закупками.

Ольга РУМЯНЦЕВА назначена директором департамента продаж корпоративным клиентам.

МТС
Сергей КУЗЬМИН назначен директором филиала в Республике Башкортостан.

«ВымпелКом»
Михаил ЯКОВЛЕВ назначен вице-президентом по организационному развитию и работе с персоналом бизнес-единицы «Россия».

Олег НУДНОВ назначен региональным директором в Северо-Кавказском регионе.

ГК «Акадо»
Леонид ГУШТУРОВ назначен первым заместителем гендиректора.

«TELE2 Санкт-Петербург»
Наталья КАЙГОРДОВА назначена коммерческим директором.

Huawei
Александр ГОЛЫШКО назначен главным аналитиком департамента операторских решений.

Oberon
Андрей ВОЛКОВ назначен директором департамента информационной безопасности.

Juniper Networks
Шон ДОЛАН назначен старшим вице-президентом в регионе EMEA.

Infor
Чарльз ФИЛЛИПС назначен гендиректором.

«Ситроникс», дистрибьютор и демонстратор Ericsson'a

Ericsson и «Ситроникс» объявили о планах создания в России демолаборатории и экспертного центра в сфере IP, IMS и ШПД.

В серверном помещении центра, организованном Ericsson на базе «Ситроникса», компании совместно будут тестировать новые продукты с использованием самого современ-

ного оборудования – IMS-ядра, транспортных оптических решений и др. Сотрудничество будет развиваться также в направлении приложений для VAS (в том числе навигационных) и BSS/OSS.

Объем инвестиций в новый проект стороны не раскрывают. По словам Михаила Миньковского, вице-президента «Ситроникса» по новым технологиям, затраты его компании будут значительными. Михаил Подопрыгалов, директор по связям с госорганами Ericsson в России, подчеркнул, что «ничего подобного по объему инвестиций в России мы еще не делали».

Кроме того, компании заключают соглашение, в соответствии с которым «Ситроникс» становится дистрибьютором решений Ericsson в области IP,

IMS и фиксированного ШПД на территории СНГ. «Ситроникс» собирается заниматься поставкой решений Ericsson своим клиентам, а мировой вендор благодаря партнерству намерен увеличить свое присутствие в России.

Представители Ericsson отрицают, что начало сотрудничества с крупным российским поставщиком решений – один из шагов на пути получения статуса отечественного производителя. Однако большинство мировых вендоров озабочены проблемой локализации в России, как, например, NSN, которая этой осенью объявила о намерении создать в России глобальный центр эксплуатации сетей (см. «ИКС», № 10'2010, с. 13 и 22).

www.ericsson.com
www.sitronics.ru



М. Подопрыгалов (слева) и М. Миньковский. Ericsson и «Ситроникс» не пожалеют средств на демоцентр

М & А

АФК «Система» получила от МТС индикативное предложение о продаже 100% доли в уставном капитале в «Системе телекоммуникаций, информатики и связи».

«ВымпелКом» купил 100% обыкновенных акций «Поларкома», альтернативного оператора фиксированной связи Мурманской области.

АФК «Система» приобрела 51% акций «Навигационно-информационных систем», из которых 25,5% акций принадлежали концерну «РТИ Системы» и 25,5% акций – «Ситрониксу».

Акционеры «МегаФона» одобрили присоединение «ПетерСтара» к Северо-Западному филиалу компании.

Информационно-аналитический центр **Anti-Malware.ru** приобрел у «Лаборатории Касперского» проект VirusInfo, интернет-ресурс в сфере лечения персональных компьютеров.

EMC приобрела компанию **Bus-Tech**, выпускающую виртуальные ленточные библиотеки с использованием открытых дисковых систем хранения.

Juniper Networks покупает **Trapeze Networks**, разработчика решений для обеспечения безопасности и управления WLAN.

NAVTEQ приобретает компанию **PixelActive**, которая специализируется на разработке технологий и инструментов для детального 3D-моделирования сети дорог, зданий и пространств.

Oracle покупает **Art Technology Group**, поставщика ПО для электронной коммерции и сопутствующих приложений для оптимизации торговой деятельности «по требованию».

Пенсионеры, снова в школу!

В рамках образовательного проекта «Снова в школу» «Сибирьтелеком» научит работать в Интернете более 500 человек. Этот проект разработан совместно с региональными и муниципальными органами власти Сибирского федерального округа. Благодаря обучающему курсу пожилые люди имеют возможность освоить азы компьютерной грамотности, обучиться поиску в Интернете и основам ведения электронной переписки, познакомиться с блогами и чатами. Во всех городах СФО для обучения пенсионеров приглашены преподаватели профильных вузов и сотрудники ИТ-подразделений «Сибирьтелекома».

В этом году проект «Снова в школу» реализуется во второй раз, и количество желающих принять в нем участие выросло в 2 раза. Самому взрослому ученику из Омска исполнилось 82 года.

www.sibirtelecom.ru

Купить билет на «Аэроэкспресс» с помощью мобильного,

обладающего NFC-функциональностью, можно будет благодаря решению компании «Технологии процессинга». NFC-сервис внедряется как надстройка над существующей автоматизированной системой продажи и контроля билетов «Аэроэкспресса».

Тестирование пилотного решения будет проводиться специальной фокус-группой на направлении Белорусский вокзал – аэропорт Шереметьево и продлится три месяца. В качестве абонентских устройств будут использованы NFC-телефоны Nokia с установленным приложением «Аэроэкспресс Мобайл».

Для инициации запроса на приобретение билета достаточно приложить телефон к NFC-метке, расположенной на смарт-постере. Стоимость билета списывается с абонентского счета пассажира у оператора мобильной связи. Для контроля оплаты проезда нужно поднести NFC-телефон вплотную к валидатору у контролера на маршруте или считывающему устройству турникета. Прерывать разговор по телефону при этом необязательно.

www.tprs.ru



Даешь российский VSAT за 8 тысяч рублей



В. Бутенко (НИИР): «VSAT стоимостью 8 тысяч рублей будет российского производства»

В развитие проекта по созданию системы ШПД на основе спутниковых сетей Ka-диапазона, одобренной Комиссией по модернизации и технологическому развитию экономики России при Президенте РФ осенью 2009 г., НИИР представил системный проект «Обеспечение высокоскоростного доступа к информационным сетям через системы спутниковой связи».

Согласно проекту, к 2015 г. через спутники с транспондерами Ka-диапазона на всей территории России будет обеспечена возможность ШПД по тарифам, сопоставимым с тарифами наземных сетей (300 руб. в месяц), а число пользователей системы достигнет 2 млн. Максимальная скорость доступа к сети для абонента – до 15 Мбит/с, скорость доступа в ЧНН – не менее 512 кбит/с; стоимость абонентского оборудования – не более 8 тыс. руб. (предусмотрена продажа в рассрочку на два года).

Космический сегмент системы будет сформирован двумя пусковыми комплексами. Первый комплекс – КА «Экспресс-АМ 5, 6» (запуск в 2012 г.), второй – два геостационарных спутника на российской платформе, по 30 транспондеров на каждом, которые будут запущены одной ракетой-носителем в 2014 г. в орбитальные позиции 60° в.д. и 130° в.д.

Абонентские станции VSAT для проекта будут выпускаться в России в кооперации с зарубежными партнерами, которые готовы обеспечить доступ к ПО и технологиям проектирования и производства таких станций. Для этого на базе НИИР будет создано подразделение, ответственное за подбор зарубежных технологических партнеров и российских заводов, – Центр компетенции по разработке и производству наземного оборудования систем спутниковой связи.

Бюджет проекта оценивается в 23 млрд руб., из которых около 4,6 млрд составит госфинансирование.

www.niir.ru

DECT отрывается от Siemens'a

Осенью 2011 г. Gigaset Communications, производитель DECT-телефонии (на 80,2% принадлежащий ARQUES Industries AG и на 19,8% – Siemens AG), откажется от использования бренда Siemens и перейдет к монобренду Gigaset. По оценке компании, ее рыночная доля к концу 2010 г. увеличилась в Европе до 34%, а в России – в 2,3 раза. Как считает управляющий директор Gigaset Communications в России и странах СНГ Константин Смирнов, активному росту бизнеса вендора в нашей стране способствовало открытие нынешней осенью локального склада Gigaset, и он ожидает, что в следующем году рост продолжится.

www.gigaset.com

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

В ожидании идей

Компания Cisco, имеющая опыт проведения двух международных конкурсов инноваций I-Prize, решила вместе с фондом «Сколково» реализовать их российскую версию под названием «Премия инноваций Сколково». За-



К. Томпсон: «Наш конкурс будет полностью честным и открытым для любого аудита и проверок»

явленная цель нового конкурса – развитие инноваций в России и отбор идей, которые могли бы быть

использованы в проектах, реализуемых в Сколково.

В середине ноября с.г. на специальной странице сайта Cisco, посвященной конкурсу, началась регистрация участников, желающих удивить мир идеями в области ИТ, а также в деле применения технологий в энергосбережении и здравоохранении. Принять участие в конкурсе могут совершеннолетние граждане РФ, постоянно проживающие в России и не являющиеся сотрудниками компании Cisco, фонда «Сколково» и российских государственных учреждений. Жюри оценит идеи на предмет новаторства, оригинальности, наличия рыночного потенциала (прежде всего в России) и конкурентных отличий от существующих продуктов.

В полуфинал будет отобрано 24 идеи, авторы которых получают от Cisco видеокамеру Flip, возможность использовать технологию Cisco WebEx для совместной работы и персонального наставника, который поможет доработать идею и подготовить видеопрезентацию. В финал, который состоится в апреле 2011 г., пройдут 8 участников, среди которых выберут трех победителей. Их ждут премии в размере 3 млн руб., 1,5 млн руб. и 750 тыс. руб. соответственно. Как заявил старший директор подразделения перспективных технологий Cisco Кристофер Томпсон, организаторы конкурса надеются получить массу идей, неожиданных, поразительных и даже смешных.

www.cisco.ru

Девайс как среда обитания

Новое абонентское решение Avaya Flare Experience, предназначенное для применения в корпоративных сетях, выведет бизнес-коммуникации на качественно новый уровень, уверены в компании. Представляя новое решение, Александр Пархоменко, генеральный директор Avaya в России и СНГ, отметил, что с его выходом начинается новый эволюционный этап бизнес-коммуникаций в целом и унифицированных коммуникаций в частности. «Это новый подход к объединению всех средств коммуникаций в одном устройстве, направленный на повышение эффективности коллективной работы в унифицированной рабочей среде», – заявил он.

Avaya Flare Experience – абонентское устройство с интуитивно понятным интерфейсом, которое с помощью большого сенсорного экрана, поддерживающего технологию multi-touch, обеспечивает корпоративным пользователям быстрый и простой доступ ко всему спектру необходимых коммуникационных услуг – голосу, видео, индикации присутствия, мгновенным сообщениям, аудио/видео/веб-конференциям, просмотру различных директорий и др.



Н. Малусо и А. Пархоменко: «Этот девайс – новая среда обитания корпоративных пользователей»

Как отметила Нэнси Малусо, вице-президент Avaya по маркетингу глобального подразделения унифицированных коммуникаций, использование в качестве основы SIP-платформы Avaya Aura значительно упрощает организацию видеозвонков и видеоконференций через Avaya Flare Experience и снижает затраты на связь, поскольку для ВКС не нужно строить дополнительную сеть, а требуемая полоса пропускания значительно меньше, чем для традиционных решений видеосвязи.

www.avaya.ru

Кбайт цитаток



«Интернет ходит под руку со свободным ПО.»

«На конференции: – У нас самая большая география в президиуме и самая большая практика.»

«Проприетарщики попадут в ловушку своих маркетинговых инициатив.»

«У нас не политическая партия и не митинг! Мы тут бизнесом занимаемся.»

«Инвестиции и бизнес-риски – как призрак капитализма, который бродит по Европе.»

«Когда я иду к регулятору один – это лоббизм в чистом виде с намеком на махинации. Когда с пачкой заявлений – повод для выстраивания конструктивного диалога.»

«Я выбрал эту страну для жизни и бизнеса вместе с Роскомнадзором и милицией.»

«У нас перечень оборудования в сети на 95% – нероссийский. Так что ж мы теперь – нероссийские услуги оказываем, что ли?»

«Термин «технологическая нейтральность» выдумали технически неграмотные люди.»

«В пакетах главное – скидки, а не содержимое.»

«Мы пытаемся исключить катастрофические последствия человеческого фактора.»

«В России шифрование – это тема, о которой лучше не говорить.»

«Сейчас быстро растет спрос на ЦОДы с вменяемым персоналом.»

«Говорят, сколько юристов, столько и мнений. Неправда, это плохие юристы. У хороших юристов на одного пять мнений найдется.»

«TETRA – система серьезная, это вам не SIM-карту в телефон вставить.»



Кбайт фактов

Чистая прибыль «Связьинвеста» за 9 месяцев 2010 г. составила 31,3 млрд руб., увеличившись почти на 37,8% по сравнению с тем же периодом прошлого года. Наибольший рост показал сегмент интернет-услуг (18,5%), а доходы от МГ/МН-связи продолжают снижаться.

«Ростелеком» планирует в I квартале 2011 г. начать 10 пилотных проектов создания сегментов «электронного правительства» муниципального уровня в крупнейших городах России.

«Северо-Западный Телеком» подключил миллионного абонента услуг широкополосного доступа в Интернет.

Северо-Осетинский филиал ЮТК в рамках инвестиционной программы компании «Оптика в каждый дом» ведет работы по прокладке волоконно-оптических линий связи в сельских районах республики.

Отмечая Всемирный день качества, «Уралсвязьинформ» наградил абонентов, благодаря критическим замечаниям которых компания смогла повысить качество своих услуг.

Правительственная комиссия по федеральной связи и технологическим вопросам информатизации, признала возможным использование систем спутниковой связи Iridium, Orbcomm и Thuraya в России при условии соблюдения частотных требований и создания российских сегментов, имеющих станции сопряжения с единой сетью электросвязи РФ.

«РyСaт» арендовала у компании Intelsat Ltd. полосы частот C-диапазона объемом 72 МГц на спутнике Intelsat-906.

МТС и Московский метрополитен запустили в тестовую эксплуатацию решение по оплате проезда в метро с использованием технологии NFC. Аналогичную услугу запустил в Санкт-Петербурге «МегаФон» в партнерстве с Санкт-Петербургским метрополитеном.

Подключить нового сотрудника за несколько секунд

позволяют новые версии продуктов Citrix Systems. Они обеспечивают конечным корпоративным пользователям возможность работать не только в офисе, но также дома, в командировке, в отпуске и в дороге, и использовать для этого не только корпоративные ПК и ноутбуки, но и потребительские мобильные устройства, а самим компаниям – минимизировать проблемы с изменением ИТ-инфраструктуры при слияниях и поглощениях, открытии новых филиалов, переездах в другой офис и при приеме на работу новых сотрудников, не поступаясь при этом правилами информационной безопасности.

По словам руководителя отдела системных инже-

неров Citrix Сергея Халыпина, при создании новой версии решения для виртуализации десктопов XenDesktop 5 была полностью переработана его архитектура, благодаря чему продукт стал существенно проще и удобнее в разворачивании и настройке и для конечных пользователей, и для ИТ-служб компаний: на первоначальную установку корпоративной инфраструктуры в максимальной конфигурации требуется не более 10 минут, а на запуск нового десктопа для сотрудника – несколько секунд. Теперь XenDesktop 5 поддерживает множество пользовательских устройств, веб- и SaaS-приложений. Клиентскую программу Citrix Receiver для работы



С. Халыпин: «Решение Citrix Systems для виртуализации десктопов используют космонавты и астронавты на МКС»

со своими бизнес-приложениями и документами пользователь может установить самостоятельно, подключившись к корпоративной сети в любом месте с помощью любого устройства, в том числе смартфона.

www.citrix.ru

«Гарс Телеком» дошел до ребрендинга

в результате почти двухлетних обновлений стратегии и бизнес-процессов.

Толчком послужил кризис 2008 г., который заставил операторов для корпоративных клиентов отказаться от ориентации на сегмент недвижимости классов «В» – «А+», ибо модель взаимодействия «собственник–оператор» кардинально изменилась: практически исчезли «эксклюзивные» схемы партнерства, а право выбора оператора перешло к арендаторам. За два последних года тарифы операторов снизились на 20–40%, ARPU в среднем по рынку упал на 28%, миграция клиентов составила 37%.

Поэтому, как сообщил коммерческий директор «Гарс Телекома» Евгений Пикерсгиль, «на смену «сбору сливок» с офисов премиального уровня пришла стратегия расширения присутствия в сегменте коммерческой недвижимости всех классов». Компания изменила фокус клиентского сервиса, реструктурировала тарифную политику и на 40% увеличила штат.

«Косметическая» сторона, новый визуальный образ – завершающий штрих всей череды перемен. По словам директора по коммуникациям Михаила Сергеева, среди задач, поставленных перед брендинговым агентством – «акцент на продаже ощущений сервиса премиального качества по доступным ценам».

www.garstelecom.ru

UMTS в Москве проникнет в диапазон 900/1800 МГц

ГКРЧ признала возможным использование отдельных полос радиочастот в диапазоне 900/1800 МГц для создания сетей UMTS в Москве и Московской области. Исследования, проведенные ФГУП НИИР совместно с операторами и научно-исследовательскими организациями в опытных зонах в Москве и Подмоскowie, показали, что сети третьего поколения могут работать в диапазоне, задействованном сетями стандарта GSM, не создавая для них помех.

www.minsvyaz.ru



Виртуализация в ЦОДе начинается с резервирования

Массовое распространение технологий виртуализации побуждает сегодня дата-центры предлагать заказчикам сервисы более продвинутые, чем просто colocation – размещение отдельных серверов и серверных стоек. Наибольшим спросом у клиентов пользуется разного рода резервирование, предполагающее перенос в виртуальную среду второстепенных бизнес-задач.

По наблюдению компании DataLine, которым она поделилась на очередном дне открытых дверей своего ЦОДа, типичными уже фактически стали услуги по функциональному резервированию почтовой системы Exchange клиента с репликацией этой системы в копии, развернутой на виртуальной инфраструктуре в ЦОДе DataLine; организация виртуальной резервной площадки для корпоративной

информационной системы (ИС) с репликацией данных между основной и резервной системами; а также резервирование за счет создания распределенной виртуализованной конфигурации корпоративной системы с использованием встроенных средств VMware (при такой схеме работы задействованы два имеющихся у DataLine ЦОДа, которые выполняют функцию резервных площадок друг для друга).

Правда, клиенты пока относятся к передаче своих информационных систем в аутсорсинговый дата-центр с некоторой опаской. Но, по мнению DataLine, это временное явление: клиент уже созрел до аутсорсинга своей резервной ИС, значит, скоро созреет и до аутсорсинга основных систем.

www.dtlн.ru



Ю. Самойлов (DataLine):
«Развитие сервисов на базе виртуализации – это не только новое направление бизнеса, но и стимул обеспечивать высокое качество базовых услуг»

Как критически важно иметь партнеров

Производитель оборудования для защиты электропитания, компания Tripp Lite, предварительно оценила рост своего оборота в России за 2010 г. как удвоение. Способствовало этому результату двукратное увеличение числа партнеров компании. Одному из них – компании Stins Corp. – Tripp Lite присвоила статус партнера по критическим приложениям (Critical Application Partner). Этот статус позволит предоставлять заказчикам полный спектр услуг: проектирование, поставку, монтаж и пусконаладку оборудования, гарантийное и постгарантийное обслуживание в отношении всей линейки Tripp Lite, включая трехфазные модульные онлайн-системы ИБП и новые однофазные модульные ИБП с возможностью «горячей» замены. Stins Corp. сотрудничала с Tripp Lite в течение последнего года и увеличила свои продажи на 51%.

www.triplite.com, www.stinscorp.ru



Е. Новиков (Stins Corp.):
«“Тяжелых” решений ИБП в 2010 г. продано в 3 раза больше, чем в докризисном 2008-м»

На острие кибератак – Java

На первое место в топ-10 вредоносных программ вышел троян, использующий пробел в системе безопасности в Java Bytecode Verifier, оттеснив уязвимости в PDF – такие данные содержатся в отчете лаборатории безопасности компании G Data Software.

Как считает Ральф Бенцмюллер, руководитель лаборатории безопасности G Data Software, наибольшей опасности подвержены пользователи, которые не обновляют версии установленного программного обеспечения. «Для инфицирования ПК вредоносным кодом достаточно одного посещения манипулируемой интернет-страницы с незащищенного компьютера», – указывает он. Помимо установки высокопроизводительного решения безопасности пользователям необходимо постоянно обновлять операционную систему, браузер и его компоненты.

www.gdatasoftware.com

Кбайт фактов

TELE2 запустила в коммерческую эксплуатацию сеть 4G в Стокгольме, Гетеборге, Мальме и Карлскроне. Скорость работы мобильного Интернета в новой сети достигает 80 Мбит/с.

Iskratel подписала со «Связьинвестом» меморандум о долгосрочном сотрудничестве в области модернизации и развития сетей электросвязи.

Digital Security и «Аладдин Р.Д.» заключили партнерское соглашение о совместном предоставлении услуг в области защиты систем дистанционного банковского обслуживания.

Функциональные возможности оборудования широкополосного доступа на базе технологии GEON производства **IMAQLIQ** в результате тестирования на модельной сети технопарка **ФГУП ЦНИИС** были признаны соответствующими требованиям «Связьинвеста».

X5 Retail Group с помощью компании «Открытые Технологии» внедрила интегрированную автоматизированную систему управления SAP на базе технической инфраструктуры, включающей в себя серверы **IBM**, системы хранения **HDS** и **Brocade** и сетевое оборудование **Cisco**.

Райффайзенбанк с помощью **АМТ-ГРУП** установил систему управления производительностью сетевой инфраструктуры и контроля сетевого трафика. Система является инструментом контроля расходов при расчетах с провайдерами, а также планирования арендуемых ресурсов.

СОКК второй раз стала лауреатом премии Правительства РФ в области качества.

«МегаФон» охватил сетью 3G не менее 85% территории Оренбургской области.



Менталитет для аутсорсинга

Тема кризиса, похоже, стала такой же вечной в разговорах, как тема погоды. Кто-то считает, что кризис закончился, кто-то ожидает второй волны. Но компаниям уже должно быть ясно: строить свой бизнес надо так, чтобы суметь не просто минимизировать последствия будущих кризисов, но быстро адаптироваться к любым происходящим на рынке изменениям.

О том, какими должны быть место и роль руководителей ИТ-подразделений в снижении рисков при формировании стратегии развития бизнеса, шла речь на форуме «ИТ-лидер 2010». Как подчеркнул Сергей Карпов, генеральный директор EMC Россия и СНГ, кризис – это в общем случае изменение, пусть и не всегда желаемое и ожидаемое, а настоящие лидеры, в том числе и ИТ-лидеры, должны уметь находить способы выживания в условиях постоянных изменений, в идеале – уметь превосходить эти изменения.

В предкризисные годы, которые теперь называют тучными, многие компании тратили большие деньги на самые разные ИТ-проекты и активно инвестировали в инфраструктурные решения. Конечно, многим ИТ-директорам отродно осознавать себя незаменимыми людьми, управляющими обширным компьютерным и телекоммуникационным хозяйством, от работы которого зависит бизнес всей компании. Однако поддержка этого хозяйства требует немалых средств, а эффективность его использования, как показывает опыт, зачастую невелика. Все уже давно признали (хотя бы теоретически), что практика покупки серверов, систем хранения данных и ПО для решения каждой конкретной бизнес-задачи ведет в тупик и необходимо переходить от выделенной инфраструктуры к общей. Первый шаг на этом пути – обобществление вычислительных ресурсов в масштабах компании с использованием технологий виртуализации. Такая практика наработана уже во многих организациях, в том числе и в небольших. Правда, в нынешних условиях и этого уже недостаточно.

Не первый год аналитики и провайдеры говорят о прогрессивности и выгодах аутсорсинга ИТ-инфраструктуры и ИТ-сервисов. И эти разговоры, актуальность которых заметно подогрел кризис, в общем и целом возымели свое действие: опросы показывают, что чуть ли не 75% российских компаний уже пользуются или хотели бы пользоваться услугами ИТ-аутсорсинга. Однако объемы такого аутсорсинга в сравнении с ИТ-бюджетами компаний пока невелики, и всерьез говорить о российской версии аутсорсинга не приходится. По мнению генерального директора компании КРОК Бориса Бобровникова, для того, чтобы аутсорсинг инфраструктуры стал реальностью, российским ИТ-директорам и руководителям компаний нужно поменять ментальность, а она меняется го-

раздо медленнее, чем современные технологии. Запасов построенной компаниями ИТ-инфраструктуры хватит еще на 2-3 года, до ее морального и физического старения, а на строительство новой у многих денег уже не будет, точнее, руководство компаний, наученное горьким опытом, перестанет выделять их с прежней легкостью,

а будет требовать гарантий возврата инвестиций, причем в самые короткие сроки. Возможно, это подстегнет формирование новых привычек у российских топ-менеджеров. Провайдеры услуг ИТ-аутсорсинга (во всяком случае некоторые из них) уже сейчас готовы поспособствовать ускорению этого процесса, предлагая потенциальным заказчикам бесплатно попробовать запустить любой ИТ-проект или провести его тестирование на инфраструктуре провайдера. Это должно хотя бы отчасти развеять нынешнее определенное недоверие к аутсорсингу. Б. Бобровников уверен, что такое тестирование позволит за несколько месяцев создать решение, которое устроит специалистов по ИТ-безопасности, обеспокоенных защитой корпоративных данных. Такой подход позволит

компаниям не только получить ИТ-услугу почти мгновенно и существенно ускорить решение своих проблем, но и сэкономить: ведь за время строительства инфраструктуры в компании могут поменяться и руководство, и бизнес-задачи, и место на рынке, в результате чего есть риск, что затраты вообще никогда не окупятся.

Очевидно, что в такой ситуации роль ИТ-директора в компании должна измениться. В развитых в ИТ-отношении странах этот процесс уже пошел. По словам Ховарда Полински (КПМГ в России и СНГ), опросы показывают, что ИТ-директора рассчитывают на большее участие в определении корпоративной стратегии компании и на то, что они будут скорее советниками и коллегами генеральных директоров, нежели руководителями одной из вспомогательных служб. Правда, такие запросы характерны главным образом для ИТ-директоров, подотчетных именно первому лицу компании; подотчетность же финдиректору резко подрезает крылья руководителю ИТ-подразделения, и он обычно ограничивается лишь решением текущих операционных задач с соответствующими последствиями для эффективности всего бизнеса. А расстановка приоритетов в определении роли ИТ в бизнесе требует должного менталитета первого лица.

Евгения ВОЛЫНКИНА



Б. Бобровников: «Революция произойдет тогда, когда поменяется ментальность и люди скажут: "Всё! Хватит покупать железо, софт и все остальное и корчить из себя интегратора"»

СВЯТО МЕСТО ДЛЯ СВОБОДНОГО ПО

Свободное ПО пережило несколько периодов в своей недолгой российской истории: недоверие, большие надежды, взлеты мечт, громкие политические и бизнес-ставки. Без экзальтации – так сегодня можно охарактеризовать отношение к этому перспективному с деловой и цивилизационной точек зрения явлению.

Рост рынка свободного ПО в нашей стране налицо, кризис его не остановил, что, впрочем, естественно. В 2006 г. этот рынок оценивался в 200 млн руб., в 2009 г. – в 2,2 млрд руб., прогноз на 2012 г. – 5 млрд руб. Такие цифры со ссылкой на OpenNet.Ru были приведены на первом в России фестивале СПО-решений «ПингвинФест 2010». Развитие свободного ПО осознанно поддерживалось администрацией связи, возглавлявшейся Л. Рейманом. В ноябре 2010 г. экс-министр подтвердил свой интерес к «свободной зоне» ПО, став учредителем компании «Роса», которая займется разработкой и производством программного обеспечения, распространяемого под свободными лицензиями, и намерена тесно взаимодействовать с наиболее активными игроками отечественного рынка СПО.

Сегодня представители СПО-направления сетуют на отсутствие поддержки «сверху», на «низкую активность правительства – не заявления, а действия». При этом еще в 2009 г. представители Минкомсвязи России заявляли о необходимости «создания российской индустрии свободного ПО, а не отдельных продуктов», и оптимальное соотношение свободного и проприетарного ПО определяли как 50:50 (см. «ИКС», №6'2009, с. 45–46). Основные претензии к «проприетарщикам», заставляющие общество смотреть в сторону «СПОшников», – монополизм, прежде всего в лице всемогущего Microsoft, со всеми вытекающими для рынка последствиями. «В 1998 г. вышла Windows 98 ценой \$99, персональный компьютер в ту пору стоил \$1,5 тыс., сейчас дешевый ПК обойдется вам в \$400, а седьмая Windows – в \$199», – говорит Дмитрий Комиссаров, гендиректор «Пингвин Софт-вер» (ГК «АйТи»), молодой сервис-

ной ИТ-компания, работающей с использованием СПО.

СПО – будущее цивилизации?

В мире динамичного роста свободного ПО не ожидают даже его приверженцы. Например, «Дорожная карта СПО до 2020 г.» (в англоязычной версии 2020 FLOSS Roadmap, где FLOSS содержит начальные буквы английского free и французского libre) прогнозирует, что через 10 лет около 40% индустрии софта будет связано с СПО, в то время как сегодня эта цифра составляет 30%.



Но известный энтузиаст СПО, директор госпрограмм IBM Восточная Европа/Азия Марат Гуриев убежден, что свободное ПО недооценено в мире и что рост будет, несмотря на попытки его приостановить со стороны проприетарных компаний, готовящихся вложить в эту борьбу большие деньги. Более того, он связывает СПО с позитивным сценарием развития человечества: «Свободное ПО – инновационный системный жест всей цивилизации, фантастическая инновационная модель – сейчас вызывает никакую реакцию со стороны элиты. Цивилизация заточена на прибыль и рост объемов потребления. Это должно измениться». Должно измениться и место Рос-

сии в рейтинге Open Source Index Ranks: сегодня наша страна занимает 42-ю из 75 позиций, между Словакией и Чили, что по сравнению с 59-м местом в рейтинге цифровых экономик в принципе неплохо. Выше не только Франция, Германия, Австралия, Великобритания, Норвегия и США, но и Бразилия, Китай, Чехия, Аргентина, Перу, Венесуэла. Что нужно, чтобы подняться выше в рейтинге? Идти в народ, вслед за школами – в вузы, «поднимать коллективность», считает М. Гуриев и резюмирует: «Сообщество свободного ПО будет играть в мире возрастающую роль: СПО отражает потенциал страны в разработке ПО, а не в потреблении. Проприетарщики попадут в ловушку маркетинговых инициатив».

Чем и кому полезно свободное ПО в России?

Ответ на этот вопрос хорошо известен – экономией. «Для заказчика – отсутствие зависимости от поставщика решений; для системного интегратора – отсутствие необходимости отдавать большую часть выручки вендору ПО; для разработчика ПО – получение денег за работу, а не за лицензии на ПО; для государства – независимость от иностранных поставщиков», – добавляет аргументы в «копилку» СПО гендиректор ГНУ/Линуксцентра Па-

Почему выбирают СПО?

- масштабируемость без дополнительных лицензионных выплат
- высокий уровень информационной безопасности
- независимость от конкретного поставщика решений или услуг
- гибкость и высокая адаптивность благодаря открытости исходного кода

Источники: «Пингвин Софт-вер»

А как у них?

В Евросоюзе осуществляется поддержка СПО на уровне нормативной правовой базы, в частности в виде легализации свободных решений.

Во Франции, являющейся лидером в мире по использованию открытого ПО, органам госвласти предписано использовать свободное ПО.

В Венесуэле принят декрет о Linux, в соответствии с которым госпредприятия обязаны использовать СПО, а дети при поступлении в школу получают в подарок ноутбук, «заряженный» СПО.

В Бразилии действует программа, в соответствии с которой 80% закупаемого предприятием ПО должно быть открытым.

В Китае государство осуществляет прямые инвестиции в компании – разработчиков СПО.

вел Фролов. Отдавая себе отчет в том, что 100%-ный переход на свободное ПО невозможен, Д. Комиссаров среди успешных СПО-внедрений называет локальные проекты в Минкомсвязи, Минобрнауки, Почте России, Счетной палате, МВД, Минздравсоцразвития. Например, в Минкомсвязи при переходе на систему электронного документооборота был использован Boss 4J, серверная часть СЭД базируется на серверной ОС Linux. «Система, работающая на СПО, оказывается на

порядок дешевле, чем при проприетарных решениях, – комментирует Д. Комиссаров. – А в школах много старых компьютеров, и Linux – это их единственный шанс». По подсчетам П. Фролова, в рейтинге заказчиков лидируют силовики, органы государственной власти, медицина, за ними идут образование, финансы, торговля, производство. Новым гигантским рынком для свободного ПО специалисты называют планшеты.

Основные факторы роста популярности СПО-моделей в корпоративном секторе – все та же экономия средств, сокращенные сроки разработки приложений, информационная безопасность, высокое качество продуктов (в Linux специалисты находят в несколько раз меньше ошибок, чем в Windows). Одним из ключевых барьеров для корпоративного СПО гендиректор «АйТи» Тагир Яппаров называет недостаточное распространение свободных бизнес-приложений. Точки роста таких продуктов – тиражируемые системы управления предприятием ERP, CRM, BI, HRM. И здесь уже сформирован пул СПО-приложений, составляющих существенную конкуренцию традиционным бизнес-приложениям. Например, на сложном и консервативном рынке ERP среди СПО-систем лидируют Com-

pire ERP, Opentaps, ERPS. По мнению Т. Яппарова, наиболее перспективный сектор – быстро растущий ЕСМ-рынок (Enterprise Content Management) с широким спектром решений, востребованных порталами и веб-контентом. «Мы долго присматривались к концепции свободного ПО и выработали гетерогенный подход: использовать традиционные технологии и смотреть новые, – комментирует Т. Яппаров. – Три-четыре года назад в СПО увидели бизнес – рынок сервиса (поставщик всегда берет за сервис). Часто лицензия стоит половину проекта. А на функции заказчику денег может не хватить».

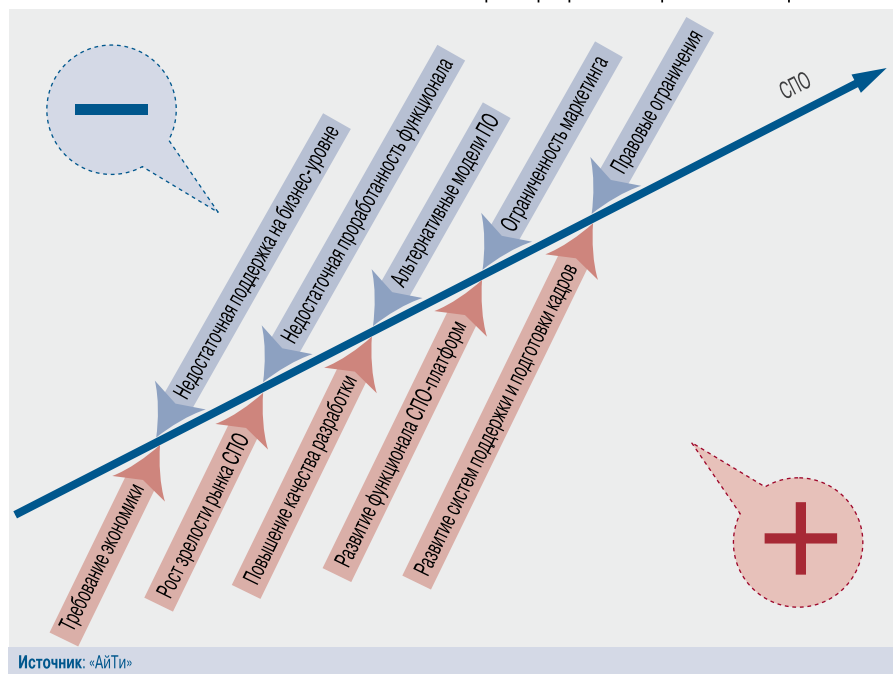
Без экзальтации

– такое отношение к свободному ПО сегодня формирует реальный бизнес, который отдает себе отчет в том, что у СПО тоже есть вендор, не делит мир на черное и белое и не считает, что Microsoft – это априори плохо, а СПО – заведомо хорошо. «Я не являюсь фанатичным апологетом свободного ПО. У него есть свое место, и это место расширяется», – в подтверждение говорит Т. Яппаров. Проблем у СПО много: свободного и открытого программного обеспечения в России в принципе разрабатывается не так уж много, отечественные компании вносят незначительный вклад в мировое СПО; для личного пользования Linux ставят немногочисленные фанаты; есть затруднения с легализацией открытой лицензии на ПО; идея национальной программной платформы, которую весной 2009 г. пытался поднять на свой флаг один tech-депутат, сделает первые реальные шаги только в будущем году, с началом реализации госпрограммы «Информационное общество (2011–2020 гг.)». «У нас нет проблем с людьми, у нас есть проблемы с концепцией», – тезис полугодовой давности в современной транскрипции озвучил на «Пингвин Фесте» Михаил Елашкин (Elashkin Research): «Не бойтесь связывать бизнес компании с областью, где на три человека два мнения?».

Похоже, время опасений проходит.

Наталья КИЙ

Рис. 2. Ключевые факторы развития рынка СПО-приложений



Под угрозой ФЗ-152

Истекает срок, отпущенный на приведение информационных систем, обрабатывающих персональные данные субъектов, в соответствие с требованиями Федерального закона № 152-ФЗ «О персональных данных» (как известно, он был передвинут с 1 января 2010 г. на 1 января 2011 г.). Этот «дамоклов меч» особенно ошутимо покалывает к концу года.

О карательных мерах, или Земля слухами полнится

За невыполнение требований закона предусмотрена административная и уголовная ответственность, налагаемая как на организации (юридические лица), так и на руководителей и сотрудников компании-нарушителя. По закону деятельность организации по обработке персональных данных может быть приостановлена по требованию Роскомнадзора.

Пока что карательные санкции со стороны регулирующих органов (ФСБ России, ФСТЭК России и Роскомнадзора) выражаются в «страшных» штрафах в размере 3 тыс. рублей, которые, однако, могут существенно возрасти в случае невыполнения предписаний, составленных в ходе предыдущих проверок. Этот момент был отмечен на специальной секции форума Infosecurity Russia «ФЗ-152: что еще будут менять?». Отмечалось также, что карательные меры могут усилить – как говорят, в этом году Роскомнадзор подал в правительство свои предложения по ужесточению наказания за несоблюдение ФЗ-152: повышение штрафов до 2 млн руб., дисквалификация оператора обработки персональных данных на три года, введение уголовной ответственности (до пяти лет лишения свободы). Пройдет ли это предложение в правительстве, и если да, то как скоро, никто не знает. Однако сам по себе тренд «закручивания гаек» радостным для рынка не назовешь.

С другой стороны, обозначилась тенденция либерализации, когда операторам персональных данных дается возможность разрабатывать отраслевые стандарты защиты этих данных и определять необходимую степень защиты своих информационных систем. Если никаких утечек не было и никому вред не нанесен – ради чего, собственно, и создавался закон, – то никаких претензий к оператору персональных данных быть не должно. Но если базы «утекли» и это нанесло кому-то вред, органы государственной власти хотят призвать виновных к ответу «по полной программе». «Может быть, это и правильно, – прокомментировал М. Яценко (Национальная ассоциация дистанционной торговли НАМО). – Законодатель намерен ужесточить наказание за неисполнение. Но видел ли кто-нибудь базы данных коммерческих компаний? Думаю, что никто не видел и никогда не увидит. Потому что если база данных моих клиентов перетечет к конкуренту или вообще окажется на Савеловском рынке – можно закрывать

бизнес. Поэтому необходимые меры по защите персональных данных давно существуют в каждой компании. Что касается государственных органов – пожалуйста, на Савеловском рынке можно купить любую базу данных...».

Отраслевые стандарты на подходе

Среди тех, кто разрабатывает собственные отраслевые стандарты защиты персональных данных, как известно, впереди всех банки. Стандарт ЦБ РФ «Обеспечение информационной безопасности организаций банковской системы Российской Федерации» и его согласование с Роскомнадзором, ФСБ и ФСТЭК – результат совместной работы ряда общественных организаций и Главного управления безопасности и защиты информации ЦБ (в соответствии с функциями ЦБ, предусмотренными Конституцией РФ и законом о Центробанке).

В телекоме сегодня единого стандарта защиты персональных данных не существует – но работа по его созданию ведется. Так, в соответствии с техническим заданием, согласованным с Минкомсвязи России, ФСБ и ФСТЭК, Инфокоммуникационный союз разработал концепцию защиты персональных данных в информационных системах персональ-

ных данных операторов связи (проект «ТРИТОН»). По словам И. Хайрова («Академия информационных систем»), этот проект представляет собой комплекс документов для операторов связи: терминология, анализ законодательства, обобщенная информационная модель – отраслевой классификатор, высокоуровневый анализ рисков, анализ возможностей оптимизации требований по обеспечению безопасности персональных данных, анализ необходимости обеспечения безопасности персональных данных с использованием криптографических средств и др.

«В этих документах действительно учитывается специфика операторов связи», – признал И. Хайров на конференции Infosecurity. Но чуть раньше, на конференции «ИТ-безопасность в телекоме», Д. Костров (МТС) отметил, что принятие отраслевого стандарта только сейчас стало представляться реальным и это связано с возможностью создания саморегулируемой организации (СРО). «На примере ЦБ РФ можно видеть, как саморегулируемая организация способна успешно решать вопросы разработки и согласования с регуляторами отраслевого стандарта по информа-



В. Чугунов: «Отстроить процесс проведения проверки по вашему сценарию – это искусство»

ционной безопасности, проведения аудита ИБ, защиты в суде интересов игроков отрасли и т.п.», – заметил Д. Костров.

В СРО есть понятие добровольной сертификации: члены саморегулируемой организации сами создают стандарт, разрабатывают методику и сами проверяют себя по этой методике. Важно лишь, чтобы стандарт был согласован и утвержден «карательными органами». И если в банковской сфере «правит бал» ЦБ, то в телекоме главенствующую роль играет Минкомсвязи. А именно сейчас, по словам Д. Кострова, в министерстве появились конкретные люди, которые отвечают за эту работу – и предлагают операторам свою помощь, поддерживают инициативу создания отраслевого стандарта защиты персональных данных и СРО. «Мы думаем, что создание такой организации назрело, – резюмировал Д. Костров. – В ближайшее время мы намерены организовать Комитет по созданию отраслевого стандарта, собрать юристов наших компаний и министерства. Здесь, на наш взгляд, техническая сторона вторична, основная часть – организационно-правовая. Как только мы сделаем этот первый шаг – дальше все пойдет легче. Раньше, пока в министерстве не было поддержки, и возможности такой не было. Сейчас министерство само идет навстречу».

Первые шаги – это разработка в рамках комитета отраслевого стандарта и передача его в Минкомсвязи. Министерство, в свою очередь, направит его в ФСБ и ФСТЭК, с которыми будет вести работу по согласованию этого документа, после чего закрепит своим приказом. И тогда компании, принявшие отраслевой стандарт, смогут начать по нему работать, не опасаясь проверок.

Из других отраслей, разработавших отраслевые стандарты, можно отметить образование и здравоохранение.

Но отраслевые стандарты не отменяют необходимости знания законодательной базы. Тем более что законы меняются: 10 августа 2010 г. вступили в силу изменения, внесенные в Федеральные законы «О судебных приставах» и «Об исполнительном производстве» с уточнением порядка получения и использования судебными приставами персональных данных граждан. ФЗ-118 «О судебных приставах» дополнен нормой о том, что информация, которую обязаны предоставлять судебному приставу органы, организации, должностные лица и граждане, может содержать сведения о персональных данных физических лиц. В ФЗ-229 «Об исполнительном производстве» внесена норма о том, что полученные судебным приставом в ходе исполнения служебных обязанностей персональные данные физических лиц обрабатываются им исключительно в целях и объемах, необходимых для своевременного исполнения актов судебных и иных органов.

Если к вам пришли с проверкой

Административный регламент проведения проверок при осуществлении государственного контроля и надзора зарегистрирован в Минюсте России в январе этого года. В этом документе, описывающем процедуру

проверки операторов обработки персональных данных, Роскомнадзор расширил перечень оснований для проведения внеплановой проверки – в случае выявления факта нарушения прав и законных интересов граждан действиями либо бездействием оператора и в случае нарушения оператором требований ФЗ-152 и других нормативных актов. Кроме того, напомнил И. Хайров, у ФСТЭК России есть общий административный регламент проведения проверки лицензиата, у ФСБ – типовой регламент проведения проверок выполнения требований по защите персональных данных с помощью криптосредств.

Трепет перед проверками, особенно внеплановыми, испытывают все операторы обработки персональных данных. В. Чугунов (Aladdin) провел на Infosecurity Russia мастер-класс по выбору правильной стратегии и тактики в работе с проверяющими. Во-первых, необходимо освежить в памяти все законодательные и нормативные акты, которые имеют отношение к предмету проверки, и особое внимание уделить изменениям, внесенным в нормативно-правовую базу за время, прошедшее после последней проверки. Во-вторых, обязательно отследить выполнение требований и условий, которые предъявляются к лицензиату (в частности, договоры аренды на недвижимость, на оборудование). В-третьих, важно придерживаться собственной жесткой схемы проверки. «Это уже искусство и мастерство, но тем не менее есть ряд приемов, позволяющих это сделать», – заметил В. Чугунов. В частности, необходимо назначить ответственных по направлениям (информационные системы, литература, нормативная база), проанализировать свои «слабые звенья», предоставлять проверяющим только те документы, которые имеют отношение непосредственно к предмету проверки, – и стремиться к доброжелательному диалогу с контролерами.

Упредить «зловреда»

Свои услуги по защите персональных данных, должны снизить риски карательных санкций со стороны регулирующих органов, предлагают многие игроки рынка информационной безопасности, вендоры и системные интеграторы. Так, на конференции «ИТ-безопасность в телекоме» была представлена совершенно новая услуга Kaspersky Early Alert (проект IRIS), которая пока не предлагается в коммерческом режиме. Поскольку на организации нередко совершаются регулярные и целенаправленные атаки с целью кражи персональных данных клиентов и/или информации финансового характера, «Лаборатория Касперского» построила специализированную поисковую машину по образцам вредоносного ПО (бот-агенты, спам-письма, фишинговые ссылки). Поиск ведется по ключевым словам либо по ключевым адресам (наименование организации и продуктов, URL), которые предоставляет клиент. Компания конфигурирует алгоритм поиска, выявляет угрозы и тут же уведомляет о них клиента по электронной почте, а также предоставляет ему статистические данные о том или ином «зловреде».

Лилия ПАВЛОВА

Предвосхищая желания

Наращивать продажи можно, предложив клиентам привлекательную программу лояльности. Невозможно – без качественного клиентского сервиса. Вот почему из трех форумов, объединенных в этом году в рамках VII Customer Strategy и Management Convention, мы выбрали Customer Service Forum, проходивший под таким дорогим операторскому сердцу девизом: «Сервис клиентов – от центра затрат к центру прибыли».

Многоликое качество

Исследование рынка, проведенное компанией Genesys, показало, что 85% потребителей готовы отказаться от приобретения товаров и услуг по причине плохой поддержки. Более половины опрошенных отметили, что хорошая работа контакт-центра – один из ключевых факторов, влияющих на их лояльность к той или иной фирме. И 89% сказали, что готовы обращаться в компанию даже после возникновения проблем с ее товарами или услугами, если специалисты службы поддержки или контакт-центра помогли быстро решить их вопрос. По наблюдению Александра Злотко (Terrasoft), те компании, которые сумели удержать существующих клиентов и развивать отношения с ними во время кризиса, избежали значительных потерь.

По каким приметам потребитель может сделать вывод о том, что сервис в компании как таковой отсутствует? Если потеряется его заявка или обращение в контакт-центр либо в службу поддержки, если он не получит ответа в течение длительного времени, если у него нет возможности заявить компании о своей неудовлетворенности.

Ключами к решению подобных проблем служат и контакт-центр, и CRM, и информационно-аналитические системы. Также важны системы автоматизации процессов приема и регистрации обращений и системы, позволяющие контролировать сроки их прохождения.

В страховой компании контакт-центр можно рассматривать как индикатор качества обслуживания клиентов, считает Николай Швец (СК «Цюрих»). В возглавляемом им федеральном контактном центре сегодня в режиме 24×7 трудятся

операторы в Москве и Иванове. Все они мотивированы на проведение предпродажной подготовки, могут порекомендовать клиенту тот или иной страховой продукт и готовы нести ответственность за свои рекомендации.

Поскольку показатель «количество проблем, решенных при первом обращении», используется для оценки качества работы контакт-центра в целом, клиентам страховой компании нет необходимости

в котором проведено четкое разграничение процессов предпродажной подготовки и продаж по каждому направлению деятельности. «Мы определили, за что получает деньги оператор контакт-центра, а за что – продавец, – сказал Н. Швец, – и если деньги получает последний, то какую их часть он должен отдать оператору».

Инструмент получения выручки

Операторы связи тоже рассматривают свой контакт-центр в качестве инструмента повышения прибыльности. «ЭР-Телекому» такой подход помог найти баланс между двумя главными заботами для любой компании – о доходах и о клиентах.

Историю о поэтапном включении контакт-центра в поддержание темпов роста продаж безлимитного интернет-тарифа «Москва», который «ЭР-Телеком» запустил в 2008 г., изложила Елена Козлова, руководитель клиентской службы оператора. Для того чтобы гарантировать регулярное поступление выручки, изначально было решено, что активировать этот тариф абоненты смогут строго 1-го числа каждого месяца. Так что абоненты провайдера сразу разделились на тех, кто заранее заботится о наличии денег на лицевом счете (таких не более 15%), и тех, кто не считает это необходимым (все остальные).

Сначала борьбу за увеличение числа дисциплинированных пользователей вели 14 контакт-центров «ЭР-Телекома» во всех регионах его присутствия посредством исходящего обзвона и рассылки SMS- и e-mail-уведомлений. Однако эффективность этих действий оказа-



Е. Козлова: «Я надеюсь, что сократив исходящий обзвон, мы сумеем стабилизировать выручку в объеме, получаемом от абонентов сегодня»

несколько раз звонить тому или иному специалисту: большинство вопросов теперь решается в контакт-центре. В итоге количество обращений в контакт-центр СК «Цюрих» сократилось сначала на 5%, а затем и на 8%. Достичь такого результата, кстати, помогли и новый сервис – SMS-информирование клиентов, и появившаяся возможность обратиться в компанию через ее веб-сайт. Кроме того, контакт-центр тесно интегрирован в общий бизнес страховщика,

лась невысокой (16–20%), а издержки – наоборот. Увеличить первую до 30–50% удалось после того, как эти функции были переданы объединенному контакт-центру в Ижевске, операторы которого регулярно проходят обучение, в том числе работе с возражениями.

На этапе стандартизации

На повышение удовлетворенности клиентов при одновременном росте доходности и сокращении затрат направлен международный стандарт управления контакт-центрами COPC-2000 CSP (Customer Operations Performance Centre-2000 Customer Service Provider). А потому его требования все чаще берут за основу те компании, которым одинаково важны все три фактора.

Стандарт рекомендует предложить абоненту ответить, был ли его вопрос решен при первом обращении, и оценить по пятибалльной шкале понятность ответа и доброжелательность специалиста, а также то, насколько он доволен ре-

шением своего вопроса. Считается, что «5» ставят лояльные абоненты, «4» – удовлетворенные и что таких должно быть не менее 85%. Особой работы требуют абоненты, ставящие оценку «1» и тем самым попадающие в разряд потенциального оттока.

В нынешнем году сертификацию по этому стандарту прошли все операторы звонкового центра российского подразделения шведской телекоммуникационной компании TELE2. Также, по словам Нины Гюббенет, директора по обслуживанию «TELE2 Россия», в соответствие с COPC были приведены все бизнес-процессы.

Согласно требованиям стандарта, в контакт-центре TELE2 были выделены такие критические для клиента факторы, как обязательная идентификация и удовлетворительное решение его вопроса. Критических для эффективности бизнеса факторов оказалось тоже два. Первый – это отсутствие дополнительной продажи в той ситуации, когда она

должна быть сделана, а второй – отсутствие регистрации причины обращения абонента.

«Во всех случаях обращения клиента с жалобой и проблемой в контакт-центр или в центр продаж и обслуживания абонентов мы обязательно интересуемся его удовлетворенностью, которую измеряем, как того требует COPC», – сказала Н. Гюббенет.

В соответствии со стандартом COPC в России сегодня работают и аутсорсинговые контакт-центры «Билайн Бизнес» и Teleperformance Russia.



Компаниям, зарабатывающим на оказании услуг, очень важно поддерживать качество клиентского сервиса на уровне, превосходящем ожидания клиентов. Ведь, как сказал когда-то Филип Котлер: «Клиент не зависит от нашего существования, это мы полностью зависим от него!».

Александр КРЫЛОВА

Профессионализм в сетевых решениях

Максимальная надежность, масштабируемость и сокращение затрат для операторов сетевых услуг.

ES3510MA L2 Access Switch

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



ES3528M V1 L2/L4 Fast Ethernet Access Switch

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



ECS4610-24F L3 Gigabit Ethernet Fiber Aggregation Switch

IPv6 L3 Routing QoS
VRRP PIM SM/DM OSPF



ES3528-WDM L2/L4 WDM Access Switch

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



Сервисы QoS

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

Безопасность

Port security облегчает управление по безопасности 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 ECS4610-24F позволяет одновременно обеспечивать снижение времени ожидания, высокую производительность, масштабируемость и отказоустойчивость. Протокол OSPF имеет большую эффективность и надежность по сравнению с системами, которые используют устаревшие протоколы, такие как RIP. Протокол VRRP увеличивает доступность маршрутизаторов выполняющих роль шлюза по умолчанию в сети оператора.

Виртуализация: сделай сам

Несколько лет слово «виртуализация» звучало как магическое заклинание, явно указывая на принадлежность говорящего к сонму избранных. Многократное повторение этого заклинания возымело свое действие.

Похоже, виртуализация пошла в народ, точнее, в корпоративные массы. Теперь многие рядовые сисадмины не только знают, что такое виртуализация, но и на практике виртуализируют свое компьютерное хозяйство, причем зачастую без помощи высоколбых специалистов из штата вендоров и интеграторов. В первую очередь это свидетельствует об уровне зрелости продуктов для виртуализации, но не будем умалять и уровень квалификации сотрудников ИТ-отделов. На конференции «Технологии виртуализации» о своих виртуализованных буднях рассказывали представители компаний и организаций, профиль которых не имеет отношения к ИТ. Условия существования ИТ-подразделений в таких компаниях далеки от тепличных, и возможно, именно поэтому тамошние «айтишники» охотно обращаются к виртуализации, видя в ней способ преодоления существующих ограничений в электроэнергии, площадях, оборудовании, деньгах, обслуживающем персонале.

Как подчеркнул системный архитектор Банка Сосьете Женераль Восток (BSGV) Дмитрий Ерохин, принимаясь за внедрение виртуализации, каждая организация должна четко определить для себя цели данного проек-

та, чтобы реально оценить объем предстоящих инвестиций и сроки окупаемости. Он предупреждает, что если ставятся цели сокращения издержек, консолидации ИТ-ресурсов и обеспечения высокой доступности ИТ-сервисов, то для такого решения необходима система хранения данных (СХД), и хорошо, если она у компании уже есть, поскольку покупка этого недешевого оборудования существенно откладывает решение задачи снижения издержек. Банк BSGV, поставив перед собой цели сократить затраты на электроэнергию, освободить место в серверных стойках, уменьшить трудозатраты на обслуживание существующей серверной инфраструктуры и повысить надежность ИТ-инфраструктуры, воспользовался услуга-



Алексей Малафеев (ТТК-1):
«Благодаря виртуализации у нас в компании все считают, что серверы берутся из воздуха»

IKS
CONSULTING

энергия интеллекта

Россия
129090, Москва
Ул. Щепкина, д. 33
Тел.: +7 (495) 505-1050
Факс: +7 (495) 967-3231
info@iks-consulting.ru

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

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



www.iks-consulting.ru

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

ми внешнего подрядчика лишь на первом этапе проекта для аудита ИТ-инфраструктуры, а все остальные работы выполняли его собственные сотрудники.

Этап аудита очень важен. Он позволяет сформулировать требования к оборудованию, определить перечень серверов, подлежащих виртуализации, сравнить возможности существующих на рынке решений применительно к конкретной ситуации и финансово обосновать проект виртуализации. Причем расчеты снижения энергопотребления, параметров консолидации (количество виртуальных машин на одном физическом сервере) и коэффициентов утилизации оборудования оказываются весьма близки к реальным цифрам. Вообще все докладчики-практики отмечают в качестве основных результатов виртуализации сокращение энергопотребления в разы при той же вычислительной нагрузке (или резкий рост вычислительной мощности при том же энергопотреблении) и полное решение проблемы нехватки серверов для работы прикладного ПО и места для размещения этих серверов.

Как отметил Сергей Ключков, заместитель начальника ЦОДа Межрегиональной инспекции ФНС, если ИТ-отдел получает в год порядка 200 заявок на предоставление новых серверных мощностей или на изменение конфигурации уже выделенных серверов, то оперативно реагировать на них, не имея серьезных запасов оборудования, нереально – виртуализация здесь является единственным решением. В данном случае сотрудникам ЦОДа ФНС удалось фактически удвоить производи-

тельность системы за счет увеличения количества серверов (40% из них стали виртуальными) и оптимального использования мощностей оборудования (утилизация существующих серверов возросла с 5–10 до 60–70%). Кроме того, кардинально сократилось среднее время на установку нового сервера (с 14 ч до 30 мин) и на восстановление сервисов при авариях (с 16 ч до 1 ч). Три серверных стойки удалось ужать до 10 юнитов (треть стойки) с общим снижением энергопотребления с 20 до 4 кВт, а самому большому сокращению подверглись порты Ethernet/Fiber Channel – вместо 128/128 их стало соответственно 8/8. Понятно, что секвестированное ИТ-хозяйство теперь требует меньшего количества специалистов для обслуживания. Коммерческие компании в таких ситуациях говорят о сокращении затрат на персонал, а государственные организации – о трудностях привлечения специалистов на бюджетные зарплаты.



Пока в российских компаниях за пределами виртуализации обычно остаются консервативная бухгалтерия и критичные для бизнеса приложения (особенно базы данных), хотя уже есть заявления об успешной реализации подобных проектов у крупных заказчиков. В общем, для полной победы виртуализации осталось преодолеть главным образом не технические, а психологические проблемы. И тогда любой грамотный сисадмин...

Евгения ВОЛЫНКИНА

б и з н е с - п а р т н е р

Виртуализация от Microsoft Через тернии к звездам



Андрей КУЧИНСКИЙ,
руководитель отдела
инфраструктурных
решений компании
«Verysell Проекты»

Microsoft наращивает присутствие на рынке технологий виртуализации, предлагая все более качественные и востребованные решения. Речь идет как о ставшей традиционной виртуализации представлений и серверов, так и об относительно новых ее видах – виртуализации приложений и ПК.

Для виртуализации серверов теперь предлагаются новые возможности быстрого и прозрачного перемещения виртуальных машин на новый узел кластера. Появилась возможность «горячего» добавления и извлечения дисков для виртуальных машин. Количество поддерживаемых ядер процессоров увеличено до 64.

В пакете обновления для Windows Server 2008 R2, который выйдет в самое ближайшее время, реализована технология динамического распределения памяти между виртуальными машинами. Это позволит, не останавливая рабочие нагрузки, перераспределять физическую память для запущенных виртуальных машин.

Что касается виртуализации приложений, то в технологию включена поддержка 64-битных платформ. Новая версия App-V предоставляет расширенные возможности для пакета Office

2010 и интеграцию с технологиями операционной системы Windows 7, такими как AppLocker, BranchCache и BitLocker To Go.

Новые возможности появились и для платформы виртуализации ПК. В предварительной версии MED-V улучшена поддержка интеграции унаследованных приложений с подсистемами печати и файлового доступа. Увеличено количество вариантов запуска унаследованных веб-приложений, требующих браузера Internet Explorer 6. Также облегчен ввод паролей и совместный доступ к устройствам USB.

Виртуализация представлений существенно усилена технологией RemoteFX (доступна в рамках первого пакета обновления для ОС Windows Server 2008 R2). Данная технология позволяет обеспечить качественный уровень представления, соизмеримый с локальным запуском приложений, использующих ресурсы графического адаптера.

Несмотря на большое количество изменений и дополнений, общие принципы корпорации Microsoft остаются неизменными: тесная интеграция со средствами управления гетерогенными физическими и виртуальными средами, гибкая модель лицензирования и конкурентные ценовые предложения.



КАЧЕСТВО требует административной РЕФОРМЫ

Качество – понятие сколь узкое для каждого конкретного применения, столь и безграничное, определяемое контекстом. Причем у каждого игрока рынка контекст свой. Использовать его можно как в политических, так и в бизнес- и технологических целях, разворачивать и локализовать в зависимости от надобности.

Это с очевидностью продемонстрировал очередной конгресс организаций связи и ИТ с суперактуальным названием «Качество услуг связи и ИКТ – современному информационному обществу».

Качество в глобальной интерпретации

– это совокупность показателей деятельности государства, влияющая на его место в мировой экономике и уровень жизни его граждан. В эту широкую трактовку давний поборник качества в отрасли, гендиректор ГК «Интерэкомс» и саморегулируемой организации «Стройсвязьтелеком» Юрий Мхитарян включает среднюю продолжительность жизни (66,5 лет – в России и 82 года – в Японии), эффективность национальной экономики (объем производства в нашей стране такой же, как в Австралии с 19-миллионным населением), ускорение реформ в деловой сфере (где Россия среди 183 стран опустилась со 116-го на 123-е место, по соседству с Угандой и Уругваем), удельный вес страны в мировом ВВП (этот показатель постепенно снижался с 9,4% в 1950 г. до 2,5% в 2010 г.), оперативность открытия нового бизнеса (30 дней в России – это 102-е место в мире). Вывод из такого подбора цифр и фактов один – изменение принципов управления национальной экономикой, в том числе с учетом позиций саморегулируемых и неправительственных организаций.

Качество в отраслевом контексте

«Необходима реформа действующего отраслевого законодательства. Развитие отрасли должно быть технологически нейтральным и ориентировано на развитие услуг, а не технологий», – замруководителя Феде-

ральной антимонопольной службы Анатолий Голомолзин конкретизировал отношение к госполитике в области ИКТ, являющейся одним из определяющих факторов в качестве услуг связи и ИТ.

ФАС в сотрудничестве с Высшей школой экономики в рамках административной реформы предлагает сократить перечень услуг связи, вносимых в лицензии, с устранением указания на использование конкретной технологии (в остатке: услуги связи в СОП, в выделенных сетях связи и услуги почтовой связи).

Среди других рекомендаций – установление специальных требований для операторов, обладающих значительной рыночной властью; ликвидация «заградительных» мер, направленных на ограничение доступа иностранных операторов к услугам операторов-резидентов. По версии ФАС, регулирование тарифов на оптовом и розничном уровне должно осуществляться одним органом власти (ФСТ России) по единой методике, а также – что примечательно – нужно использовать механизм переносимости номера (MNP остаться на уровне дискуссии уже несколько лет – см. «ИКС» № 9'2006, с. 22).

Качество на фоне конкуренции

Конкуренция – один из рыночных инструментов обеспечения качества продуктов и услуг. По данным ФАС, в 2009 г. было установлено 84 нарушения антимонопольного законодательства на рынках услуг связи – со стороны хозяйствующих субъектов (доступ к сетям и инфраструктуре при присоединении и взаимодействии) и органов власти (распределение РЧС и лицензирование). В последние три года злоупотребляли доминирующим положением на рынке практически все МРК, МГТС, «Башин-

формсвязь» – не допускали к своим сетям «альтернативщиков» и завышали цены на Интернет (по информации ФАС, цены на услуги доступа к Сети порой различаются между субъектами Федерации на 3000%). Последнее громкое «дело» – установление «большой тройкой» монополично высоких цен в национальном и международном роуминге.

Страдают пользователи и региональные операторы. «Условия для развития создаются исключительно для небольшой группы крупных операторов. Тем самым разрушается конкурентная среда, что приводит и к снижению качества услуг связи», – считает замгендиректора СМАРТС Вячеслав Антонов. Пример – игнорирование предложений региональных операторов о внедрении стандартов 3G и LTE в уже выделенных им диапазонах 900 и 1800 МГц, что закрепляет их технологическое отставание.



Список претензий к отраслевому регулированию с точки зрения обеспечения качества и конкуренции подводит к закономерному выводу: нужна реформа. Это один вектор. Требуется устойчивая законодательная база – еще один здравый посыл рынка. Так, ФЗ-315 «О саморегулируемых организациях» от 1.12.2007 «пережил» пять изменений. «Работа сводится к тому, чтобы вернуться или вписаться в круг поправок. За год с небольшим два раза меняли свидетельство о регистрации», – сетует Александр Вронец, ныне генеральный директор саморегулируемой организации «Проектсвязьтелеком». Сойдутся ли разнонаправленные векторы и на какой уровень качества продуктов, услуг, проектов укажет стрелка?

Наталья КИЙ

Связь на «островах сокровищ»

Сахалинская область – единственный регион в России, полностью расположенный на островах. Всего в ее состав входят 59 островов, включая Курильские острова, Монерон и Тюлений. Именно островное положение Сахалинской области определяет специфику местных телекоммуникаций.

До недавнего времени связь с материком осуществлялась в основном через спутник. Однако спутниковые каналы были не в состоянии обеспечить необходимую пропускную способность и надежность, и **доступ в Интернет** был медленный и дорогой. Ситуация начала меняться в 2007 г., когда компания «ТТК-Сахалин» протянула подводный кабель, соединивший материковый сегмент сети с сахалинским (сегодня по нему проходит 2/3 областного трафика). С того момента начали развиваться услуги широкополосного доступа в Интернет, не зависящие от спутниковых каналов. Если на конец 2006 г. проникновение ШПД среди частных пользователей составляло 5,2%, то сейчас оно приближается к 30%. Доступ в Сеть предоставляют операторы «Дальсвязь», «Капитал Плюс», «Сайт», «ВымпелКом», «ТТК-Сахалин» и др. Услуги спутникового Интернета оказывает «ДальСатКом».

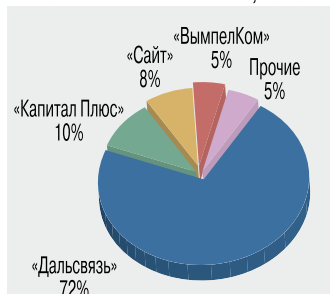
Однако и по сей день тарифы на доступ в Интернет в Сахалинской области – самые высокие в России. Например, безлимитный доступ на скорости до 256 Кбит/с стоит в среднем 2400 руб. в месяц (самый дешевый вариант от «ТТК-Сахалин» – 1400 руб.).

Еще одна характерная сахалинская особенность – наличие в тарифных планах операторов льготных цен на местный трафик (в противоположность внешнему или «глобальному»).

Отметим, что 61% доходов от ШПД приходится на Южно-Сахалинск, где сосредоточено 33% населения области.

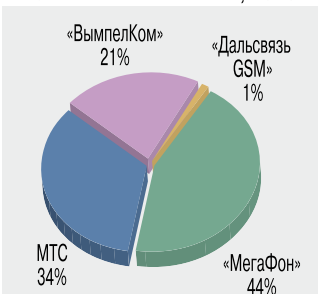
Рынок **фиксированной телефонии** региона практически полностью принадлежит Сахалинскому филиалу «Дальсвязи»: он занимает 90% рынка местной связи и все 100% рынка внутризональной связи. Услуги местной телефонии предоставляют также «ВымпелКом», «ДальСатКом», «Сайт» (IP-телефония). Общая телефонная плотность в области – 35,6 телефона на 100 жителей (в среднем по России – 32 телефона на 100 человек), уровень цифровизации – почти 70%.

Структура рынка ШПД в Сахалинской области, 2010 г.



Источник: iKS-Consulting

Структура рынка сотовой связи в Сахалинской области, 2010 г.



Источник: iKS-Consulting

Сотовой связью сахалинцев обеспечивают четыре оператора – МТС, «МегаФон», «ВымпелКом» и «Дальсвязь GSM». По размеру абонентской базы лидирует «МегаФон», а услугами «Дальсвязь GSM» пользуется всего 1% местных абонентов.

В конце 2009 г. все игроки «большой тройки» запустили на Сахалине сети третьего поколения. И несмотря на то что реальная скорость в этих сетях гораздо ниже теоретического максимума в 3,6 Мбит/с, для жителей Сахалинской области мобильный доступ в Интернет по цене и скорости может быть сопоставим с широкополосным Интернетом от операторов фиксированной связи.

Развиваются в регионе и услуги **платного ТВ**. В сентябре 2009 г. «Дальсвязь» запустила в Сахалинской области интерактивное телевидение TVi. В настоящее время к услуге можно подключиться во всех районных центрах, а также в ряде сел области. Абонентам доступно до 92 телеканалов, «видео по требованию» и информационно-развлекательный сервис «Виртуальный город». Услугой уже воспользовались около 3 тыс. человек.

Помимо «Дальсвязи», в области работает ряд операторов кабельного телевидения. Самый крупный из них – «Сахалинские кабельные телесистемы» (83% рынка). Услуги КТВ также оказывают «Подряд», «Сфера», «Крильон» и др.

Благодаря природным богатствам – нефти, природному газу, углю и биоресурсам моря – острова Сахалинской области называют «островами сокровищ». Телеком в этом благодатном крае развивается стабильно. За 2009 г. доходы от услуг связи выросли на 4%, за 1-е полугодие 2010 г. – на 5,7%.

Однако именно в этом регионе особенно остра проблема «цифрового неравенства», и еще много работы придется проделать, прежде чем десятикратный разрыв в социально-экономических показателях между разными муниципальными образованиями сгладится, а тарифные перекосы начнут работать на абонента.

Дежурная по рубрике
Ирина ЯКИМЕНКО,
аналитик iKS-Consulting





С 8 по 9 февраля 2011 г.

в Москве (гостиница «Рэдиссон САС Славянская») пройдет XI **Международный форум iFin-2011** «Электронные финансовые услуги и технологии в России». На iFin-2011 будут представлены современные технологии электронного финансового обслуживания: интернет-банкинг, мобильный банкинг, интернет-трейдинг, электронные платежные системы, системы финансового самообслуживания, решения для повышения эффективности и безопасности электронных финансовых услуг и т.д.

Как ожидается, форум посетят около 500 представителей банков, инвестиционных, брокерских и других финансовых компаний, нуждающихся в решениях для организации дистанционных финансовых услуг. Более 30 компаний-участников продемонстрируют на форуме свои услуги и готовые решения.

Организатор – Интернет-портал iFin.ru при поддержке Ассоциации российских банков.

<http://forum.ifin.ru>



ВЫСТАВКИ, СЕМИНАРЫ, КОНФЕРЕНЦИИ

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
15.12. Москва. SVMMedia & EventsGroup: www.svmgroup.ru	Конференция «Telecoms Loyalty & Churn: удержание абонентской базы операторами связи»
15.12. Москва. AHConferences: www.ahconferences.com	2-я Конференция «BCM: теория и практика управления непрерывностью бизнеса»
28.01.2011. Москва. Региональный общественный центр интернет-технологий: www.rocid.ru	4-я Ежегодная конференция i-Community 2011
01–03.02.2011. Москва. Выставочная компания «МИДЭКСПО»: www.cstb.ru	13-я Международная выставка и конференция CSTB-2011
07–08.02.2011. Москва. Некоммерческое партнерство «Инфофорум»: www.infoforum.ru	Юбилейный Национальный форум информационной безопасности
08–09.02.2011. Москва. Интернет-портал iFin: www.forum.ifin.ru	11-й Международный форум iFin-2011 «Электронные финансовые услуги и технологии в России»

Присылайте анонсы ваших мероприятий на www.iksprofi.ru

Еще больше на

2 февраля в Москве (концертный зал «Крокус Сити Холл») в рамках CSTB'2011, главного ежегодного события телевизионной и телекоммуникационной отрасли России и стран СНГ, состоится церемония вручения **2-й Национальной премии в области многоканального цифрового ТВ «Большая цифра».**

Цель премии – объединение ведущих игроков рынка многоканального цифрового телевидения, популяризация и продвижение современных технологий, услуг и продуктов для сетей платного ТВ среди операторов и абонентов. Вторая национальная премия «Большая цифра» будет вручаться по следующим категориям: «Компания-оператор», «Оборудование и технологии для цифрового телерадиовещания», «Проекты», «Новое российское телевидение», «Зарубежное телевидение в России».

В состав жюри входят специалисты отрасли, представители ведущих игроков рынка и специализированных издательств. Председателем жюри вновь выступит президент Международной академии телевидения и радио Анатолий Лысенко.

Организаторы – Ассоциация кабельного телевидения России и компания «МИДЭКСПО» при поддержке Министерства связи и массовых коммуникаций Российской Федерации.

www.bigdigit.ru



28–29 апреля 2011 г. в Стамбуле (гостиница Hilton Istanbul Hotel) состоится **Caspian Telecoms 2011** – международная конференция и выставка-презентация по телекоммуникациям и ИТ стран бассейна Каспийского и Черного морей. Конференция, масштабы которой в последние годы устойчиво расширяются, представляет собой важное место встречи для многих профессионалов отрасли из стран СНГ, Черноморского региона, регионов Каспия, Средней Азии и Турции.

Caspian Telecoms служит платформой, где министры связи и государственные телеком-компании могут предложить свою концепцию модернизации и приватизации в сфере телекоммуникаций и ИТ международным компаниям и инвесторам. Коммерческие и государственные телеком-организации могут подробно обсудить на форуме актуальные вопросы телекоммуникаций, включая вопросы лицензирования, приватизации, юридические и финансовые проблемы. На мероприятии ожидаются официальные делегации России, Турции, Казахстана, Украины, Беларуси, Азербайджана, Узбекистана, Туркменистана, Грузии, Таджикистана, Армении, Киргизии, Молдовы, Монголии, Румынии и Греции.

Организатор – ITE Moscow LLC.

Тел. +7 (495) 935-7350

<http://www.caspiantelecoms.com/ru/>



Выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
15–17.02.2011. Уфа. «БашЭКСПО»: www.bashexpo.ru	16-я Специализированная выставка «Связь. ИнфоКом-2011»
15–18.02.2011. Москва. ООО «Рид Элсивер», ООО «Гротек»: www.tbforum.ru	16-й Международный форум «Технологии безопасности»
02.03.2011. Москва. IDC Russia: www.idc-cema.com	Конференция IT Security Roadshow 2011
15–17.03.2011. Казань. «Казанская ярмарка»: www.exposvyaz.ru, www.exposecurity.ru	Форум безопасности и связи
15–18.03.2011. Москва. «Международная выставочная компания», институт ВНИИКП, Ассоциация «Электрокабель»: www.cabex.ru	10-я Международная специализированная выставка CABEX-2011

www.iksprofi.ru

ИЩИТЕ все мероприятия на ИКС-Профи.
Планируйте свое время

15–17 марта 2011 г. в Казани (выставочный центр «Казанская ярмарка») пройдет **Форум безопасности и связи**, посвященный обеспечению промышленной, экологической, информационной и медицинской безопасности. В программе форума – демонстрация новейшего оборудования и технологий, научно-практические конференции, семинары, учебно-методические сборы, показательные выступления спасателей МЧС и МВД, презентации современного оборудования.

Среди участников форума: разработчики оборудования для систем автоматического пожаротушения, систем видеонаблюдения, антитеррористического и досмотрового оборудования; поставщики приборов для измерения влажности, шума, вибрации; разработчики систем распознавания автомобильных номеров, поставщики оборудования для систем и сетей связи, производители кабельно-проводниковой продукции и др.

Организатор – ОАО «Казанская ярмарка»
Тел./факс (843) 570-51-16, 570-51-11
pdv@expokazan.ru
www.exposvyaz.ru, www.expokazan.ru
www.exposecurity.ru



New!

Только для прошедших регистрацию на сайте
www.tbforum.ru

- Информация от экспонентов в соответствии с вашим профилем интересов
- Анонсы новинок на стендах
- Бронирование мест на семинарах

- Персональный план посещения выставки
- Назначение встреч
- Быстрое получение бэйджа

реклама

XVI Международный форум ТЕХНОЛОГИИ БЕЗОПАСНОСТИ

15-18 февраля 2011
Крокус Экспо
Мякинино, Москва

New!

■ Четкое тематическое разделение экспозиции:

Технические средства и системы безопасности;
Системы безопасности информации и связи;
Зона интеграторов

■ Деловая программа сфокусирована на тематиках, обеспеченных государственным и корпоративным финансированием



Контактная информация:

тел.: +7 495 937 68 61, факс: +7 495 937 68 61, e-mail: sst@reedexpo.ru

Подробная информация об участниках и посещении на www.tbforum.ru

Организаторы

