

Издается с мая 1992 г.

Издатель

ЗАО «ИКС-холдинг»
Ю.В. Овчинникова



Генеральный директор

Д.Р. Бедердинов – dmitry@iks-media.ru

Учредители:

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

Главный редактор

Н.Б. Кий – nk@iks-media.ru

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Ю.Б. Зубарев – председатель

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

РЕДАКЦИЯ

iks@iks-media.ru

Ответственный редактор

Н.Н. Шталтовная – ns@iks-media.ru

Обозреватели

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

Редактор

Е.А. Краснушкина – ек@iks-media.ru

Дизайн и верстка

Д.А. Поддьяков, А.Н. Воронова

КОММЕРЧЕСКАЯ СЛУЖБА

commerce@iks-media.ru

Коммерческий директор

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

СЛУЖБА РАСПРОСТРАНЕНИЯ

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

Журнал зарегистрирован в Министерстве РФ
по делам печати, телерадиовещания и средств
массовых коммуникаций 25 февраля 2000 г.;

ПИ № 77-1761. Мнения авторов не всегда
отражают точку зрения редакции.

Статьи с пометкой «бизнес-партнер»
публикуются на правах рекламы.

За содержание рекламных публикаций и
объявлений

редакция ответственности не несет. Любое
использование материалов журнала допускается
только с письменного разрешения редакции и со
ссылкой на журнал.

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.


© «ИнформКурьер-Связь», 2010

Адрес редакции и издателя:

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

Адрес в Интернете: www.iksmedia.ru

Редакция пользуется

реклама  МЕГАФОН услугами
сети «МегаФон-Москва»

Тел.: (495) 502-5080

№ 11/2010 подписан в печать 29.10.10.

Тираж 15 000 экз. Свободная цена.

Формат 64x84/8

ISSN 0869-7973



В первой половине года большинство секторов связи показали спад.

В минусе, по версии Росстата, оказались услуги почты и спецсвязи – на 1,1 % против роста в прошлом году на 10%. Сократился объем услуг дальней связи, местной телефонии, документальной электросвязи, телерадиовещания, спутниковой связи и услуг радиочастотных центров...

Выручили сотовики, давшие 7% роста объема услуг, и межоператорское взаимодействие – в плюсе на 6,2%. Они же в структурных лидерах отрасли по размеру рынков в денежном выражении. Благодаря этим направлениям объем услуг связи в первом полугодии увеличился на 2,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом, как свидетельствуют последние данные аналитиков, доходы ведущих операторов от передачи данных в мобильных сетях выросли больше чем наполовину, а объем трафика – на сотни процентов. Второе полугодие может стать несколько менее прибыльным из-за директивного снижения тарифов на роуминг.

Думается, события, политкорректно именуемые реформой «Связинвеста», не добавят динамики бизнесу холдинга. Телефонная плотность фиксированной связи сокращается темпами, фактически близкими к тем, которых ожидало профильное ведомство. А вот прогнозировавшийся Минкомсвязи прирост числа таксофонов универсального обслуживания (плюс 1300) на деле обернулся минусом в 700 штук (хорошо, если минус пришелся на крупные города и дачные поселки ближайшего Подмосковья).

Данных по плотности почтовых ящиков на 10 тыс. человек, прогноз по которым Федеральное агентство связи давало на 2010 г. в контексте «повышения уровня и качества жизни населения», Росстат не приводит.

Напомним, что прибавление ВВП России (в прошлом году он пережил спад почти на 8%) в первой половине этого года составило более 4%. Примерно такой же процентный рост Минэкономразвития прогнозирует на конец 2010 г. Получается, что традиционный локомотив экономики – ИКТ в этом году рискует оказаться медлительнее самой экономики.

До встречи.
Наталья Кий,
главный редактор

1 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

6 НОВОСТИ

6 **АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ**

А. ЛИПОВ. «Мы на пороге электронного межведомственного взаимодействия»

8 **ЛИЦА**

9 **ПЕРСОНА НОМЕРА**

О. СВИРСКИЙ. Везучий человек везущий **КОМПАНИИ**

12 **Новости от компаний**

СОБЫТИЯ

18 Инфобез в триединстве и борьбе

20 Кто разбудит сонное царство TETRA?

22 Интернет и руководящий дилетантизм

24 Облачность будет при любой погоде

26 Поход в облака становится массовым

28 Экспресс с остановкой

СУБЪЕКТ ФЕДЕРАЦИИ

29 М. САВВАТИН.

Город Ярославла силен конкуренцией



30 **КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ**



9

Персона номера
О. СВИРСКИЙ.
Везучий человек везущий



18

Инфобез в триединстве и борьбе



32 ТЕМА

ЭЛЕКТРОННАЯ БЮРОКРАТИЯ

Фокус

34 Так что же мы все-таки строим

Подробности

36 А. НАШЕКИН. «Мы создаем новый рынок для всех ИТ-компаний»

37 С. САПЕЛЬНИКОВ. Органам власти не нужен «велосипед»

Ракурс

38 В. БАЛАСАНЯН. Таких реформ не было со времен Петра I

40 В. ИПАТОВ. Две стороны электронной услуги

40 А. САБАНОВ. Что сдерживает появление в России межведомственного электронного документооборота?

41 О. УСКОВА. Стандарты разумного

Дискуссионный клуб «ИКС»

42 Что нам стоит СЭД построить?



53 ДЕЛО

Экономика и финансы

53 А. ЗАЙЦЕВА. По пути реорганизации

Бизнес-партнер

55 Оборудование ШПД под надежной защитой

Управление

56 А. ГОЛЫШКО. Регулирование 2.0.

С точки зрения национальных интересов

Бизнес-модель

60 А. ХЕРЦОГ. Сеть – в чужие руки?

Доля рынка

62 А. КРЫЛОВА. Как тестировать

терминалы LTE

Решение

64 А. ШИРОКИХ. Требуется централизация

66 М. СУКОННИК.

Виртуализация on demand

68 А. БОГАЧЕВ. Оптимальная горизонталь,

или в ЦОДах все по-другому

На портале IKS MEDIA

95 Блог, еще раз блог!



Особое мнение
45 Е. ЗИНДЕР. Инструментарий для строителей e-Gov

Модель
47 В. СЕРЕБРЯКОВ. У каждого региона своя специфика
48 Б. ВОЛЬПЕ. Дорастить решение до универсального
50 М. ИВАНКОВ. Шлюз между госорганами, гражданами и бизнесом

Бизнес-партнер
49 Умные инструменты для e-бюрократии

Концептуальный поворот
51 В. ДРОЖЖИНОВ. Электронизация госуслуг: пазлы инноваций

71 «ИКС» pro ТЕХнологии

72 А. КРЫЛОВА. ЦОД на вырост.

От проектирования до эксплуатации

79 Д. САХАРОВ. Что 2009-й отложил, то 2010-й наверстал

83 А. ЖАК. Защитные оболочки ЦОДов.

Проектирование и строительство

88 Д. МОРГУНОВ. Системы кабельных коробов

в инфраструктуре ЦОДов

92 Новые продукты

реклама

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

lenovo



ThinkPad

www.lenovo.com/ru

1 EDITOR'S COLUMN

6 NEWS

6 COMMENT OF TODAY

A. LIPOV. «We're on the threshold of electronic agency interaction»

8 PROFILES

9 PERSON OF THE ISSUE

O. SVIRSKIY. A lucky drawing man

COMPANIES

12 Company news

EVENTS

18 Infosecurity in trinity and fight

20 How to wake up TETRA, the kingdom of sleep?

22 Internet and managing dilettantism

24 Cloudiness will be at any weather

26 Trip to clouds is becoming popular

28 Express with a stop

REGION OF THE FEDERATION

29 M. SAVATIN.

Yaroslav's city is strong with competition



30 CALENDAR OF EVENTS



9
PERSON OF THE ISSUE
O. SVIRSKIY.
A lucky drawing man



18

Infosecurity in trinity and fight

How can IKS help YOU succeed in the Russian market?



32 COVER STORY

Electronic bureaucracy

Focus

34 And what are we still building?

Details

36 A. NASCHEKIN. We create a new market for all IT-companies

37 S. SAPELNIKOV. Government bodies do not need "a bicycle"

Viewpoint

38 V. BALASANYAN. There hadn't been such reforms since Peter the Great

40 V. IPATOV. Two sides of electronic service

40 A. SABANOV. What does restrain appearance of inter-agency electronic documents circulation in Russia?

41 O. USKOVA. Standards of the rational

«IKS» Discussion club

42 How much does it cost for us to build electronic document flow system?

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!

Special opinion

- 45 E. ZINDER. Tool set for e-Gov builders

Model

- 47 V. SEREBRYAKOV. Each region has its own peculiarity
 48 B. VOLJPE. To rise decision to universal
 50 M. IVANKOV. Gate among government bodies, citizens and business

Business partner

- 49 Smart instruments for e-bureaucracy

Conceptual turn

- 51 V. DROZHGINOV. Government services electrization: puzzle of innovation

53 BUSINESS

Economy and finances

- 53 A. ZAYTSEVA. On the way of reorganization

Business partner

- 55 Broadband access equipment is under good defence

Management

- 56 A. GOLYSHKO. Regulation 2.0. From the viewpoint of national interests

Business model

- 60 A. HERZOG. Network – in somebody's hands?

Market share

- 62 A. KRYLOVA. How to test LTE

Decision

- 64 A. SHIROKIKH. Centralization is required
 66 M. SUKONNIK. Virtualization on demand
 68 A. BOGACHEV. Optimal horizontal line, or Everything is different in data centers

On portal of IKS MEDIA

- 95 Blog, and once again blog!

71 IKS proTECHnologies

- 72 A. KRYLOVA. Data-centers “to grow into”. From designing to operation
 79 D. SAKHAROV. What 2009 did not, 2010 made up
 83 A. ZHAK. IT security rooms. Designing and construction
 88 D. MORGUNOV. Systems of cable boxes in data centers infrastructure
 92 New products

«Мы на пороге электронного межведомственного взаимодействия»

актуальный
комментарий



Федеральная СМЭВ должна войти в строй в декабре 2010 г. В чем разница между средой межведомственного электронного взаимодействия и системой межведомственного электронного документооборота, как унифицировать предоставление е-госуслуг в столицах и регионах и когда наступит «час X» для госорганов – в беседе с Андреем ЛИПОВЫМ, директором департамента госполитики в области информатизации и информационных технологий Минкомсвязи РФ.

– Андрей Юрьевич, в построении электронного правительства участвуют и государственные органы, и коммерческие компании. Как сегодня координируются их действия?

– В правительстве этим вопросом занимается заместитель Председателя Правительства – С.С. Собянин (на момент подготовки номера. – *Прим. ред.*) Он возглавляет правительственную комиссию по информатизации органов власти. А поскольку при комиссии действуют два совещательных органа – Совет главных конструкторов ведомственной информатизации и Совет по региональной информатизации, – она координирует процесс создания электронного правительства и на уровне федеральных органов исполнительной власти, и на уровне субъектов Российской Федерации и органов муниципального самоуправления.

Круг участников заседаний правительственной комиссии достаточно широк. В него входят те, кто отвечает за перевод оказания первоочередных услуг в электронный вид. У них есть все необходимые административные полномочия, позволяющие обеспечить проведение необходимых мероприятий, есть понимание логистических процессов, и они реализуют перевод этих услуг в электронный вид на своей стороне.

Минэкономразвития выступает в комиссии как орган власти, ответственный за административную реформу, а Минкомсвязи – как орган, ответственный за разработку и проведение в жизнь единой технологической политики. Задача обоих ведомств – обеспечить интеграцию этих процессов в единое технологическое и нормативное пространство, которое и называется электронным правительством.

– Какое направление в сфере перевода госуслуг в электронный вид требует сегодня повышенного внимания регулятора с точки зрения технологической политики?

– На портале www.gosusligi.ru собрано несколько сотен электронных услуг федерального уровня и несколько тысяч услуг субъектов РФ и их муниципалитетов. Огромное количество услуг регионального уровня вызвано отсутствием единого подхода даже к их названиям, не говоря уже о порядке оказания. И житель Москвы, привыкший к одной процедуре, ока-

завшись, например, в Новосибирске, столкнется с совершенно другой.

Так что сейчас, когда мы переходим к оказанию государственных и муниципальных услуг в электронном виде, нам необходимо видеть и понимать админрегламенты каждой услуги на всех уровнях. И здесь еще достаточно много работы для федеральных органов исполнительной власти, для Минэкономразвития и для субъектов Российской Федерации по реинжинирингу процессов оказания государственных и муниципальных услуг: по анализу регламентов, исключению дублирующих функций, унификации, разработке и принятию необходимых нормативных документов. А информационные технологии служат локомотивом оптимизации этого процесса.

Хороший пример показала Федеральная миграционная служба с электронной услугой выдачи паспортов. Ее специалисты тщательно продумали процесс ее оказания, оптимизировали регламенты, создали у себя все необходимые информационные системы, обеспечивающие прозрачность оказания этой услуги. Именно поэтому несколько десятков тысяч заграничных паспортов уже выдано именно через портал госуслуг.

«Час X» для органов федеральной власти и местного самоуправления наступит 1 июля 2011 г. С этого дня вступит в действие ряд статей Федерального закона № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг», запрещающих органам власти, оказывающим государственные и муниципальные услуги, требовать от заявителя предоставления документов и информации, которые уже находятся в тех или иных органах власти.

– Нет опасений, что это вызовет коллапс в госорганах?

– Эта революционная норма появилась в федеральном законе не без нашего участия, поскольку мы осознали, что, только поставив жесткие сроки, сможем получить результат. Тем более что для реализации этого положения закона можно воспользоваться системой межведомственного электронного взаимодействия, которая, как того требует Постановление Правительства РФ № 697, будет введена в эксплуатацию в конце нынешнего года. В приложении к постановлению говорится, что эта федеральная территориально распределенная государ-

ственная информационная система предназначена в том числе для обеспечения информационного взаимодействия в электронной форме при предоставлении государственных и муниципальных услуг и выполнении государственных и муниципальных функций.

Иными словами, инструмент есть. Дальше – вопрос готовности руководителей органов власти, субъектов РФ и муниципалитетов его использовать и их ответственности за исполнение законодательства.

– Почему для оказания госуслуг в электронном виде нужна среда межведомственного взаимодействия, а не система межведомственного электронного документооборота?

– Эти два понятия часто путают. Система межведомственного электронного документооборота обеспечивает обмен документами как внутри отдельного ведомства, так и между несколькими из них. В таких системах обмен осуществляется именно документами, т.е. объектами, имеющими определенные свойства – автор, адресат, статус, тема, маршрут и т.д.

А система межведомственного электронного взаимодействия при оказании услуги обеспечивает обмен сведениями, которые необходимы одному ведомству, но хранятся в другом. Представьте, вы – директор компании, которая планирует открыть аптеку, и приходите в орган власти за лицензией на осуществление фармацевтической деятельности. Сотрудники этого органа потребуют от вас нотариально заверенную копию свидетельства о регистрации компании, справку о соответствующем образовании у директора и т.п. Но на самом деле им нужны лишь сведения о том, что вы зарегистрированы в налоговой инспекции и обладаете всеми необходимыми статусами. И если мы добьемся от органов власти понимания (а у многих из них оно уже появляется) того, что из всего документа им нужен только адрес, по которому зарегистрирована компания, или подтверждение ее названия, т.е. отдельные сведения, сами по себе документом не являющиеся, то между ними начнется информационное взаимодействие. А это значит, что как только ваша заявка попадет в лицензирующий орган, его информационная система по защищенному каналу обратится в информационную систему налоговой службы, увидит в ее базе нужные сведения и получит ответ «да» или «нет» или какое-то одно поле из соответствующей записи.

– Как подходит Минкомсвязи РФ к отбору типовых решений в сфере региональной информатизации и их дальнейшему тиражированию?

– С одной стороны, понятно желание государства найти наилучшее техническое решение, объявить его типовым и предложить всем его использовать. С другой стороны, этот путь тоже требует затрат – на локализацию таких решений.

Так что мы говорим, скорее, об определении типового функционала, оптимального для решения тех или иных задач в регионах. Мы выявляем лучшие практики оказания субъектами РФ госуслуг в электронном виде: какая информационная система для этого используется, какие у нее возможности, как организована логистика. Это первый подход.

Второй подход предполагает создание национальной программной платформы – хранилища приложений, о котором говорил С.С. Собянин на Тверском социально-экономическом форуме. Модель, похожая на ту, которую использует Apple, подразумевает разработку решений для органов госвласти и местного самоуправления с помощью некоего пакета разработчика (Software Development Kit) – благодаря чему эти решения уже априори соответствуют определенным технологическим и функциональным требованиям, – а затем их размещение на какой-либо облачной платформе. Это мы предлагаем сделать регионам, где такие решения уже действуют. Так путем объединения технологии SaaS и некоторого «облака» они станут доступны в других субъектах РФ, что позволит их администрациям не закупать софт и железо, а пользоваться сервисом и соответственно тратить гораздо меньше денег на информатизацию.

– Вы имеете в виду то, чем сейчас планирует заниматься «Ростелеком» – предоставлением инфраструктуры электронного правительства как комплексного сервиса?

– В рамках Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России нами разработаны и ведутся две карты проектов, логически связанные между собой. Первая из них позволяет контролировать ход перевода в электронный вид первоочередных федеральных госуслуг. А вторая карта под названием «Электронный регион» дает нам как технологическому ведомству возможность поддерживать достаточно сложный процесс перевода в электронный вид региональных и муниципальных услуг. Этот процесс охватывает все уровни управления информатизации и должен осуществляться с учетом лучших практик, уже реализованных в регионах и муниципалитетах. Именно на пересечении лучших практик и требований федерального органа исполнительной власти к функционалу должно находиться оптимальное вертикальное решение.

В ходе работ над последней картой мы привлекли как технолога компанию «Ростелеком», чтобы она создала платформу, на которой такие правильные и опробованные функциональные решения могут быть донесены до субъектов Российской Федерации.

– С кем еще из участников ИТ-рынка государство сотрудничает в области технологического обеспечения этих работ?

– Когда идет речь о качестве оказания госуслуг в электронном виде или о межведомственном взаимодействии, мы как регулятор должны задавать определенные стандарты. И, естественно, мы можем через системных интеграторов императивно доводить их до органов власти, которые реализуют эти услуги.

Говорить напрямую с отраслью – самый короткий путь к правильным решениям. Скоро появится закон о льготах для ИТ-компаний. Но нам хотелось бы говорить с участниками рынка не только об определенных предпочтениях, но и призвать их присоединиться к разработке стандартов и заверить, что мы готовы вместе с ними участвовать в этой работе.

Наталья КИЙ, Александра КРЫЛОВА

Как перевести неповоротливую бюрократическую машину на скоростные электронные рельсы? Ответов на этот вопрос – множество (см. тему номера с. →с. 32–52←). Каждый из героев нашей рубрики – дает свой.



Алексей Сергеевич НАШЕКИН,
вице-президент по федеральным программам компании «Ростелеком»

Родился 1 октября 1976 г. в Тамбовской области. В 1999 г. окончил Ивановский государственный энергетический университет им. В.И. Ленина по специальности «Инженер-физик», а в 2006 г. – Государственную академию профессиональной переподготовки и повышения квалификации руководящих работников и специалистов инвестиционной сферы (ГАСИС) по специальности «Финансы и кредит». Имеет степень кандидата технических наук.

С 1999 по 2005 гг. работал на Калининской атомной электростанции, начав инженером и дойдя до начальника бюро Автоматизированных систем управления.

В 2005 г. был приглашен в ФГУП «Росэнергоатом» заместителем исполнительного директора – директором департамента ИТ.

В 2006–2007 гг. – советник по ИТ и развитию ситуационно-кризисного центра Федерального агентства по атомной энергии РФ.

С 2007 г. – заместитель гендиректора по развитию, а с марта 2009 г. – гендиректор компании «Энвижн Груп».

С августа 2010 г. – вице-президент по федеральным программам компании «Ростелеком».



Борис Матвеевич ВОЛЬПЕ,
вице-президент по маркетингу и развитию бизнеса компании «Ситроникс»

Родился в 1965 г. в Барнауле. В 1988 г. окончил Алтайский политехнический институт по специальности «инженер-механик», в 1992 г. – аспирантуру Института структурной макрокинетики РАН, в 1998 г. – докторантуру Института проблем прочности и материаловедения сибирского отделения РАН. Имеет степени доктора технических наук и МВА.

В 1995–1997 гг. работал региональным менеджером компании «Марс» в Новосибирске. С 1998 по 2001 гг. – региональный директор по продажам и маркетингу в российском подразделении RJR (позднее – JTI). В 2001–2004 гг. работал в Альфа-Банке, где занимался развитием розничного бизнеса. В 2004 г. возглавил отдел маркетинга представительства SAP в СНГ, в 2006 г. был назначен исполнительным директором подразделения компании по России и СНГ. С августа 2009 г. – исполнительный директор по продажам ПО IBM Восточная Европа и Азия. С февраля 2010 г. – в нынешней своей должности.

Родился в 1948 г. в Ленинграде. В 1971 г. окончил Московский институт инженеров транспорта по специальности «Математические и счетно-решающие приборы и устройства».

Руководил исследованиями и созданием производственных систем с интегрированными базами данных для региональных ВЦ МПС, отраслевой комиссией по банкам данных МПС, разработкой отраслевых методик и стандартов. В 1990-х, работая в компаниях ИВЦ АИС, Corporation LVS и Price Waterhouse, участвовал в разработке стратегических планов развития ИТ для ведомств и предприятий России, Белоруссии и Узбекистана.

В 1998 г. создал независимое аналитическое бюро «Группа 24» (в рамках компании «СЕПТ 2000»).

С 2002 г. – соучредитель и президент фонда ФОСТАС.

С 2009 г. – член экспертной группы Совета по информационному обществу при Президенте РФ. Член московского отделения Рабочей группы ACM SIGMOD.



Евгений Захарович ЗИНДЕР,
президент Фонда поддержки системного проектирования, стандартизации и управления проектами (ФОСТАС)

Родился в 1966 г. Окончил МВТУ им. Н.Э. Баумана. Второе высшее образование получил в области юриспруденции в Российской академии госслужбы при Президенте РФ. Имеет чин действительного государственного советника Российской Федерации третьего класса.

Специализируется в области государственного управления. Свыше 14 лет проработал в администрации президента и аппарате правительства РФ.

Работал также в негосударственном секторе, в частности в Межрегиональном фонде президентских программ, компании «Базовый элемент», Международном консультативно-правовом центре по налогообложению. До прихода в компанию «Развитие бизнес-систем» занимал пост директора по организационному развитию и управлению персоналом концерна «Ангстрем». С 2008 г. – в компании «Развитие бизнес-систем».



Михаил Юрьевич ИВАНОВ,
заместитель гендиректора, директор департамента государственного консалтинга компании «Развитие бизнес-систем»



Олег СВИРСКИЙ

Везучий

Человек везущий

Технический директор российского МТС считает себя везучим: «Что задумаю, чего сильно захочу – сбывается. Волшебник я сам себе, что ли...». И оставляет за рамками этой экзистенциальной формулировки работу – как пахоту, увлеченность – почти фанатичную, ум – по-связистски изобретательный, память – фотографическую. Эту мозаику природа сложила в талант и подкрепила характером.

Кумиры детства

– Мой любимый герой – отец. Он земляк белорусского батьки, из Шклова Могилевской области. По партийному призыву приехал строить Череповецкий металлургический комбинат. Работал монтажником-высотником, стоял у прокатного стана. Выработав «горячий» стаж, пошел водителем междугородного автобуса – без единой аварии исколесил центр России, работал на Олимпиаде-80. Отец заразил меня любовью к автомобилям. В классе восьмом посадил за руль, в девятом я уже был заправским водителем. Сейчас папе 73, маме – 68. Свои силы мои старики теперь применяют на даче под Череповцом.

В детстве мечтал стать летчиком. Помешала страсть к чтению – подсело зрение. Спас случай и ДОСААФ: однажды в центре детского творчества замер перед дверью, где сидели ребята в наушниках и долбили морзянку. Так в моей жизни возник радиоспорт и еще один мой кумир – преподаватель Николай Петрович. Великий человек, терпение в нем было от Бога! Он ни разу не повысил голос, даже замечания делал доброжелательно, но с такой ноткой строгости, что всем было понятно, кто здесь старший. Его человеческая наука помогла мне, когда я преподавал в вузе, и в армии, где вел курсы радистов.

Я стал мастером спорта по морзянке, занимался спортивным ориентированием, да много еще чем, пока не попал на коллективную радиостанцию. Аппаратная, лампочки мигают, микрофоны, дальние стра-

ны... Кто-то кричит: «О, Греция пошла! Проход на Японию открылся!»

Морзянка отступила перед эфиром. Мой любимый тренер, увидев горящие глаза, отпустил меня сам и с миром.

С шестого-седьмого класса школы учеба отошла на второй план, уступив место радиоспорту и радиолоубительству. Но учился хорошо: у меня «фотографическая» память – почитал перед экзаменом, а потом из памяти информацию воспроизводишь. Когда пришло время поступать, выбрал Рыбинский авиационно-технологический институт, специальность «Конструирование и производство радиоаппаратуры».

Щас сядем!

Рыбинск и Череповец находятся на разных концах Рыбинского водохранилища. Летом там ходит «Метеор» на подводных крыльях. Зимой – на электричке в Ярославль, а там на проходящий мимо поезд. Был третий вариант: из Рыбинска через Пошехонье в Череповец летал АН-2. Один рейс запомнил на всю жизнь.

В полете заглох мотор. АН-2 – кукурузник на 12 пассажиров, жестянка, холод, грохот. И вдруг – тишина. Открывается дверь кабины пилота: «Без паники! Щас сядем!». Страх не было, напротив – детский восторг: экстрим! О самолетах с детства знал все и знал, что эти четырехкрылые стрелы еще в войну с любой точки взлетали и в любой приземлялись. Сели на заснеженное колхозное поле, выбрались – снегу по пояс. Мужчины по очереди пробивали путь в снежной

целине и так, гуськом, добрались до автостанции. До сих пор с восторгом рассказываю об этом приключении.

Моя институтская история повторила школьную. Стретьего курса учеба стала фоном для работы, увлекся СВЧ, сотрудничал с закрытым КБ. Мой научный руководитель и завкафедрой В.Г. Варухин привлекал к работе. Я был состоятельным студентом: повышенная стипендия (институт окончил с красным дипломом), полставки в науке, почасовки на кафедре – 150 руб. в месяц выходило!

В аспирантуре учился в зеленоградском МИЭТе, диссертация близились к завершению, за одно из изобретений получил премию Ленинского комсомола, на которую купил парусный катамаран и три года гонял по водохранилищу. Но начало 90-х, павловская реформа подрубили мою науку. Когда моя молодая



Бумажный кораблик
Радиоуправляемых моделей
тогда еще не было

семья начала переходить на вермишель и картошку, в 1992 г. принял решение уйти из института.

Попутный ветер GSM

Жизнь, как всегда, дала шанс. Знакомые попросили помочь с организацией связи в строительной фирме. Я набросал схему на листе ватмана и был приглашен замдиректора по развитию. Диспетчерскую организовал, 20 машин и 15 объектов оснастил полудуплексной радиосвязью. Потом стал директором ТОО «Электросвязь»: растущему рыбинскому бизнесу требовалась профессиональная радиосвязь, мы начали строить транкинг, осваивали видеонаблюдение, охранные системы.

Первый сотовый телефон взял в руки в 1998 г., когда пригласили меня техническим директором в «Ярославль-GSM». Почему GSM? Какой GSM? В регионе тогда NMT-450 работал. Ну, слышали, что в Москве МТС есть. И все. Но предложение двинуться в будущее, в цифровую связь принял. Коммерческую сеть открыли в сентябре 1999 г., а дальше – по крутой экспоненте – 8-кратное увеличение абонентской базы за год. NMT начал отступать.

Кто выключил МТС

Это самый парадоксальный эпизод из моей профессиональной жизни – пока. МТС была координирующим оператором в ЦФО и владельцем сетевого кода в регионе. В Ярославскую область МТС выходила с сетью в диапазоне 1800 МГц. «Ярославль GSM» работал в том же коде в частотах 900 МГц. В один прекрасный день – 6 августа 2001 г. – МТС запустила сеть, и в двухдиапазонных телефонах наших абонентов исчезла связь. В 9 утра я стоял на пороге Госсвязьнадзора, в 10 ч телеграмма ушла в московский офис МТС. В 10 ч 15 мин сеть МТС в Ярославле погасла... на три месяца. Следом – звонок от Ю.А. Громакова, в ту пору вице-президента МТС, с настоятельным приглашением в Москву.

Я приехал хозяином положения – у нас все по закону. Вхожу в большую переговорную – а там... рыцари Круглого стола, весь технический бомонд. И такое электричество в мою сторону источают! Выход из ситуа-

ции был единственный: смена сетевого кода одной из сторон. Проще, конечно, это было сделать «Ярославлю-GSM», но с финансовой, административной и организационной поддержкой МТС. Что и было осуществлено через три месяца – по-честному. Но моральную сатисфакцию я тогда получил за всех моих абонентов.

Через год на рынок Ярославля вышел «Билайн» и все ждали выхода «МегаФона». А я заскучал в ежедневной рутине и понимал, что могу и хочу чего-то большего. Так что приглашение стать директором местного филиала «МегаФона» принял – это был мой второй «гринфилд», сеть с нуля. На работу вышел один, весь офис предстояло нанять. В сентябре заступил – в марте открыли коммерческую эксплуатацию. Бо-о-льшим сюрпризом для рынка: даже здание офиса до последнего держали под защитной тканью, не то что базовые станции. Процентом 8 абонентов взяли за неделю, через два месяца – почти четверть. Но несмотря на двухлетние успехи и 2-е место по числу подписчиков в регионе, отношения с руководством не сложились – мои бизнес-амбиции не укладывались в иерархическую структуру и в политическую ситуацию компании того времени. Ушел сам, и обида уже ушла.

Моя МТС-история

В один прекрасный летний день меня снова настиг звонок Ю.А. Громакова. На следующий день я уже в Москве знакомился с новой структурой МТС. Федеральному оператору нужен был человек, умеющий строить и сдавать «гринфилды». Со 2 августа 2004 г. началась моя карьера в МТС, снова с полей и командировок. Вернулся в «штаб» через два года, тогдашний технический директор МТС-Россия А. Ушацкий (ныне вице-президент МТС по технике) предложил работать начальником отдела в департаменте управления сетью у А. Серегина. Ему признателен, что принял как равного и поделился «политической кухней» директора департамента, коим я вскоре был назначен, а в 2009 г. – замдиректора бизнес-единицы МТС-Россия по техническим вопросам.

От размаха бизнеса и «веса» каж-



Классика жанра

Непрофессиональный блиц

– **Время на семью остается?**

– Моему 8-летнему сыну со мной интересно! Я все время что-нибудь генерирую! Я ведь Лев, знак Огня, да еще в год Дракона! Наше общее увлечение – компьютерные игры. Я сам как пацан иногда... Любим радиоуправляемые машины, паровозики, вертолеты. А еще «шпротов» ловить – это мальков на удочку, кошке на обед.

– **Ваш мотиватор в жизни?**

– Достижение результата и общественное признание, это вдохновляет на новые подвиги.

– **О чем жалеете?**

– О том, что нет рядом друзей. Наверное, это оборотная сторона моей открытости. Но на людей везет. Я редко о чем прошу, очень благодарен, щедро делюсь – мне отвечают тем же.

О том, что бросил юношеское увлечение музыкой – ведь был барабанщиком в ансамбле, в конкурсе «Красная гвоздика» участвовал.

О том, что не реализовал в себе шоумена, – популярность и сцена манят. Сыграл в двух корпоративных, но настоящих ролевых фильмах: Птибурдукова в короткометражном «Золотом теленке» и Тарталью в «Принцессе Турандот». Так что следите за рекламой!

ет дух. Компания соответствует моему настрою, что позволяет мне мои идеи как минимум заявлять, как максимум – зачастую реализовывать. Я открыт и не боюсь открытости в этой компании.

Записала **Наталья КИЙ**



реклама

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

ГОЛОСОВЫЕ УСЛУГИ

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

УСЛУГИ MPLS СЕТИ

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

АРЕНДА МАГИСТРАЛЬНЫХ КАНАЛОВ

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

ДАТА-ЦЕНТРЫ

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

Индивидуальные телекоммуникационные решения

ГОЛОСОВЫЕ
УСЛУГИ

ДАТА-ЦЕНТРЫ

АРЕНДА
МАГИСТРАЛЬНЫХ КАНАЛОВ

УСЛУГИ
MPLS СЕТИ

Объект высокой архитектуры

появился неподалеку от деревни Тешково в Ленинградской области. Независимый оператор и владелец башенных сооружений для операторов всех направлений радиосвязи, компания «Русские Башни» ввела в коммерческую эксплуатацию первый высотный объект.



Д. Нелюбов («Русские башни», справа) и И. Жижикин (TELE2). Первая пошла!

Ажурная красавица весом 19 т и «ростом» 72 м построена по заказу «Русских Башен» специалистами подрядной организации NIC в два раза быстрее намеченного срока.

На башне имеются три точки для установки радиооборудования. На самом верху зарезервировано место для ком-

пании TELE2; еще два оператора сотовой связи могут установить свои антенны ниже. В церемонии открытия участвовали представители МТС и «ВымпелКома», которые в настоящее время уже дали согласие на размещение своего оборудования на нескольких строящихся в разных районах Ленобласти башнях. Посмотреть на первую башню приехали и представители инвесторов проекта – UFG Asset Management и Европейского банка реконструкции и развития (EBRD).

Первым клиентом компании «Русские Башни» на северо-западе России стал четвертый по количеству абонентов сотовый оператор в нашей стране – TELE2. В его интересах во всех районах Ленинградской области сегодня ведут строительство 60 башенных сооружений подрядные организации NIC, TSI и Santre. И 30 таких высотных объектов ими уже возведено.

В настоящее время услугами компании TELE2 охвачено 75% населения Ленинградской области, а к концу 2010 г. оператор планирует расширить покрытие до 85%, чтобы продолжить постепенно приближаться к показателям, которые имеет в этом регионе «большая тройка».

www.rttowers.ru

Polysom идет в телеком

За три квартала 2010 г. продажи Polysom в России, по внутренним оценкам компании, увеличились на 78% по сравнению с тем же периодом прошлого года. «В целом в 2010 г. рост наших продаж составит никак не меньше 45–50% и превысит уровень 2008 г., – уверен Сергей Хомяков, генеральный менеджер Polysom в России и СНГ. – В этом году мы сделаем больше, чем когда бы то ни было за всю историю Polysom на российском рынке». Компания рассматривает Россию как стратегический регион и намерена активно инвестировать в этот рынок.

Пункт о расширении присутствия на быстрой-

растущем рынке России и стран СНГ включен в новый план стратегического развития. Суть этой стратегии Polysom состоит в реорганизации бизнеса и расширении круга заказчиков. К традиционным для себя секторам – крупным корпоративным клиентам и госструктурам – компания хочет добавить новые направления – операторов связи и SMB. С этой целью, в частности, она провела структурные и кадровые перестановки (так, в Polysom перешли известные управленцы в области корпоративных коммуникаций из Cisco Systems, Motorola и Oracle).

Основной своей задачей в России Polysom



А. Видмер (Polysom):

«По объемам продаж в регионе EMEA Россия заняла третье место после Великобритании и Франции»

ставит укрепление позиций на рынке систем телеприсутствия, аудио- и видеоконференцсвязи, а также унифицированных коммуникаций за счет увеличения клиентской базы.

www.polycom.com/ru

Кадровые назначения

Международный союз электросвязи

Хамадун ТУРЕ переизбран генеральным секретарем.

«Связьинвест»

Вадим СЕМЕНОВ назначен гендиректором.

«Ростелеком»

Павел ЗАЙЦЕВ назначен вице-президентом – коммерческим директором.

ЮТК

Сергей ПУЛИНЕЦ назначен заместителем гендиректора – директором Адыгейского филиала.

Александр БУРНЯШЕВ

назначен заместителем гендиректора по безопасности и режиму секретности.

«ВымпелКом»

Ольга ТУРИЩЕВА назначена вице-президентом по бизнес-развитию в России.

Алексей РОКОТЯН назначен директором по работе с органами государственной власти.

«TELE2 Россия»

Анатолий ШАПОЧКА назначен директором по работе с государственными органами.

МГТС

Сергей ПРИДАНЦЕВ избран председателем совета директоров.

«Комстар-Регионы»

Валерий ГОЛЬДФЕЛЬД назначен заместителем гендиректора – техническим директором.

«Скай Мобайл»

Роман ГОЛОВНЕВ назначен гендиректором.

ФГУП «Главный радиочастотный центр»

Константин ЧЕРТКОВ назначен руководителем.

«Ниеншанц»

Алексей РОЩИН назначен гендиректором.

LETA IT-company

Андрей ИВУШКИН назначен заместителем руководителя направления «Системы менеджмента».

Motorola

Денис ВОЛЯНСКИЙ назначен директором по продажам в России и СНГ.

НР

Лео АПОТЕКЕР назначен главным исполнительным директором и президентом.

Рей ЛЭЙН избран членом совета директоров и назначен его председателем.

Skype

Тони БЕЙТС назначен гендиректором.

Fortinet

Ян СКАСЫРСКИЙ назначен главой представительства в России и странах СНГ



М & А

«Комстар-ОТС» завершил продажу «Ростелекому» 25% плюс одна акция уставного капитала «Связьинвеста».

«МегаФон» победил на аукционе Фонда имущества Санкт-Петербурга по продаже 100% акций альтернативного оператора фиксированной связи «Метроком».

«Дальсвязь» завершила процесс присоединения «Сахателекома» и сделала его своим филиалом.

«Техносерв Консалтинг», дочерняя компания системного интегратора «Техносерв», купила 51% акций «БиАй Телеком», консультанта в области информационных систем стратегического управления, анализа и прогнозирования.

Инвестиционный фонд NGI приобрел у ГК «Айти» долю в 51% в компании «ПингВин Софт» (PingWin Software).

«Сибирьтелеком» объединяет сотовые активы дочерних компаний «Улан-Удэнская сотовая сеть» и «Байкалвестком».

IBM подписала окончательное соглашение о покупке **BLADE Network Technologies**, поставщика ПО и сетевых устройств, передающих данные и транзакции к серверам и от серверов.

Nokia Siemens Networks приобретает компанию **IRIS Telecom**, которая специализируется на услугах по планированию и оптимизации сетей.

Cisco приобрела **ExtendMedia**, поставщика программных решений для управления контентом, и намерена приобрести **Arch Rock Corporation**, одного из разработчиков беспроводных сетевых IP-технологий для приложений Smart Grid.

CA Technologies (ранее **Computer Associates**) купила **Arcot Systems**, разработчика средств аутентификации и программных продуктов для борьбы с мошенничеством.

Свободу абоненту!

«Межрегиональный ТранзитТелеком» предложил рынку вернуться к идее переносимости номера (Number Portability, NP), которая активно обсуждалась в 2004–2006 гг. (см. «ИКС», № 9'2006, с. 22) и утратила актуальность вместе со сменной администрацией связи.

По словам заместителя гендиректора МТТ Дмитрия Гуркина, Россия осталась чуть ли не единственной европейской страной, где абонент лишен права «взять с собой» свой телефонный номер при переходе от одного оператора связи к другому. Поэтому по заказу МТТ и с учетом наработок рабочей группы по MNP 2005 г. ЦНИИС сформулировал предложения по техреализации Number Portability в сетях фиксированной и подвижной связи и изменениям в нормативной право-

вой базе, которые МТТ передал в Минкомсвязи.

На пути NP к абоненту есть препятствия. Во-первых, в ней не заинтересованы ни операторы, ни в



Д. Гуркин: «От регулятора потребуется определить одного маршрутизирующего оператора на сегмент переносимости – им может быть любая компания»

принципе регулятор (в большинстве стран внедрение NP – воля правительства); во-вторых, переносимость номера, по сути,

не является услугой, за которую можно взять деньги; в-третьих, организация NP означает для оператора доработку сетей. Например, МТС такие затраты оценивает в \$127 млн, или \$416,67 на одного абонента, а в целом по отрасли в \$400 млн при сроках внедрения 3–4 года. МТТ и ЦНИИС, по словам Д. Гуркина, предлагают более простое и сравнительно недорогое решение – стоимостью не выше \$20 на абонента при сроке 20 дней. «Полную стоимость называть не хотел бы, – говорит Д. Гуркин, – но если бы МТТ оказывал услуги мобильной связи, то внедрение MNP потребовало бы порядка \$10 млн».

Вне зависимости от реакции регулятора на свою инициативу МТТ планирует организовать опытную зону MNP.

www.mtt.ru

МГТС выходит на рынок коммерческой недвижимости

В ходе проводимой ею модернизации сети на базе оборудования IMS МГТС обрела непрофильные доходы. Переход от устаревшего аналогового оборудования к современному цифровому, значительно более компактному, позволяет высвободить большие площади, из каждого квадратного метра которых компания намерена извлечь выгоду.

Сегодня МГТС сдает в аренду 50 тыс. м² технологических и офисных площадей, что приносит ей более 500 млн руб. дохода ежегодно. Всего же в ходе цифровизации сети, которая продлится до 2013 г., планируется высвободить около 300 тыс. м². Таким образом, компания превращается в крупного игрока на рынке коммерческой недвижимости. Общий пул недвижимости МГТС – 365 зданий и сооружений площадью около 1,1 млн м². В основном это здания высотой четыре-шесть этажей постройки 1970–1980-х гг., многие из которых расположены в инвестиционно привлекательных зонах. Предполагается, что сдача

площадей в аренду в 2011–2013 гг. принесет до 2 млрд руб. Компания разработала несколько вариантов вовлечения своих помещений в коммерческий оборот – от аренды без вложений или с минимальными вложениями до полного их перепрофилирования и доведения до офисных площадок класса А, В+ и В. «В совместных проектах с нами заинтересованы все Топ-10 игроков рынка коммерческой недвижимости», – отметил Сергей Самойлов, директор МГТС по логистике и управлению.

Другие побочные следствия модернизации сети: оптимизация бизнес-процессов, сокращение эксплуатационных затрат, снижение энергопотребления, а также уменьшение численности персонала – с нынешних 9,6 тыс. человек до 6,5 тыс. к 2013 г.

Что же касается собственно IMS, то в настоящее время с использованием этой технологии получают связь 80 тыс. абонентов. К установке абонентских IMS-шлюзов компания планирует приступить в начале 2011 г.

www.mgts.ru



Вторые рвутся в лидеры

Компания AMP NETCONNECT, подведя предварительные итоги финансового года, констатировала послекризисное восстановление мирового и особенно российского рынка СКС. Исходя из данных, доступных в настоящий момент, в 2010 г. рост объема продаж компании в России по сравнению с 2009 г. составит около 25%.

Директор AMP NETCONNECT по Восточной Европе Вольфганг Ригер считает, что решающий вклад в успех российского бизнеса компании вносят ее партнеры, количество которых увеличивается и в Москве и в регионах, в том числе в Сибири и на Дальнем Востоке. AMP NETCONNECT наращивает не только объемы продаж, но и долю рынка, причем в кризисный период, т.е. в 2009 г., она выросла на 0,9% и, по данным организации BSRIA (эксперта рынка СКС), достигла 14,2%. С такими показателями



В. Ригер: «Решения для инженерной и ИТ-инфраструктуры усложняются, поэтому все важнее взаимодействие производителя и партнера»

компания занимает на российском рынке второе место. Но отрыв от лидера невелик, и AMP NETCONNECT намерена его ликвидировать.

Одним из самых перспективных направлений развития рынка СКС компания считает дата-центры, кабельная инфраструктура которых отличается от классических офисных СКС, и поэтому в 2010 г. для партнеров был запущен специальный учебный курс по инженерной инфраструктуре ЦОДов. На использование в дата-центрах нацелена и новая версия программно-аппаратного комплекса AMPTRAC для автоматизированного управления СКС: ее функциональные возможности должны сделать систему максимально универсальной для облегчения интеграции со всеми инженерными системами здания.

www.ampnetconnect.ru

МСЭ определился с 4G

Решением сектора радиосвязи МСЭ технологиям LTE-Advanced и WirelessMANAdvanced присвоено официальное обозначение IMT-Advanced, что позволяет квалифицировать их как подлинные технологии 4G.

IMT-Advanced (4G) выступает в роли глобальной платформы, на которой будут предоставляться услуги интерактивной подвижной связи следующего поколения, обеспечивающие более быстрый доступ к данным, более широкие возможности в области роуминга, передачу унифицированных сообщений и широкополосной мультимедийной информации.

«Хотя некоторые считают, что цели, поставленные перед технологией IMT-Advanced, весьма амбициозны, я рад констатировать, что в отрасли подвижной беспроводной связи все основные заинтересованные стороны готовы встретить этот вызов», – заявил Валерий Тимофеев, директор Бюро радиосвязи МСЭ.

www.itu.int

МИСиС хочет попасть в десятку

призеров международных студенческих олимпиад по программированию. Такую цель поставил перед собой Национальный исследовательский технологический университет МИСиС, решив принять участие в международной олимпиаде ACM/ICPC, крупнейшем студенческом командном соревновании программистов. Попав в число призеров, институт рассчитывает «подтвердить статус ведущего вуза страны в сфере информатики и укрепить международный престиж». Для достижения своих амбициозных целей МИСиС заключил соглашение с компанией Cognitive Technologies о помощи в подготовке сборной команды института к участию в олимпиадах.

Команда по программированию была создана в МИСиСе в прошлом году, однако уже летом нынешнего года на V олимпиаде KPI-Open'10 из 84 команд-участников две сборные команды вуза вошли в Топ-20, что для первого соревнования расценивается как хороший результат.

www.misis.ru, www.cognitive.ru

Кбайт цитаток

«Вот мы говорим «бюджетные деньги», а американцы – «деньги налогоплательщиков». Это кардинальная разница в понимании.»

«Чем дальше от Москвы, тем большим драйвером является ТВ.»

«Сейчас каждая кошка в стране имеет мобильный телефон или, по крайней мере, сим-карту.»

«50–100 Мбит/с нужны только, если вы являетесь потребителем очень тяжелого медиаконтента, причем в извращенной форме.»

«Мы как оператор делаем ковровое покрытие в каждую квартиру.»

«В «большую тройку» я включаю и «Скай Линк», и получается три с половиной.»

«Подводные камни всегда находятся под ковром.»

«Вендоры – это, наверное, последние, кто может проиграть от внедрения новых технологий, потому что они всегда найдут лоха, который купит у них новое оборудование.»

«У всех есть мечта – разработать продукт и потом ничего не делать, оказывая поддержку. Это большая ошибка разработчиков.»

«Приходится варить кашу из топора, потом топор выбрасывать.»

«Если попытаться разумом проанализировать, стоит ли делать продукт, то немедленно получается вывод, что не стоит. А рынок считает иначе.»

«У нас со словом «бизнесмен» часто ассоциируется прилагательное «авторитетный», а бизнесмен называются биржевые спекуляции.»

«Мировые вендоры заинтересованы в продаже лицензий, а не в технологическом партнерстве.»

Кбайт фактов

«Ростелеком» до конца 2010 г. завершит строительство магистральной ВОЛС Вологда–Архангельск протяженностью более 914 км. Общая пропускная способность линии при запуске составит 24 Гбит/с и затем может быть расширена до 3,2 Тбит/с.

«Волгателеком» к концу 2010 г. увеличит емкость своих сетей ФТТВ в Нижегородской области до 80 тыс. портов.

Alcatel-Lucent и «КаР-Тел» (ГК «Вымпелком Лтд.») запустили первую на постсоветском пространстве пилотную сеть LTE, работающую в диапазоне частот 700 МГц. Сеть LTE охватывает центральные районы Алма-Аты.

Fortinet, производитель средств сетевой безопасности, открыл в Москве свой первый российский офис.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА
www.iksmedia.ru



Наблюдатели поумнели

В этом и следующем году Panasonic выводит на рынок новые продукты, выполненные в соответствии с идеологией Smart HD – высокое разрешение плюс интеллект. Это высокочувствительные HD-камеры видеонаблюдения с разрешением, в 4 раза превышающим разрешение аналоговых камер. В линейку входят модели в стандартном корпусе (WV-SP302, WV-SP305 и WV-SP306) и в купольном исполнении (WV-SF332, WV-SF335 и WV-SF336), на подходе – уличная поворотная мегапиксельная камера WV-SW395. Их «родовая» черта – функция распознавания лиц, столь ценимая разнообразными службами безопасности: выловив в видеопотоке «знакомое»

(по заложенным признакам) лицо, камера вычлениет его из этого потока и передает «по назначению» в формате XML. Признаки, по которым камера распознает лицо, закладываются в базу данных, хранящуюся в рекордере WJ-NV200K, также недавно появившемся на рынке. При этом стоят такие интеллектуальные камеры будут столько же, сколько и аналоговые.

Анонсируя новые продукты, Ольга Уколова (Panasonic Russia), отметила, что в отличие от замкнутой аналоговой системы видеонаблюдения, IP-видеонаблюдение становится неотъемлемой частью ИТ-инфраструктуры предприятия, поскольку использует те же стандартные



О. Уколова: «Такое снижение стоимости – за счет использования единой платформы UniPhier»

протоколы и каналы передачи данных, строится на основе открытой архитектуры, модульного подхода и обладает масштабируемостью. А единственным препятствием для их широкого распространения до сих пор была более высокая стоимость.

www.security.panasonic.ru

СИСТЕМА МОНИТОРИНГА НЕОБСЛУЖИВАЕМЫХ ОБЪЕКТОВ СВЯЗИ

**Контроллер KYB-POWER GSM**

- Контроллер KYB-POWER GSM предназначен для мониторинга базовых станций, сельских АТС с возможностью передачи данных по GSM каналу
- 6 многофункциональных портов, позволяющие контролировать температуру, открытие двери, пожар, затопление и т.д.
- Имеет резервный источник питания, который обеспечивает работу контроллера в автономном режиме в течение нескольких часов
- Имеет два канала связи с Центром – основной Ethernet и резервный GSM. Резервный канал связи активируется при пропадании основного и передает аварийные сигналы в Диспетчерский центр

**Контроллер KYB-POWER**

- Контроллер KYB-POWER предназначен для мониторинга телекоммуникационных шкафов ФТТВ, объектов ЖКХ и сельских АТС
- Возможность мониторинга источника бесперебойного питания по каналу RS 232 с сохранением журнала событий, а также возможностью управления ИБП
- Мониторинг счетчика электроэнергии
- 6 многофункциональных портов, позволяющие контролировать температуру, открытие двери, пожар, затопление и т.д.
- Возможность мониторинга устройств по каналу RS 485

**Контроллер KYB-POWERlight**

- Бюджетное, компактное решение для малых необслуживаемых объектов с ограниченным функционалом
- Мониторинг счетчика электроэнергии
- 4 многофункциональных порта ввода-вывода
- Узел связи с ИБП, датчик температуры
- Считыватель ЧИП-ключей

Power engineering
www.powerengineering.ru

Центральный офис: +7 (495) 287-3741
Филиал, г.Санкт-Петербург: +7 (911) 001-0588

Филиал, г.Самара: +7 (846) 378-0349
Филиал, г.Тамбов: +7 (4752) 48-1111/ 48-9261

Филиал, г.Новосибирск: +7(383) 213-5304
Филиал, г.Хабаровск: +7 (4212) 381-906

IP-сети операторов пора оптимизировать,

считает компания Huawei. «Сегодня многие операторы стоят перед выбором: создавать централизованные сети или рас-



Д. Танг: «IP-сеть – как авиалиния: чем меньше пересадок, тем быстрее и удобнее»

пределенные, – отметил Дэниел Танг, технический директор департамента сетевых решений Huawei. – Однозначного ответа не существует, решение зависит от конкретных условий работы каждого оператора. Мы же видим свою задачу в том, чтобы создать устойчивую архитектуру, которую можно использовать в зависимости от потребностей оператора. Такую платформу мы готовы предложить нашим заказчикам».

Оптимизировать IP-маршрутизацию позволяют выведенные на ры-

нок в 2009 г. комплекс микросхем Solar 2.0 100G, решение для взаимодействия IP-сетей и оптических сетей, кластерная система NE5000E 2+4, компактная сервисная платформа CX600-X1/X2 для городских вычислительных систем.

Решение, реализованное в 2009 г. в рамках стратегии SingleMetro, Multiplay, уже привлекло внимание операторов разных стран мира (система внедрена на сетях Telefonica, Mobistar, Bharti Airtel).

www.huawei.ru

Кбайт фактов

Министерство связи Туркменистана проявило заинтересованность в сотрудничестве с компанией «**Петер-Сервис**» как с поставщиком биллинговых решений для операторов связи.

«**Корнет-АМ**», дочерняя компания «**Комстар-ОТС**» в Армении, начала пилотную эксплуатацию сети WiMAX в Цахкадзоре. Сеть построена на оборудовании OmniMAX, разработчиком и производителем которого является Intracom Telecom, дочерняя компания «**Ситроникса**».

«**Южморрыбфлот**» (ГК «**Примрыбснаб**») с помощью ФГУП «**Космическая связь**» объединит объекты ГК «Примрыбснаб», в том числе морские суда, в единую корпоративную сеть. Планируется, что к 1 июня 2011 г. в сети будет работать 20 терминалов VSAT.

Банк «**Интеза**» усилил защиту своей системы дистанционного банковского обслуживания, установив генераторы одноразовых паролей eToken PASS от компании «**Аладдин Р.Д.**» в комплексе с программным продуктом Kaspersky Internet Security.

Компания «**Инфосистемы Джет**» заявила о начале работы на рынке систем управления материальными активами (Enterprise Asset Management).

«**НИИМЭ и Микрон**» начал поставки чипов на пластинах диаметром 200 мм в Юго-Восточную Азию. RFID-чипы будут использоваться в картах доступа, электронных ключах для жилых домов и гостиниц.

Lenovo совместно с компанией «**Инстар Технолоджи**» поставила 6 тыс. нетбуков в учебные заведения Перми.

Средство защиты баз данных IBM InfoSphere Guardium проходит процедуру сертификации ФСТЭК России на соответствие техническим условиям. Сертификация позволит использовать продукт в ИСПДн до класса К2 включительно.

Второй миллиард попал в Сеть

Количество пользователей Интернета во всем мире за последние пять лет удвоилось и в 2010 г. превысит двухмиллиардную отметку, причем 1,6 млрд из них будут иметь доступ к Интернету у себя дома. Такие данные содержатся в статистическом отчете «Мир в 2010 г.: цифры и факты, касающиеся ИКТ», подготовленном МСЭ. Однако в развитых странах доступ в Сеть к концу 2010 г. будет иметь 71% населения, в то время как в развивающихся странах – всего 21%.

Проникновение фиксированной широкополосной связи во всем мире к концу 2010 г. достигнет 8%. При этом на 100 человек в развитых странах приходится 24,6 линии связи, в развивающихся же странах – 4,4 линии.

А вот доступ к сетям подвижной связи сегодня имеют 90% населения земного шара, и даже в развивающихся странах проникновение подвижной телефонии составляет 68%. В развитых странах рынок подвижной связи приближается к уровню насыщения – 100 жителей имеют в среднем 116 контрактов.

Количество контрактов на услуги 3G увеличилось с 72 млн в 2005 г. до 940 млн в 2010 г. В настоящее время 3G-услуги на коммерческой основе предлагают 143 страны против 95 стран в 2007 г.

Относительная цена на услуги ИКТ (особенно широкополосные) выше всего – в Африке, регионе с самыми низкими уровнями дохода.

www.itu.int

Новый айсберг сетевых угроз

Корпорация Stonesoft открыла новую категорию угроз сетевой безопасности – динамические техники обхода (Advanced Evasion Techniques), которые значительно расширяют современные представления о техниках обхода средств защиты. По сути, техники АЕТ предоставляют киберпреступникам мастер-ключ для доступа к любой уязвимой системе, например к корпоративным ERP- и CRM-приложениям, путем обхода систем сетевой безопасности. «У нас есть основания полагать, что мы увидели лишь верхушку айсберга, – отметил Юха Кивикоски, директор по операциям Stonesoft. – Быстро меняющаяся и недиагностируемая природа динамических техник обхода может изменить всю индустрию сетевой безопасности. Справиться с этими новыми уязвимостями смогут только динамические решения».

www.stonesoft.com



Планы информатизации – на экспертизу!

К середине октября проекты своих планов на экспертизу представили более 60 федеральных органов исполнительной власти. Совокупный объем требуемого для них бюджетного финансирования на 2011 г. составляет 80 млрд руб. Об этом сообщил на встрече с журналистами Андрей Липов, директор департамента госполитики в области информатизации и информационных технологий Минкомсвязи РФ.



А. Липов: «В следующем году мы будем иметь довольно цельную картину ведомственной информатизации»

Согласно Постановлению Правительства РФ № 365 от 24.05.2010 г., Минкомсвязи проводит экспертизу проектов планов по информатизации, разработанных федеральными органами исполнительной власти, иными госорганами и органами госуправления, а также внебюджетными фондами. Цель такой экспертизы – выявление дублирования, неэффективного расходования бюджетных средств, а также несоответствия государственным приоритетам.

Так как процедура проводится впервые, многим планам недостает детальной проработки. Многие ведомства не понимают, что должны запланировать все свои затраты на инфокоммуникации, включая расходы на связь.

Очень важно, чтобы в планы включались мероприятия, направленные на переход к электронному межведомственному взаимодействию, чтобы органы исполнительной власти оказались готовы к 1 июля 2011 г., когда в силу вступит ряд статей Федерального закона № 210-ФЗ. А для этого требуется доработка их внутренних ИТ-систем и интерфейсов для связи с инфраструктурой электронного правительства.

После экспертизы проекты планов представляются на рассмотрение правительственной комиссии по информатизации органов власти, которая своим решением должна снять все разногласия, а затем в Министерство финансов РФ.

www.minsvyaz.ru

Ждать автобуса в социальной сети не скучно

«ВымпелКом» открыл точку бесплатного Wi-Fi-доступа в Интернет на остановке городского транспорта в деловом центре Красноярска. Это первая в России остановка, оснащенная Wi-Fi-сетью, которая доступна всем горожанам и гостям города. «Теперь, ожидая транспорт, горожане смогут обмениваться файлами, читать новости, просматривать почту или общаться в социальных сетях», – отметил Роман Шульгинов, региональный директор Сибирского региона «ВымпелКома».

www.beeline.ru

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

Очистка
Интернет-трафика
от всех видов
вредоносного кода

Эффективный
родительский
контроль

Преимущества использования eSafe

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

ЗАО «Аладдин» - Р.Д.», www.aladdin-rd.ru, e-mail: esafe@aladdin-rd.ru, Тел.: +7(455) 223-0001

Инфобез в триединстве и борьбе

В триединстве составляющих информационной безопасности (организационная, кадровая, технологическая) сегодня просматриваются мотивы басни про лебедя, рака и щуку. Но конец сказке обещан просто по Кампанелле.

Камо грядеши, правила игры?

«По каким правилам будем играть?» – этот традиционный вопрос рынка информационной безопасности (ИБ) к регулятору обрастает новыми тревогами и надеждами. Законодательная база – в процессе изменений; ФЗ-152 и ФЗ-149, постановления Правительства РФ №№ 781, 424, 754, нормативные акты ФСБ и ФСТЭК не снимают многочисленных вопросов, связанных с персональными данными, госуслугами в электронном виде, сертификацией средств информационной безопасности, лицензированием деятельности в этой области. А как быть с регулированием информационной безопасности в наплывающих «облаках»?..

Рынок коммерческих облачных вычислений в России только зарождается, однако он неизбежно будет расти, сошлись во мнении участники дискуссии «Все как сервис», организованной в рамках деловой программы форума «ИнфоБезопасность 2010». При этом, как отметил М. Эмм (НИП «Информзащита»), применение технологий обеспечения безопасности в «облаках» затрудняется их «родовыми свойствами»: границы системы, обеспечивающей вычисления, размыты – и невозможно выделить периметр защиты. И все же проблема разработки технологии с мигрирующими по «облакам» механизмами защиты – скорее не проблема, а интересная задача и новая тема для вендоров (особенно интересная в силу того, что новые темы на рынке ИБ появляются не так уж часто).

Сложнее будет решить вопросы взаимоотношений провайдера и потребителя услуг. По словам С. Вихорева («Элвис-Плюс»), и в традиционной бизнес-модели на организационные проблемы приходится 80% всех проблем безопасности,

а в «облаках» они обостряются еще сильнее, и разрешить их можно будет только двумя способами: путем создания технических механизмов, дающих пользователю возможность вести постоянный мониторинг выполнения соглашений с провайдером, или путем налаживания между пользователем и провайдером доверительных отношений, подкрепленных юридически.

Но самой «запущенной» была признана регуляторная тема. По мнению М. Эммы, нормативная база у нас в стране в части не то что cloud computing, но даже виртуализации отстает от уровня развития технологий лет на 10–15. «Поэтому, – заметил он, – отдав данные в «облако», вы должны понимать, что даже если вы сэкономили кучу денег, дальше надо будет объяснять регуляторам, как вы обеспечите их защиту, как организуете обработку этих данных, – и затраты на объяснения могут перекрыть полученную экономию».

Как CIO и CSO сошлись на ринге

По данным проведенного PricewaterhouseCoopers исследования Information Security Breaches Survey 2010, в период экономического спада резко возросло количество нарушений безопасности в компаниях по вине персонала. Так, 92% респондентов из больших компаний и 83% из небольших признались, что в прошлом году имели инциденты, связанные с нарушениями безопасности (рост почти в два раза за два года); у 46% респондентов из больших компаний имели место утечки конфиденциальных данных по вине персонала, из них 45% были очень серьезными или чрезвычайно серьезными. Как отметила З. Попова (УЦ «Информзащита»), эффективность работы по предотвращению нарушений поли-

тик информационной безопасности во многом зависит от слаженности работы специалистов различных подразделений – служб безопасности, кадровых служб и ИТ-департаментов компаний. Однако, как показал шуточный лишь отчасти брейн-ринг CIO vs CSO, организованный в рамках форума, достичь такой гармонии – задача вполне серьезная.

Кстати



Информационная безопасность – пожалуй, самая интеллектуальная из силовых и самая силовая из интеллектуальных областей деятельности. Какой еще отраслевой ИТ-форум соберет одновременно «айтишников» и офицеров ФСБ, ФСТЭК, Совета Безопасности, ФТС, МВД? Традиционным местом такой встречи седьмой год подряд остается единая площадка международных специализированных выставок-конференций Infosecurity Russia, Storage Expo Russia, Documation Russia (с нынешнего года – «INFOBEZ-EXPO/ИнфоБезопасность») в Экспоцентре.

С одной стороны, служба информационной безопасности и ИТ-служба работают в интересах бизнеса своей компании в тесном взаимодействии друг с другом. С другой – конкурируют за влияние на бизнес. Как заметил со стороны CSO С. Котов, эксперт по ИБ, если у бизнеса возникают проблемы – он, принимая правильное решение, в первую очередь прислушается к своей службе безопасности. Его оппонент Б. Славин, председатель правления Российского союза ИТ-директоров, уверен, что сегодня вообще отделить бизнес от ИТ (по крайней мере, в банковской отрасли или в телекоме) невозможно:



CSO (С. Котов, слева) vs CIO (К. Алифанов)

«Мы занимаемся информатизацией, а не технологиями и создаем инфраструктуру самого бизнеса. А информационная безопасность – это одно из необходимых свойств информации. Защищать информацию необходимо, но не в ущерб другим ее свойствам – актуальности и ценности». На что капитан команды «защитников» не без основания возразил: «ИТ – это технологическая основа бизнеса, причем всего лишь одна из технологических его основ, как и электроэнергия, и транспорт. И далеко не всякий бизнес остро нуждается в ИТ».

«Айтишники», среди которых на брейн-ринге были также представители компаний КИТ «Финанс» и «Росатом», предъявили серьезный счет к службам информационной безопасности: необоснованные ограничения доступности информации, связанные зачастую с недостаточным уровнем компетенции; бюрократизм и торможение инициатив ИТ-службы по развитию сервисов, дублирование проводимых ИТ-подразделением мероприятий по защите информации. Самым радикальным стало заявление, что ИТ-департамент вполне способен справиться со всеми задачами информационной безопасности и без службы безопасности как отдельной структуры.

Со стороны «безопасников» (в числе которых были сотрудники ОАО Инвестбанк «Открытие» и МТС) команде ИТ-директоров были предъявлены обвинения в том, что «айтишники» стараются завысить в глазах бизнеса свою роль в защите информации и вообще способность разбираться в ИТ (между тем утечки информации происходят сплошь и рядом, особенно в банках); нередко развитие новых сервисов инициирует именно служба безопасности, а ИТ-подразделения их тормозят, не желая брать на себя риски.

Впрочем, при всем накале словесных баталий оппоненты пришли к согласию по трем позициям. Во-первых, служба информационной безопасности предприятия не должна входить в состав ИТ-подразделения. Она может входить в службу экономической безопасности, но предпочтительный вариант – отдельная служба, взаимодействующая со всеми подразделениями и находящаяся в прямом подчинении у одного из заместителей первого лица компании. Вторая позиция – дефицит специалистов в области информационной безопасности, который можно будет восполнить только с годами и при условии системного подхода государства к обучению

по специальности «специалист по ИБ» в вузах, колледжах и других образовательных учреждениях страны.

Курс на информационный город Солнца

Третью позицию, примирившую CIO и CSO, сформулировал Б. Славин. Позиция эта – футуристическая:

- Мы еще далеко не осознали, как сколь великим переменам в человеческих взаимоотношениях ведет информатизация; сейчас на поверхность пробиваются лишь первые ростки этих перемен: вдруг замечаем, что при возникновении локального конфликта информационная реакция оказывается важнее военной составляющей, или обнаруживаем, что социальные сети начинают влиять на нашу власть (на которую трудно кому-то повлиять).

- Новые отношения эпохи информатизации приведут к смене парадигмы информационной безопасности, которая будет развиваться по правилам, противоположным привычным сегодня правилам закрытия, запрещения, ограничения, ввода новых шифраций. Новые правила будут основаны на развитии мониторинга, открытой информации о том, кто куда и какой имеет доступ. Из двух направлений безопасности – замки и видеонаблюдение – второе займет главенствующее место, а информационная безопасность станет неотъемлемой чертой информатизации.

- В конце концов отпадет необходимость в CIO и CSO – их функции перейдут к службе управления персоналом HR.

P.S. Пока же, до наступления всеобщего единения, руководители служб информационной безопасности решили создать собственное объединение, аналогичное СоДИТ, о чем и было объявлено после брейн-ринга.

Лилия ПАВЛОВА

КТО РАЗБУДИТ сонное царство TETRA?

И надо ли? Право слово, задаешься этими вопросами, соприкасаясь с рынком профессиональной мобильной связи, еще несколько лет назад бередившим умы, деловую жизнь и надежды не только бизнеса, но и государственных органов.

На рубеже веков TETRA (сегодня именуемая Terrestrial Trunked Radio) стала практически синонимом ПМР. Ее первые проекты в России появились в начале нулевых, на шит поднимался запуск каждой новой сети и сеточки, была разработана операторская модель построения федеральной сети, в 2007 г. Правительственная комиссия по федеральной связи одобрила Концепцию развития профессиональной подвижной радиосвязи в РФ (2008–2015 гг.), которая фактически определила стандарт TETRA как единый для сети ПМР в стране. Но не случилось. То ли риски оператора были слишком велики, то ли абонентской базы должной не нашлось, то ли TETRA с ее возможностями и ценой на том этапе была «выше» потребностей рынка, который в большинстве своем обходился более простыми и локальными решениями, то ли, как всегда, судьбу испортил московский частотный вопрос... С этим согласились большинство специалистов в аудитории октябрьского 3-го Международного форума и выставки «Профессиональная мобильная связь (PMR)».

В итоге сегодня, по словам Дмитрия Корюкина (Siemens IT Solutions and Services), «текущий уровень развития ПМР в России на базе TETRA характеризуется фрагментарностью, разнородностью, незначительным географическим охватом, низким количеством пользователей, межведомственной несогласованностью, неготовностью нормативной правовой базы» и т.д. «Десять лет прошло с начала внедрения TETRA, а мы все говорим о проблемах, прежде всего частотных, – сетует Александр Одинский («Гвардия-плюс»), – поэтому пользователи и не хотят строить TETRA». Вряд ли нуждаются в обсуждении вопросы: 30 проектов TETRA за 10 лет – это много или мало? \$800–1500 за абонентский терминал – это дорого или не очень?

Думается, не изменит ситуацию и визит в Россию, на конференцию PMR, «человека TETRA» – Фила Киднера, исполнительного директора TETRA Association. Несмотря на все личное обаяние, в своем выступлении он недалеко ушел от традиционной презентации стандарта и перечисления отраслей, где востребованы или применимы возможности TETRA: «Мы покажем вам, что делает TETRA, а вы решайте».

Частно-государственное партнерство

с привлечением проектного финансирования – пожалуй, единственное конструктивное решение проблемы TETRA, предложенное на конференции PMR. Ключевой компонент бизнес-модели Siemens, имеющей 20-летний опыт работы в ПМР, состоит в существенном сокращении начального объема инвестиций благодаря проектному финансированию. «Такой подход позволит при незначительных начальных затратах, понесенных компанией – оператором сети, развернуть полноценную сеть радиосвязи и отсрочить основные платежи до запуска сети», – говорит Д. Корюкин. По его мнению, такая технология развертывания сетей

TETRA подойдет и для коммерческой эксплуатации, и для спецпользователей, позволит создать реальный рынок услуг связи TETRA, сформировать абонентскую базу, рассчитать объем услуг и выставить счета на оплату федеральному, региональному и местным бюджетам.

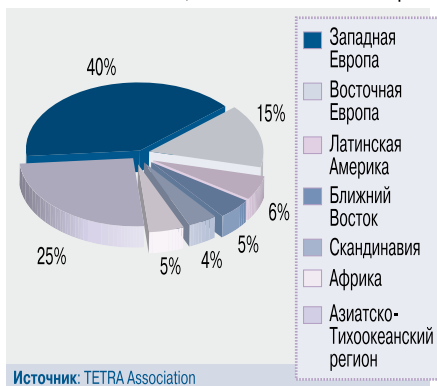
Совместный инвестиционный TETRA-проект Siemens SIS в качестве системного интегратора осуществил совместно с ростовским оператором МАГ на оборудовании Rohde & Schwarz. Терминалы производства Sepura предлагаются абонентам как за полную стоимость, так и в рассрочку или в аренду.

Как сообщил гендиректор МАГ Константин Колединов, в результате шестилетнего сотрудничества была построена полноценная сеть TETRA в Южном федеральном округе, включающая 21 базовую станцию и один коммутатор. В целом проект рассчитан на три коммутатора и 64 БС. «Это коммерческая система со сроком возврата инвестиций пять лет. Среди пользователей – госструктуры и силовики, реализован COPM, решается вопрос сквозного шифрования. Система серьезная – это не сим-карту в телефон вставить», – прокомментировал К. Колединов.



Ф. Киднер: «Я – человек TETRA»

Инсталляция систем TETRA в мире



TETRA на вертикальных рынках



Сравнительные характеристики решений ПМР

Параметры	Аналоговая связь	DMR	TETRA
Тип модуляции	FM	4FSK	π / 4 DQPSK
Приоритизация абонентов	Нет	Нет	Да
Передача голосов без акустических помех	Затруднительна	Да	Да
Интеграция в телефонную сеть	Нет	Нет	Да
Энергопотребление абонентских и стационарных радиосредств	Высокое	Среднее	Низкое
ВЧ-мощность абонентских радиостанций для достижения одинаковых параметров покрытия	Высокая (1–45 Вт)	Высокая (1–40 Вт)	Регулируемая
Донабор DTMF (управление подключаемыми исполнительными устройствами)	Да	Нет	Да
Интеграция в сети IP	Нет	Нет	Да (PDO)
Средняя задержка стандартного IP-пакета	Н/д	< 10 с	< 1 с
Одновременная передача голоса и данных	Нет	Нет	Да
Взрывобезопасные абонентские терминалы	Есть	Нет	Есть
Запись переговоров абонентов	На внешних устройствах	На внешних устройствах	Есть

Источник: «Интегра Про», октябрь 2010

А что еще?

Как видим, невысокая востребованность TETRA в России объясняет внимание к каждому так или иначе значимому проекту на основе этого стандарта, скажем, к среднему по размаху ростовскому проекту или крупной сети Dimetra IP в петербургском метрополитене на 78 базовых станциях. Однако понятие «профессиональная мобильная радиосвязь» TETRA'ой не ограничивается. На рынке ПМР, например, еще существует конвенциональная аналоговая связь, цифровая конвенциональная радиосвязь открытого стандарта Digital Mobile Radio (DMR), ратифицированного ETSI в 2005 г. DMR работает в широком диапазоне частот 66–960 МГц и обеспечивает бесперебойный переход с одной частоты на другую. Сферы применения аналогичны TETRA – безопасность (в том числе на самом высоком политическом уровне), строительство, стадионы, железная дорога, промышленность. Специалисты отмечают хорошую адаптивность технологии к отраслевым требованиям и рыночным условиям. По информации Тома Мокриджа, директора по работе с реальным сектором DMR Association, эта организация объединяет почти два десятка заинтересованных в стандарте производителей, из которых три – Motorola, Hytera, Selex – уже выпускают оборудование инфраструктуры DMR, другие шесть вендоров заявили

о таких планах. Абонентское оборудование в DMR представлено китайской компанией Hytera и все той же Sepura, работающей на разных направлениях связи для профи.

Примечательно, что компания Motorola, некогда бывшая апологетом сразу двух стандартов профессиональной мобильной радиосвязи, TETRA и APCO25, на нынешней конференции и выставке PMR выступала не просто в качестве поставщика оборудования транкинга, а представляла решения широкополосной передачи данных для правоохранительных органов на основе беспроводного оборудования. Это беспроводная транспортная сеть для высокоскоростной передачи голоса по IP, данных и видео; транспортная сеть для систем видеонаблюдения; продукты для каналов «точка–точка» и «точка–многоточка»; а также относительно новое направление – меш-сеть, максимально децентрализованная, самоформирующаяся, самовостанавливающаяся и масштабируемая сеть высокой надежности в условиях сильных помех. Меш-сеть состоит из приемопередающих узлов, каждый из которых является составной частью сети и делает ее более устойчивой, передача данных обеспечивается через несколько промежуточных узлов. Как сообщил представитель Motorola Олег Талыпов, аналогичная сеть около пяти лет

функционирует в муниципалитете г. Рипон (США) на территории 23 кв. км и служит повышению эффективности работы полицейских, патрулирующих улицы: обеспечивает передачу изображений в реальном времени, доступ к базам данных из 81 полицейской машины, оборудованной абонентскими устройствами Motomesh Solo. Кроме того, на встрече «большой восьмерки» в Германии, где изображения от 22 источников передавались в центр видеонаблюдения через каналы «точка–точка» и «точка–многоточка» для круглосуточного мониторинга и контроля, около 60% экономии стоимости проекта обеспечили беспроводные профессиональные решения.

Будущее ПМР Motorola в большой степени связывает с цифровым стандартом DMR, поскольку и на выставке и на семинаре в рамках конференции представляла решения двусторонней цифровой радиосвязи MOTOTRBO. Функциональность, хорошие эксплуатационные показатели, экономическая эффективность – такие свойства оборудования DMR отмечают специалисты. В настоящее время уже выпущены приложения обмена текстовыми сообщениями (text messaging) и определения местоположения абонентов при помощи GPS (location services). Другие системы будут создаваться в рамках программы для сторонних разработчиков прикладных систем с учетом специфики предприятий различных отраслей. Таким образом, может появиться большое число узкоспециализированных решений.



Свято место пусто не бывает. Обусловленная многими объективными и субъективными причинами невысокая активность индустрии TETRA в России может быть компенсирована другими решениями и системами. Альтернативы есть, а потребность рынка всегда найдет отклик у поставщиков. Другое дело, что в маркетинг и производство оборудования TETRA вложены значительные средства, время и надежды – в России, в отличие от остального мира, все еще себя не оправдавшие.

Наталья КИЙ

Интернет и руководящий дилетантизм

Превращение Интернета в глобальный экономический и культурный феномен излишне политизировало многие аспекты его функционирования. Поэтому техническому сообществу Всемирной сети нужно теснее взаимодействовать с законодателями и чиновниками, способствуя принятию «правильных» законов.

К такому выводу пришли участники 7-й московской региональной конференции RIPE NCC – независимой некоммерческой организации, оказывающей поддержку инфраструктуре Интернета.

По счастью, внедрение IPv6, новой версии протокола передачи данных в Интернете, обошлось без пристального внимания политиков. Наверное, сработал довод о скором исчерпании адресов IPv4 и полной ликвидации нехватки IP-адресов при переходе на IPv6. Несмотря на близость «времени Ч» (называются разные сроки в 2011–12 гг.) эксперты не торопят события. IPv6, конечно, не идеал, его недостатки признают и сторонники его скорейшего внедрения, но точка невозврата уже пройдена, и теперь главное – обеспечить максимально безболезненный переход на IPv6.

Технологии DNSSEC, призванной повысить уровень защиты системы доменных имен (DNS), повезло меньше. Ее политизация была неизбежна, поскольку она подразумевает использование ключей шифрования, а средства криптографической защиты регулируются во многих странах мира. Ну а перспектива появления одного центрального узла Сети, подписанного «самым главным ключом», дала пищу очередной серии разговоров о «красной кнопке».

Однако и из этой ситуации технари нашли выход: была разработана специальная процедура генерации ключей шифрования, и их «хранителями» стали доверенные представители, выбранные широкой интернет-общественностью (среди них есть и представитель России – член Совета RIPE NCC Дмитрий Бурков). Подписание корневой зоны Интернета новыми ключами состоялось в июле 2010 г., и сейчас DNSSEC используется в восьми общих доменах и в 32 национальных доменах

верхнего уровня. Но защита, обеспечиваемая DNSSEC, будет работать в полной мере лишь при широком распространении данной технологии, а это произойдет не сразу. В передовиках движения за DNSSEC оказалась Чехия, начавшая ее внедрение еще в апреле 2008 г. Сейчас подписано уже 15%, т.е. порядка 105 тыс. чешских доменов. Представитель интернет-регистратуры



П. Рендек: «Чиновники, придумавшие термин “управление Интернетом”, сами толком не понимают, что он означает»

Чехии Ондрей Филип предупредил, что при переходе на DNSSEC нельзя торопиться, нужно тщательно готовить каждый шаг, уделяя особое внимание тестированию всех версий используемого ПО.

В России проблемами внедрения DNSSEC занимается Технический центр Интернета (ТЦИ). Работы начались в конце 2009 г., в течение 2010 г. была построена пилотная зона DNSSEC для домена RU, проведено сравнительное тестирование нескольких программных DNS-серверов и определены требования к каналам связи между DNS-серверами. Конкретные сроки внедрения пока не определены, но готовность широких масс российских интернет-пользователей (точнее, установленного на их компьютерах

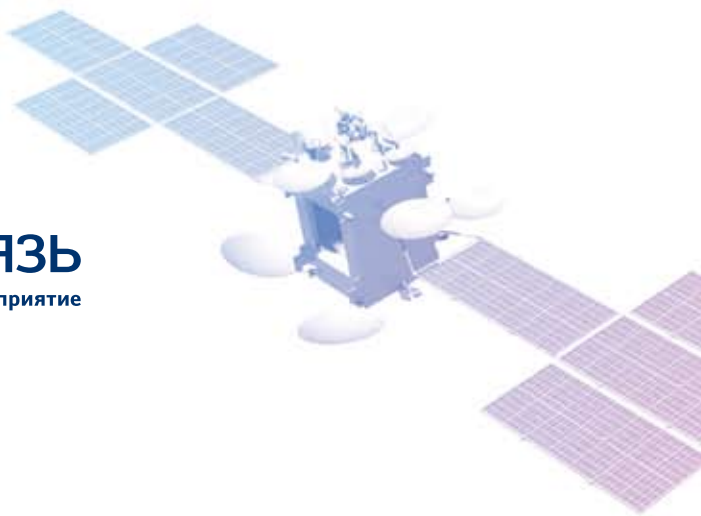
ПО) к переходу на DNSSEC довольно высока: по результатам исследований ТЦИ, более 80% запросов к серверам российской системы DNS уже поддерживают DNSSEC. Причем в Москве ситуация обстоит хуже, чем в целом по стране: в регионах интернетизация началась позднее, и поэтому там установлено более новое ПО, изначально поддерживающее DNSSEC.

Специалисты отмечают, что развёртывание DNSSEC в крупномасштабных сетях, к которым можно отнести зону RU (недавно в ней был зарегистрирован трехмиллионный домен второго уровня), представляет собой очень сложную задачу. Но, как показывает вся история создания и развития Глобальной сети, ее техническое сообщество умеет общими силами в процессе открытых дискуссий решать любые технические проблемы (так были разработаны многие стандарты Интернета). Однако глобализация Сети сыграла злую шутку с ее создателями. «Поругать» Всемирной паутиной захотели многие, и вот уже пять лет под эгидой ООН собираются глобальные форумы по управлению Интернетом (IGF), большинство участников которых составляют парламентарии из разных стран, представители разного рода правительственных и неправительственных организаций, т.е., по сути, дилетанты. И теперь, как заявил руководитель отдела международных связей и коммуникаций RIPE NCC Пол Рендек, техническое сообщество Интернета в своих же интересах должно помочь законодателям, которые разрабатывают законы, относящиеся к Интернету, лучше выполнять их работу. А для этого специалистам нужно постараться, чтобы их голос был услышан, т.е. нужно активно участвовать и в глобальных, и в локальных форумах по управлению Интернетом.

Евгения ВОЛЫНКИНА



Космическая связь
Федеральное государственное унитарное предприятие



Новые возможности для новых поколений: 8 спутников до 2015 года



**Единство мира
через спутниковую связь**

Облачность будет при любой погоде

Аналитики ИКТ-отрасли хором твердят о надвигающейся эре всеобщих облачных вычислений (cloud computing). Разного рода облачные сервисы в мире предлагают уже тысячи компаний.

О том, чего ожидать операторам связи от внедрения новых сервисов и какие на этом пути их подстерегают проблемы, шла речь на 12-м рабочем совещании ИНТРУС-2010.

Рынок облачных услуг у нас в стране по мировым меркам пока очень скромнен, однако именно представитель России генеральный директор ЗАО «Стек Софт» Виктор Кутуков стал недавно руководителем специализированной группы МСЭ-Т по стандартизации облачных вычислений. На правах «главного по облакам» он напомнил, что идея облачных вычислений, несмотря на свою нынешнюю злободневность, совсем не нова: консолидация ресурсов, динамическое управление ими и виртуализация появились в мэйнфреймах IBM более 40 лет назад. Первые коммерческие сервисы предоставления ПО в аренду по модели SaaS (Software as a Service), самого популярного сейчас вида «облаков», были запущены 10 с лишним лет назад. Затем к ним добавились PaaS (Platform as a Service – платформа как сервис для разворачивания приложений пользователя) и IaaS (Infrastructure as a Service – инфраструктура как сервис, т.е. виртуальные серверы, системы хранения данных, каналы связи). Однако бурный спрос на облачные вычисления появился тогда, когда бизнес начал искать пути сокращения затрат на ИТ-инфраструктуру и повышения ее эффективности. В облачных сервисах для бизнеса особенно привлекательны возможности быстрого масштабирования используемой инфраструктуры и оплаты услуг в соответствии с их фактическим потреблением.

По прогнозам IDC, к 2014 г. в 34% случаев новое ПО будет покупаться по модели SaaS, а решения SaaS займут 14,5% рынка ПО в денежном выражении. Но столь радужные перспективы вовсе не означают отсутствие проблем. Основная из них – это проблема доверия клиентов к такому виду услуг (когда компьютер с данными находится рядом, то пользователь уверен в том, что он контролирует ситуацию, и далеко не всегда он согласится на перенос приложений и данных в сторонний дата-центр, даже если это сулит большую экономию). Важной проблемой является и обеспечение безопасности при совместном использовании приложения несколькими пользователями, а также при перемещении виртуального сервера, на котором работает приложение клиента, с одного физического сервера на другой. Уровень SLA, предлагаемый сейчас провайдерами облачных сервисов, тоже устраивает не всех. В типовом договоре (в том числе и у западных провайдеров) прописана только доступность сервиса, скорость доступа гарантируется

лишь при подключении пользовательского терминала к сети провайдера (что часто невозможно), данные пользователя обычно не резервируются, а штраф за нарушение SLA ограничен размером месячной платы за услуги, которая может оказаться в сотни и тысячи раз меньше суммы реального ущерба, понесенного клиентом.

Правда, как отметил Илья Федорушкин (Cisco Systems), сейчас компании в большинстве своем уже готовы отдать в управление оператору связи периметр своей сети, сетевые экраны, маршрутизаторы и телефонные станции. Некоторые компании согласны передать на аутсорсинг обслуживание своей внутренней локальной сети. Следующим этапом по идее должен стать аутсорсинг рабочих приложений (электронная почта, антиспам, антивирус), а со временем дело может дойти и до критических для бизнеса приложений. Что же касается неадекватных компенсаций за нарушение SLA, эту проблему можно разрешить путем привлечения страховых компаний. Практика страхования от невыполнения SLA в мире уже есть. Конечно, это потребует от страховщиков немалых усилий и большого объема работ по оценке рисков, но открытие нового перспективного рынка наверняка стоит этих хлопот.

Серьезным камнем преткновения для массового распространения облачных сервисов может оказаться наше законодательство. Например, закон о персональных данных требует от оператора связи получения письменного согласия каждого клиента на обработку его персональных данных третьей стороной, что часто просто нереально. Поэтому передача биллинга на аутсорсинг в облачный дата-центр выглядит весьма проблематично. С COPM ситуация не лучше: законодательство требует проводить обработку конфиденциальных данных исключительно на территории России и обеспечить доступ к этим данным для правоохранительных органов. Облачные вычисления на базе виртуальных серверов, которые периодически перемещаются между физическими серверами, расположенными неизвестно где, в такой ситуации не имеют никаких шансов на легальную жизнь. В общем, внедрение прогрессивных технологий в очередной раз потребует от бизнеса немалой смекалки. Остановить наступление «облачности» все равно уже не удастся.

Евгения ВОЛЫНКИНА



И. Федорушкин: «"Облако" каждый понимает по-своему: кто-то видит в нем виртуализацию, кто-то – SaaS, IaaS, PaaS, и каждый в чем-то прав»

ATC

Panasonic
ideas for life



IP-ATC Panasonic Пространство новых возможностей

Компания Panasonic представляет продукт нового поколения на рынке связи:

IP-ATC Panasonic KX-TDE600.

IP-ATC Panasonic KX-TDE600 позволяет объединить все филиалы компании в единую телефонную сеть, а значит, существенно сократить расходы на связь. Совместная работа IP-ATC KX-TDE600 с различными терминалами и приложениями позволяет максимально быстро обрабатывать запросы клиентов без потери времени на утомительный набор номеров, повышая тем самым качество и эффективность работы в компании.

Для Ваших клиентов, Ваших сотрудников, Вашего бизнеса в целом открывается широчайший спектр сервисов и возможностей, а значит, Вы выходите на новый уровень развития.

IP-ATC Panasonic – еще один шаг к вершине успеха!



IP-ATC KX-TDE600,
системный IP-телефон KX-NT366

www.panasonic.ru

Информационный Центр Panasonic: для Москвы (495) 725-05-65, для регионов РФ 8-800-200-21-00 (звонок бесплатный)

На правах рекламы ООО «Панасоник Рус» – уполномоченного представителя компании Panasonic Corporation Ltd, на территории России

Поход в облака становится массовым

Вслед за операторами, которые из опасения превратиться в битовые трубы начали развивать «побочные» сервисы, двинулись поставщики оборудования, подгоняемые прогнозами аналитиков о грядущем глобальном переделе телеком-рынка. Расширяющиеся сферы интересов операторов и вендоров уже начинают пересекаться.

О тенденциях развития телекоммуникаций и способах более эффективного использования корпоративных ИКТ в нынешних условиях шла речь на 3-й ежегодной конференции компании Siemens Enterprise Communication (SEC) «Open Minds: лучшие практики построения корпоративных коммуникаций». О том, что организаторы мероприятия уже перевели заботу об эффективности использования современных средств коммуникаций в практическую плоскость, говорит хотя бы тот факт, что два топ-менеджера SEC, находившиеся в тот момент в Европе и США, сделали свои доклады и ответили на вопросы собравшихся посредством видеоконференцсвязи.



Арсений Тарасов: «Мы нацеливаемся не на базовые услуги телефонии, а на интеллектуальные коммуникации»

Конечно, любой вендор будет очень рад заказчику, который недрогнувшей рукой разом выбросит старое оборудование, закупит крупную партию нового и заключит контракт на его установку и внедрение модных дорогих решений. Но в последние пару лет такие заказчики как-то повывелись, а остались в основном те, кто озабочен защитой инвестиций в

уже имеющееся оборудование и минимизацией начальных вложений в новые решения. И вендоры вынуждены учитывать эти тенденции. Более того, обычным для них делом стало обеспечение совместимости своего оборудования с ранее установленным у заказчика оборудованием конкурентов.

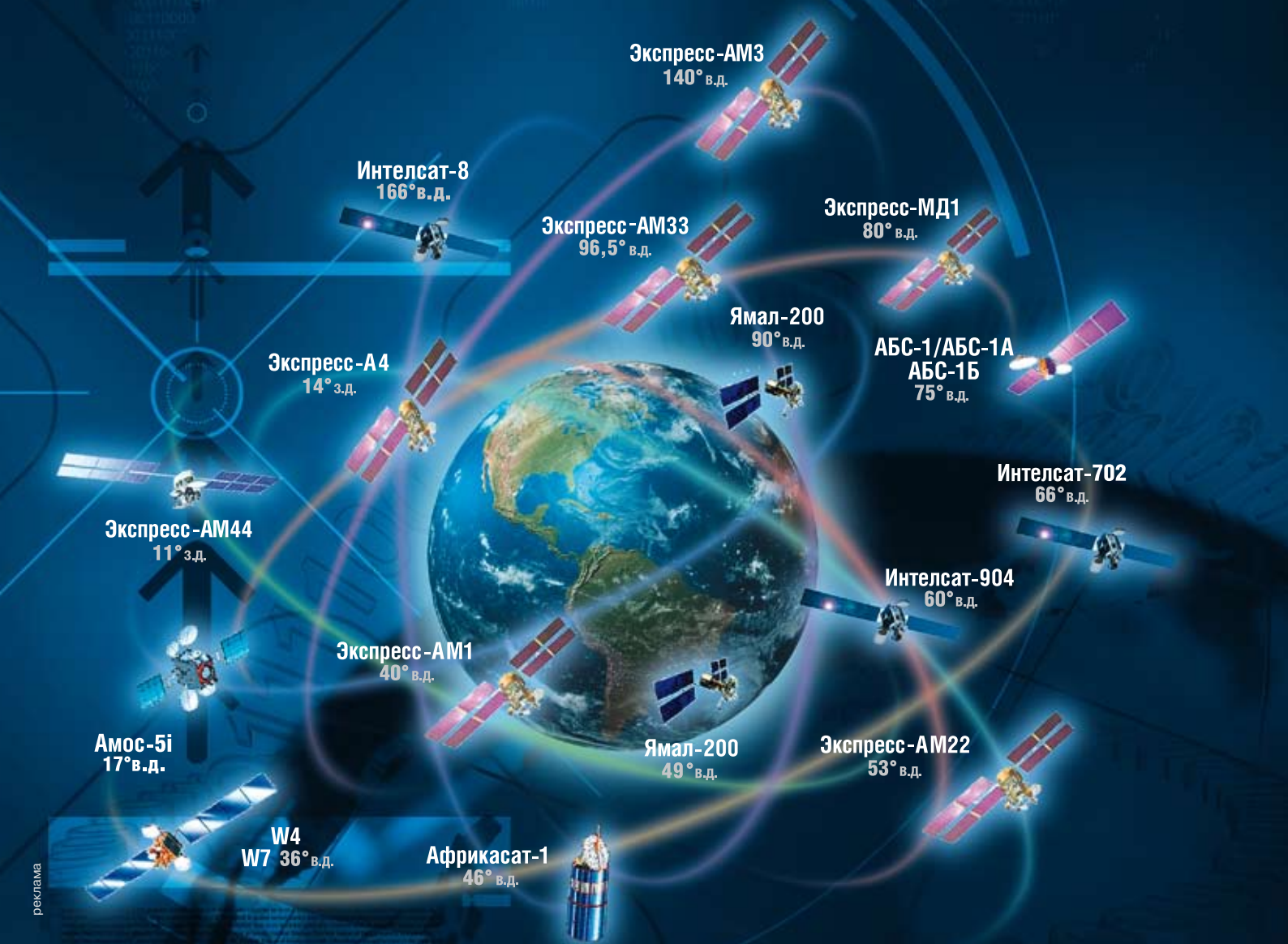
Доходы и прибыли, выпавшие из-за «недозаказа» оборудования, производители стараются компенсировать, предлагая заказчикам услуги инсталляции, внедрения и интеграции готовых решений. Как отметил директор по маркетингу SEC Крис Хаммел, в недавно составленном компанией Gartner рейтинге мировых провайдеров сетевых и интернет-сервисов, имеющих собственные платформы решений, SEC (будучи далеко не самым крупным поставщиком телеком-оборудования) занимает первое место по прибыли от управляемых и профессиональных услуг, которые предполагают не только внедрение и техническую поддержку оборудования, но и полный на-

бор сервисов интеграции и сопровождения законченного решения.

Очень интересным направлением для вендора, по мнению генерального директора SEC в России и СНГ Арсения Тарасова, является предоставление услуг управления телекоммуникационной инфраструктурой клиента, которые компания намерена развивать и в России. Кто-то может сказать, что здесь вендор вторгается на территорию оператора связи, но по сути это не так: для обоих это не основной бизнес (маржинальность которого и у производителя и у оператора постоянно снижается), а добавленные услуги, начинающие играть все большую роль на телекоммуникационном рынке, и в первую очередь в смысле приносимой ими прибыли. С одной стороны, новые телекоммуникационные технологии позволяют компаниям не только сократить затраты на связь, но и повысить общую эффективность своего бизнеса. С другой – внедрение новых технологий зачастую требует немалых инвестиций. В принципе решение этой дилеммы уже найдено – аутсорсинг и облачные сервисы. Они дают возможность пользоваться новыми технологиями как услугами по подписке, без крупных начальных вложений или вообще без таковых. За рубежом доля этих услуг на ИТ-рынке уже достигает 15–20%. Российскому рынку до таких цифр пока далеко, но очевидно, что и наши компании, точно так же, как их иностранные коллеги, считают более выгодным не покупку оборудования и ПО, а получение услуги за адекватные деньги. Так что спрос будет. Желающих стать провайдерами облачных сервисов, судя по количеству анонсов, тоже предостаточно: об этом заявляют и владельцы коммерческих дата-центров, и операторы связи, и интеграторы.

В ту же воду собираются ступить и производители. К примеру, компания SEC, выпустившая в прошлом году решение «ЦОДотелефония», которое позволяет операторам связи и хостинг-провайдерам предоставлять услуги корпоративных коммуникаций из «облака», к концу нынешнего года сама собирается стать провайдером облачных сервисов. Эти услуги будут предоставляться на собственной инфраструктуре с использованием нескольких центров управления «облаками» в разных странах мира (один из них будет в Европе). Начать планируется с простых услуг голосовой телефонной связи, вторыми на очереди – услуги конференц-связи и видеоконференций. В общем, «облака», до сих пор маячившие где-то на горизонте, стремительно приближаются.

Евгения ВОЛЫНКИНА



реклама

Международная организация космической связи «ИНТЕРСПУТНИК» была создана 15 ноября 1971 года. В настоящее время Организация объединяет 25 государств, которые представляют практически все регионы планеты от Латинской Америки до Юго-Восточной Азии, от Европы до юга Аравийского полуострова.

Ключевым направлением деятельности «ИНТЕРСПУТНИКА» является предоставление в аренду операторам связи, вещательным компаниям и корпоративным клиентам спутниковой емкости в рамках соответствующих соглашений с операторами-партнерами, а также оказание комплексных услуг в области создания и эксплуатации сетей спутниковой связи через дочернее предприятие «Интерспутник Холдинг». Комплексные решения включают организацию доступа к магистральным Интернет-сетям, услуги передающих станций, средств коммутации и цифровых платформ, а также поставку и интеграцию наземного оборудования.

Сегодня «ИНТЕРСПУТНИК» предоставляет своим клиентам ресурс спутников связи, расположенных на дуге геостационарной орбиты от 14 градусов з.д. до 166 градусов в. д. Одним из наших основных партнеров является российский национальный оператор ФГУП «Космическая связь», который владеет группировкой современных спутников серии «Экспресс».

Кроме того, «ИНТЕРСПУТНИК» имеет статус официального дистрибьютора спутникового ресурса европейского оператора «Евтелсат», предоставляет услуги на спутнике ABS-1 (LMI-1), осуществляет маркетинг и продажу спутниковой емкости системы «Интелсат». Также «ИНТЕРСПУТНИК» имеет статус официального дистрибьютора спутникового ресурса азиатского оператора «Меасат» на спутнике AFRICASAT-1.

Многолетний опыт успешной эксплуатации спутниковых систем является главным достоянием Организации, а наличие собственного частотно-орбитального ресурса – залогом успешного развития. На базе этого ресурса «ИНТЕРСПУТНИК» реализует комплексные проекты по созданию и размещению в собственных орбитальных позициях космических аппаратов, предназначенных для обслуживания наиболее динамично развивающихся регионов мира с растущим спросом на услуги спутниковой связи.



Международная организация космической связи
«ИНТЕРСПУТНИК»
 121099, Россия, Москва,
 2-ой Смоленский пер., 1/4
 Телефон: +7 (499) 252-83-33
 Факс: +7 (499) 241-07-84
 E-mail: dir@intersputnik.com
<http://www.intersputnik.ru>
<http://www.intersputnik.com>

Экспресс с остановкой

Уходящий год был не самым ударным для ГПКС – из 11 спутников два работают в аномальном режиме, а запусков до 2011 г. и не планировалось. В следующем году на смену КА «Экспресс-АМ2», частичную гибель которого признал «Ингосстрах», должен прийти тяжелый КА «Экспресс-АМ4».

Традиционно ключевая тема конференции операторов и пользователей сети спутниковой связи и вещания РФ (с прошлого года SATRUS) – состояние и перспективы развития орбитальной спутниковой группировки ГПКС. На предыдущей конференции предприятие обнародовало технические характеристики трех тяжелых КА («Экспресс-АМ4», АМ5 и АМ6), планируемых к запуску в 2011–2012 гг. Сейчас они, а также малый спутник «Экспресс-МД2» находятся в производстве. По словам Ю. Прохорова, генерального директора ФГУП «Космическая связь», запуск на орбиту «Экспресс-АМ4» (80 град. в.д.) и «Экспресс-МД2» (145 град. в.д.) намечен на III квартал 2011 г.

Дожить до третьего квартала

Надо сказать, на рынке брезжила надежда на корректировку даты запуска в сторону приближения, поскольку в «самой российской» позиции на ГСО сейчас пребывает скорее мертвый, чем живой спутник. Ресурс на соседнем Intelsat-15 (85,15 град. в.д.) уже раскуплен, а ближайший запуск тяжелого спутника второго российского оператора «Газпром космические системы» (ГКС), «Ямал-300К» (90 град. в.д.), запланирован на ноябрь 2011 г., о чем на этой же конференции сообщил Д. Севастьянов, генеральный директор ГКС.

Рынку, не первый год скандирующему «ре-сурс! ре-сурс!» (по данным Euroconsult, в России потребность в спутниковом ресурсе в последние три года стабильно росла на 7–10%, несколько снизившись в 2009 г.), остается набраться терпения.

Далее – без остановок

До 2015 г. программа развития спутниковой группировки ГПКС предусматривает создание восьми КА. После запуска-2011 группировку ГПКС уже в 2012 г. пополнят сразу четыре спутника – «Экспресс-АМ5»

(140 град. в.д.) и «Экспресс-АМ6» (53 град. в.д.), а также спутники непосредственного вещания «Экспресс-АТ1» (56 град. в.д.) и «Экспресс-АТ2» (36 град. в.д.); в 2013 г. – «Экспресс-АМ8» (14 град. з.д.) и не позднее начала 2014 г. – «Экспресс-АМ7» (40 град. в.д.). К слову, к открытию конференции было приурочено заключение трехстороннего соглашения на изготовление «Экспресс-АТ1», «Экспресс-АТ2» и «Экспресс-АМ8», которое подписали Ю. Прохоров, Н. Тестоедов, генеральный директор ОАО «ИСС им. М.Ф. Решетнёва», и Р. Сезнек, президент и исполнительный директор Thales Alenia Space (Франция).

Между тем ГКС тоже намерен внести свою лепту в устранение дефицита спутниковой емкости: в последующие четыре года после запуска «Ямал-300К» компания планирует вывести на ГСО еще три тяжелых спутника. Как сообщил Д. Севастьянов, сейчас орбитальная группировка ГКС состоит из двух спутников – «Ямал-201» и «Ямал-202», а «Ямал-100», отработавший свой срок на орбите, в августе этого года выведен из эксплуатации. На 2012 г. запланирован запуск КА «Ямал-402» (55 град. в.д.), который изготовит компания Thales Alenia Space France на базе платформы Spacebus-4000. В 2013 г. выйдет на орбиту «Ямал-401» (90 град. в.д.) – его изготовит ИСС на базе платформы «Экспресс-2000» с участием ГКС и с использованием комплектующих ТАС. А в 2014 г. на замену «Ямал-202» должен появиться спутник «Ямал-601».

Динамика коммерческого рынка КА отличается цикличностью с шагом в пять лет, заметила М. Ежова, старший консультант Euroconsult. Консалтинговое агентство отмечает, что в настоящее время рынок подходит к пику очередного цикла – 24 запуска в год – и в ближайшие два-три года количество запусков останется

на том же уровне, а в последующие годы сократится до 17–18.

Что ж, мы в нынешнем году «запрягли», зато на пике продержимся дольше всех.

SAT-Стат

■ По данным Euroconsult, сейчас на ГСО находится 772 спутника, запущенных в минувшее десятилетие для государственных, военных и коммерческих целей. В их производство вложен \$91 млрд (в запуск – \$38 млрд). Через 10 лет их количество увеличится до 1220, с объемом производства в \$143 млрд (запуск – \$52 млрд). Объем рынка геостационарных коммерческих спутников, запущенных в 2000–2009 гг., оценивается примерно в \$25,7 млрд (около 200 шт.). В 2010–2019 гг. общий объем рынка геостационарных коммерческих спутников вырастет до \$28,9 млрд. Рост рынка объясняется двумя факторами: замена выработавших свой ресурс спутников на ГСО и приход на этот рынок новых игроков из развивающихся стран.

■ Общая сумма доходов операторов спутниковой связи в мире составила в 2009 г. \$10,3 млрд, в России и Средней Азии – \$421 млн, из которых \$188 млн (44%) получил ГПКС. В мировом рейтинге по доходам ГПКС занимает седьмое место (после Intelsat, SES, Eutelsat, Telesat, JSAT, Star One) и входит в первую десятку операторов, держащую 83% рынка.

■ На рынке России и Средней Азии ГПКС – безусловный лидер по количеству сдаваемых в аренду транспондеров: 44%, или 145 из 348 всех арендуемых транспондеров в эквиваленте 36 МГц. Другие крупнейшие игроки на этом рынке – Intelsat (61 транспондер, 17%), Eutelsat (соответственно 53 и 15%) и ГКС (47 и 13%).

Лилия ПАВЛОВА

Город Ярославля силен конкуренцией

Тысячелетний Ярославль отметил в этом году и более скромный юбилей: 150 лет назад, в 1860 г. ярославцы отправили первую телеграмму. Телеграф продолжает действовать и сегодня, хотя его доля в нынешних телеком-доходах города и области – всего 0,1%.

В целом телекоммуникационный рынок Ярославской области в первом полугодии 2010 г. несколько сдал позиции по сравнению с тем же периодом прошлого года, показав снижение на 3%. Кризис не обошел стороной и этот регион.

В структуре телеком-доходов доминирует **сотовая связь**, ее доля в общем котле в первом полугодии составила почти 45%. На рынке Ярославской области работает не только «большая тройка», но и еще два игрока – GSM-старожил СМАРТС и местный филиал «ЦентрТелекома», который по договору со «Скай Линком» предоставляет услуги в стандарте IMT-МС 450 под брендом последнего. Всего сотовики обслуживают в регионе более 1,65 млн абонентов, что соответствует проникновению сотовой связи в 126% (по сим-картам).

3G-сети запустили в регионе все операторы «большой тройки», но сеть 3-го поколения от МТС работает пока только в Ярославле, а от «ВымпелКома» и «МегаФона» – и в других городах Ярославской области. И в голосовой связи, и в мобильной передаче данных конкуренцию «большой тройке» составляет «Центр-

Телеком». Он оказывает услуги высокоскоростного мобильного Интернета на базе технологии EVDO в Ярославле и Рыбинске. СМАРТСу же похвастаться особенно нечем, у него нет и не будет в регионе сетей 3G, и выдерживать конкуренцию ему все сложнее.

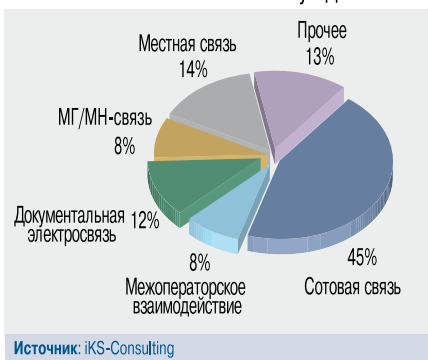
На динамичном рынке **широкополосного доступа в Интернет** соперничество еще острее, чем в сегменте сотовой связи. Здесь за абонентов, как частных, так и корпоративных, борются более 10 операторов. Их совокупная абонентская база уже приближается к 150 тыс. Как и у сотовиков, в сегменте интернет-доступа региона доминируют три оператора – «ЦентрТелеком», «Тензор Телеком» (филиал «Комстар-ОТС») и «ВымпелКом». Эта «большая тройка по-ярославски» контролирует более 75% рынка широкополосного доступа в Интернет Ярославской области. Однако и при такой высокой концентрации бизнеса другие игроки также развиваются и уверенно конкурируют с лидерами. Почти в каждом крупном городе оказывают услуги сразу не-

сколько провайдеров, причем не только местных, но и федерального масштаба. Например, сети «ВымпелКома», помимо Ярославля, работают в Рыбинске и Тутаеве. При этом местный филиал «ЦентрТелекома» остается безусловным флагманом рынка, обслуживая более 45% абонентов в Ярославской области. Оператор стремительно строит оптоволоконные сети, которые позволяют ему предоставлять более высокие скорости своим абонентам. Продолжают строиться и традиционные DSL-сети, на базе которых в регионе уже предлагается услуга IPTV.

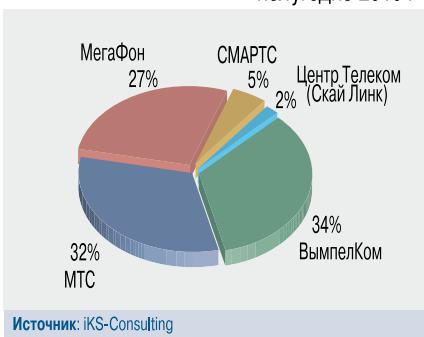
Рынок традиционной **фиксированной связи** (а первый телефон в области зазвонил еще в конце 19 века) контролирует тот же местный филиал «ЦентрТелекома» с абонентской базой в почти 350 тыс. и рыночной долей порядка 95%. Серьезных конкурентов у него фактически нет.



Структура рынка связи Ярославской области, I полугодие 2010 г.



Структура абонентской базы сотовой связи в Ярославской области, I полугодие 2010 г.



Ярославская область – один из самых развитых субъектов в Центре России и темпа не теряет. Залог успеха – высокая конкуренция в большинстве сегментов рынка. Отсюда и инвестиционная привлекательность ярославского телекома, и интерес федеральных игроков к местным компаниям.

Дежурный по рубрике
Максим САВВАТИН,
аналитик iKS-Consulting



18–19 ноября в Санкт-

Петербурге (гостиница «Corinthia Невский Палас») пройдет конференция **VII Mobile VAS Conference**, посвященная дополнительным услугам мобильной связи и мобильному контенту.

Основные темы конференции:

- тенденции российского и мировых VAS-рынков;
- стратегии цифровых продаж;
- электронные платежи;
- мобильные приложения;
- новые идеи и стартапы;
- социальные сети;
- мобильный Интернет;
- мобильный маркетинг.

В конференции примут участие руководители компаний ABBYY, Amdocs, Ericsson, i-Free, Mobile2Win India, Nokia, Opera Software, QIWI, Softkey, "Мера-Фон", МТС и других.

В рамках мероприятия пройдет церемония награждения победителей конкурса Russian Mobile VAS Awards'2010.

Организатор – ADMIN Ltd.

www.vasforum.ru



ВЫСТАВКИ, СЕМИНАРЫ, КОНФЕРЕНЦИИ

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
16.11. Москва. Hitachi Data Systems: www.hds.com/go/information-forum/ru	Конференция Hitachi Information Forum
16–19.11. Москва. «ЭкспоНАТ», Национальная ассоциация телерадиовещателей России (НАТ): www.natexpo.ru	Международная выставка профессионального оборудования и технологий для теле-, радио-, интернет-вещания и кинопроизводства NATEXPO и 14-й Международный конгресс НАТ
17.11. Москва. Компания IBM: www.ibm.com/events/cognos2010	Форум IBM Cognos Performance 2010
17–18.11. Москва. Корпорация Microsoft: www.msplatforma.ru	Ежегодная конференция «Платформа 2011. Определяя будущее»
17–19.11. Москва. «Гротек»: www.infosecurityrussia.ru	Выставки InfoSecurity Russia-2010, Documentation Russia-2010, StorageExpo Russia-2010
18–19.11. Санкт-Петербург. ADMIN Ltd.: www.vasforum.ru	7-я Конференция Mobile VAS
22–23.11. Москва. Infor-media Russia: www.mfcentre.ru	Форум «Региональная информатизация и многофункциональные центры»
23.11. Москва. Клуб топ-менеджеров 4CIO.Ru: www.4cio.ru	ИТ Ассамблея Клуба 4CIO.Ru
23–24.11. Москва. Exposystems: www.boss-forum.ru/2010	11-й Международный телекоммуникационный ИТ-форум Billing and OSS Telecom Forum' 2010

Присылайте анонсы ваших мероприятий на www.iksprofi.ru

Еще больше на

22–23 ноября в Москве (гостиница «Холидей Инн

Суцневский») пройдет форум **«Региональная информатизация и многофункциональные центры»**.

В рамках форума планируются доклады и консультации по вопросам создания и управления МФЦ, организации в них контактных центров. Будет рассмотрен и проанализирован опыт регионов, где уже функционируют МФЦ. С докладами выступят руководители компаний-подрядчиков и программ развития МФЦ от региональных властей.

Планируется участие в форуме заместителей губернаторов, ответственных за развитие инфраструктуры е-правительства; служащих городских и муниципальных администраций, отвечающих за создание и работу местных МФЦ и контактных центров; производителей оборудования и разработчиков ПО; компаний, предоставляющих техническое, сервисное обслуживание контактных центров или услуги профессионального контактного центра; консультантов в области подбора и управления кадрами; поставщиков терминалов удаленного доступа в Интернет и внесения платежей.

Организатор – компания infor-media Russia в партнерстве с Национальной ассоциацией контактных центров.

Тел. (495) 995-8004
www.mfcentre.ru



23 ноября в Москве пройдет **ИТ Ассамблея**

Клуба топ-менеджеров 4CIO.Ru. Представители ИТ-компаний и потребители соберутся на традиционном ежегодном мероприятии для подведения итогов уходящего года, а также расскажут о планах на будущий год.

Первые лица ИТ-компаний и СIO представителей крупного бизнеса среди потребителей сравнят прогнозы, сделанные в декабре 2009 г., с текущими результатами. Потребители расскажут о реализованных в 2010 г. проектах, а также поделятся своими ожиданиями. Первые лица ИТ-компаний представят свое видение развития ИТ-рынка в 2011 г.

ИТ Ассамблея – это особый формат мероприятия, разработанный с учетом пожеланий постоянных членов и партнеров клуба. Секции на ней строятся таким образом, чтобы на вопросы и обсуждение докладов уходило не более 40% времени. Все остальное время отведено на хорошо организованную дискуссию.

Предварительная версия программы мероприятия будет опубликована на сайте Клуба, и все заинтересованные участники смогут обсудить ее онлайн.

Регистрацию на мероприятие можно пройти на сайте Клуба. Организатор – Клуб топ-менеджеров 4CIO.Ru.


www.4cio.ru

**Выставки, семинары, конференции**

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
23–24.11. Москва. «Экспо-Телеком»: www.expo-telecom.ru	2-я Конференция «Актуальные вопросы проектирования сетей связи»
24.11. Москва. Ассоциация стратегического аутсорсинга АСТРА, агентство in4media: www.astra-partners.ru	Аутсорсинг-форум АСТРА. Версия 2.010
24.11. Москва. AHConferences: www.ahconferences.com	2-я Конференция «BCM: теория и практика управления непрерывностью бизнеса»
25.11. Москва. «Антивирусные решения», корпорация Microsoft: www.antiviruspro.ru	Конференция Microsoft Day
26.11. Москва. Компания VMware: www.idc-cema.com/?showproduct=40396	VMware VForum 2010
02–03.12. Санкт-Петербург. ICF-Международные конференции: www.intercomforum.ru	4-й Телекоммуникационный форум «ИНТЕРКОМ-2010»
08.12. Москва. AHConferences: www.ahconferences.com	9-й Форум «IT в финансовом секторе»
15.12. Москва. SVMedia & EventsGroup: www.svmgroup.ru	Конференция «Telecoms Loyalty & Churn: удержание абонентской базы операторами связи»
01–03.02.2011. Москва. Выставочная компания «МИДЭКСПО»: www.cstb.ru	13-я международная выставка и конференция «CSTB-2011»

www.iksprofi.ru

Ищите все мероприятия на ИКС-Профи.
Планируйте свое время

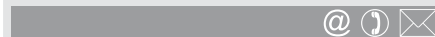
 **2–3 декабря** в Санкт-Петербурге пройдет четвертый форум «ИНТЕРКОМ-2010». Цель форума – совместная разработка оптимальной стратегии успешного развития телекоммуникационных услуг с учетом существующих и будущих реалий.


Участники «ИНТЕРКОМ-2010» обсудят перспективы российского телекома, познакомятся с опытом своих коллег, новинками и последними достижениями отрасли, из первых рук узнают о новостях телеком-сообщества и подведут итоги 2010 г.

В форуме примут участие ведущие операторы связи. Свои выступления в программе форума уже подтвердили топ-менеджеры ряда компаний: Э. Разроев (МТТ), И. Золочевский (филиал МТС «Макро-регион Северо-Запад»), А. Ковтонюк (Северо-Западный филиал «ВымпелКом»), П. Акульшин (Северо-Западный филиал «МегаФон»), И. Жижикин («TELE2 Санкт-Петербург»), Д. Крамаренко (Северо-Западный филиал «КОМСТАР-Регионы»), А. Литвинов («Скай Линк – Северо-Запад»), Руслан Гурджян (X5 Retail Group), О. Попов («Северо-Западный Телеком»), И. Прокопьев («Сумма Телеком») и другие.

Организатор – «ICF-Международные конференции».

Тел. (495) 646-0161
(812) 448-0848
www.intercomforum.ru



 **25 ноября** в Москве (гостиница «Золотое Кольцо») пройдет конференция **Microsoft Day**, посвященная практическому применению решений для защиты информации в компаниях малого и среднего бизнеса.


В программе конференции – выступления специалистов Microsoft и компании «Антивирусные Решения» по актуальным вопросам защиты информации, кейсы реализованных проектов и разбор решений в различных отраслях в условиях российской специфики. Основной упор в выступлениях будет сделан на экономичные решения для СМБ и варианты продуктов под различные задачи. Предусмотрены и обзорные доклады о новейших решениях вендоров информационной безопасности, таких как Aladdin, PineApp, eScan и Symantec.

Ознакомьтесь с программой конференции и зарегистрироваться для участия можно на сайте компании «Антивирусные Решения».

Организаторы – компании «Антивирусные Решения» и Microsoft.

Тел. +7 (495) 221-2141
www.antiviruspro.ru



 С **15 по 18 февраля** в Москве («Крокус Экспо») пройдет XVI Международный форум «Технологии безопасности» – ведущее в России техническое мероприятие для специалистов индустрии безопасности.

В этом году форум представит обновленную концепцию: все возможности для бизнес-встреч формата покупатель – продавец, в том числе единое пространство экспозиции и делового общения.

В программе форума: День информационной безопасности, организуемый Академией информационных систем, конференция «Терроризм и безопасность на транспорте», семинары компаний.

Оборудование и системы безопасности информации и связи продемонстрируют «Фирма НЕЛК», «Маском», «Группа защиты – ЮТТА», «РЭЙКОМ», «Центр речевых технологий», «НПП Гамма» и другие.

Только для посетителей, прошедших регистрацию на сайте:

- информация от участников в соответствии с профилем интересов;
- анонсы новинок на стендах;
- бронирование мест на семинарах;
- персональный план посещения выставки.

Организаторы – выставочная компания Reed Exhibitions и «Гротек».

Тел. (495) 937-6861
sst@reedexpo.ru
www.tbforum.ru