

CONNECTING TECHNOLOGY AND EXPERIENCE

Creating solutions for the communications of the future



Решая совместные задачи, мы становимся частью Вашей команды.
Разрабатывая решения, мы учитываем Ваши интересы.
Завершая проект, мы смотрим в будущее вместе.

дополнительная информация на веб-сайте www.iskratel.com/experience

Приглашаем посетить стенд Iskratel group на Инфоком-2006.
(18 - 21 октября 2006 г., Москва, Крокус-Экспо)

ИСКРАУРАЛТЕЛ

ISKRATEL



КОМКОР

ЛИНИИ ЖИЗНИ

www.comcor.ru

Телефон: (495) 411-7171

E-mail: info@mtk.comcor.ru

технологический лидер на рынке телекоммуникаций
все услуги связи по оптоволоконным линиям
к сети подключено каждое четвертое здание Москвы

Издается с мая 1992 г.

Издатель
ЗАО «ИКС-холдинг»Генеральный директор
Ю.В. Овчинникова – jo@iks-media.ruУчредители:
ЗАО Информационное
агентство «ИнформКурьер-Связь»,
ЗАО «ИКС-холдинг»,
МНТОРЭС им. А.С. ПоповаГлавный редактор
Н.Б. Кий – nk@iks-media.ru**РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ****Ю.Б. Зубарев – председатель**Л.Е. Варакин, А.П. Вронец, Г.В. Вусс, Н.Б. Кий,
М.Н. Кожакин, А.С. Комаров, А.В. Коротов,
К.И. Кукк, Б.А. Ластович, Ю.Н. Лепихов,
В.В. Макаров, Т.А. Моисеева, Г.Е. Молина,
Н.Ф. Пожитков, Н.Н. Репин, В.С. Ромбро,
С.К. Сергейчук, В.В. Терехов,
И.В. Шibaева, М.А. Шнепс-Шнеппе,
В.К. Шульцева, М.В. Якушев**РЕДАКЦИЯ**

iks@iks-media.ru

Зам. главного редактора

В.С. Прохорова – pvs@iks-media.ru

Обозреватели

Г.Н. Большова, А.Е. Крылова, Л.В. Павлова

Редакторы

И.А. Богородицкая – ib@iks-media.ru,

Ю.М. Севрюкова – js@iks-media.ru

Зав. редакцией

В.И. Якунина

Технический редактор

О.П. Арман

Дизайн и верстка

Н.В. Прохорова, Е.Ю. Давыдова

КОММЕРЧЕСКАЯ СЛУЖБА

commerce@iks-media.ru

Коммерческий директор

Т.В. Шестоперова – ts@iks-media.ru

Е.И. Шкоропад – elenash@iks-media.ru

Е.О. Самохина – es@iks-media.ru

Д.Ю. Жаров, координатор – dim@iks-media.ru

Директор по развитию

М.А. Кожечников – mk@iks-media.ru

СЛУЖБА РАСПРОСТРАНЕНИЯ**Администратор базы данных**

Т.В. Романенко – tr@iks-media.ru

Распространение

К.К. Чудовский – konst@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», 2006

Адрес редакции:

127254, Москва,

ул. Добролюбова, 3/5.

Тел.: (495) 204-4888.

Факс: (495) 204-4825.

E-mail: iks@iks-media.ru

Адрес в Интернете: www.iks-media.ru

Редакция пользуется услугами

МЕГАФОН сети «МегаФон-Москва»

Тел.: (495) 502-5080

№ 10/2006 подписан в печать 28.09.06.

Тираж 15 000 экз. Свободная цена.

Формат 64x84/8

ISSN 0869-7973



Трогательный гуманоид с раскосыми глазами (Мистер ИКС нынешнего номера) изобразил телекоммуникационный мир третьей планеты от Солнца в виде языческого общества опсов, поклоняющихся божествам с экзотическими именами UE, трафик, канал и клиентская база. Он, конечно, съязвил и картинку исказил, как в кривом зеркале. Но кое в чем, конечно, прав.

Мы надеемся, что наш новый портал www.iks-media.ru будет давать более объективное, многомерное и многоцветное изображение телекоммуникационного и ИТ-пространства. В прямом соответствии с объективностью журналистского взгляда, многомерностью нашей аудитории и многоцветностью инфокоммуникационной палитры. За почти пятнадцать лет работы на рынке мы кое-что сделали, кое-что построили, кое-что накопили, кое-чему научились и продолжаем делать, строить, копить, учиться и – думать.

Во внешнем мире это выражается в грядущем в 2007 г. 15-летию журнала (самого «старого» из новых изданий нашего сектора экономики) и увеличении его тиража до 15 тыс.; в обновлении сборника «ИКС-Профи» (образование, подготовка кадров и специализированные выставки, конференции и другие отраслевые и межотраслевые мероприятия) – **www.iks-profi.ru**; в ставших традиционными весеннем «ИКС-Навигаторе» по оборудованию и осеннем «ИКС-Навигаторе» по услугам связи и ИТ для малого и среднего бизнеса – **www.iks-navigator.ru**; в развитии консалтингового бизнеса «ИКС-холдинга» – **www.iks-consulting.ru**.

Теперь онлайн-версия продуктов этой разносторонней деятельности десятков людей соберется под крышей одного портала **www.iks-media.ru**. Зачем? Для удобства. Чьего? Вашего, уважаемые читатели и участники рынка.

Если ваша профессия – телеком и ИТ и вы нацелены на развитие бизнеса, загляните на www.iks-media.ru. А далее – по интересам. Кому новости рынка – пожалуйста на ленту новостей. Кому аналитика и комментарии – пожалуйста в журнал «ИнформКурьер-Связь». Здесь же анонсы будущих выпусков, вопросы участникам рынка, которые ждут ваших ответов, содержание текущих номеров, архив, анкета читателя, интерактивный опрос.

Кому диплом, повышение квалификации, форумы и семинары – обратитесь к «ИКС-Профи». Кому оборудование и услуги – зайдите в «ИКС-Навигатор». Кому исследование рынка – закажите его в «ИКС-Консалтинг».

Дом большой. Квартиры хоть и проходные (по принципу «каждый с каждым»), но гостеприимные. У каждой адрес свой, но порталная крыша общая – www.iks-media.ru.

Заходите, вам сюда!

Наталья Кий,
главный редактор

Внимание! У редакции журнала и «ИКС-холдинга» изменились электронные адреса. Например, вместо miks@miks.ru пишите iks@iks-media.ru и так далее, по персоналиям.



ERICSSON 
TAKING YOU FORWARD



**ПРЕДПОЛОЖИМ,
ЭТО - ОДИН
ИЗ ВАШИХ
АБОНЕНТОВ**

**СОВРЕМЕННАЯ
СВЯЗЬ МОЖЕТ
ПРИБЛИЗИТЬ
ЕГО К ДРУГИМ
ВОТ НА СТОЛЬКО**

**МЫ ЗНАЕМ,
КАК СДЕЛАТЬ
ИХ ЕЩЕ БЛИЖЕ**

Любям нужно больше, чем просто разговор по телефону. Им нужна связь с человеком. Видеть, чувствовать, быть ближе. Эрикссон постоянно исследует рынок, отслеживая мировые тенденции и наблюдая за изменениями. Это помогает нам предугадывать желания абонентов и быть готовыми к их исполнению. Наши знания могут оказаться полезными для Вас в создании богатейшего мира интерактивных возможностей - от технологии до полной реализации.

Мир создан объединять людей. Помогите им быть ближе, и они всегда будут рядом с Вами.

www.ericsson.ru

Нацелены на развитие бизнеса?
Делайте это вместе с "ИКС"!



"ИнформКурьер - Связь"
**журнал
 для бизнеса
 с высоким IQ**

Подпишитесь на свой
 экземпляр "ИКС" сейчас,

**И ВРЕМЯ
 УМНОГО БИЗНЕСА**

станет

**ВАШИМ
 ВРЕМЕНЕМ!**



Подписка - 2007

КАТАЛОГИ

Роспечать	полугодовой индекс 73172
	годовой индекс 71512
Пресса России	полугодовой индекс 43247
Почта России	полугодовой индекс 12417

ПОДПИСНЫЕ АГЕНТСТВА

ООО "Интер-почта-2003", (495) 500-00-60, www.interpochta.ru
 ООО "Информуслуги", (495) 787-35-69
 ООО "Вся пресса", (495) 787-34-49
 ООО "Урал-Пресс", (343) 262-53-94, www.ural-press.ru
 ООО "Агентство Коммерсант - Курьер" www.komcur.ru
 ООО "Агентство "Артос-ГАЛ", (495) 995-44-63, 160-58-47

РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА "ИНФОРМКУРЬЕР - СВЯЗЬ"
 отдел распространения, (495) 204-48-88, www.miks.ru

ПОДПИСКА ПО УКРАИНЕ

Агентство "KSS", (044) 270-62-20, www.kss.kiev.ua
 АОЗТ "Саммит", (044) 254-50-50, www.sammit.ua
 ООО "Фирма "Периодика", (044) 278-00-24
 E-mail: alex@periodik.kiev.ua
 Издательство "Блиц-Информ",
 (044) 205-51-50, www.blitz-press.com.ua
 ООО "ИСМ", (044) 586-48-69,
www.ism.com.ua

НОВОСТИ

- 3 КОЛОНКА РЕДАКТОРА
- АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ
- 8 ИТ-общественность хочет помочь отладить инвестиционный механизм
- 10 ЛИЦА
- ПЕРСОНА НОМЕРА
- 11 В. ШУЛЬГА: «Я человек терпеливый»
- КОМПАНИИ
- 14 Новости от компаний
- СОБЫТИЯ
- 21 Как заманить в дом мультисервис?
- 24 100-процентная «Беспроводная связь в России»
- 26 В России угрозы по осени считают
- 30 Вся питерская подземка теперь на яркой стороне
- 32 Российское ТВ в борьбе за консенсус
- 36 Cisco намерена использовать потенциал Казахстана
- 38 Учиться – значит жить
- СУБЪЕКТ ФЕДЕРАЦИИ
- 39 К. АНКИЛОВ. Екатеринбург: телекоммуникационные самоцветы Урала
- 40 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ
- 91 НОВЫЕ ПРОДУКТЫ

ТЕМА

Корпоративные сети: **VPN 1, 2 и 3 уровней**
 www.rtcomm.ru

с п о н с о р т е м ы

- **Маркетинговые стратегии и тактики Охота на клиента, 42**
- 43 Сотовый маркетинг: режим коммуникаций – интерактивный
- 44 **От монолога к диалогу готовятся перейти маркетологи сотового рынка**
- Маркетинговые гонки по широкой полосе**
- 48 В Москве кто успел, тот и...
- 50 В регионах еще есть свободные места
- 51 С.В. ПРИДАНЦЕВ.
Птица Domolink гнездится на медных парах
- 50 О. АБРАМОВ. «Нужна стратегическая линия»
- 52 С. БЕШЕВ. Имидж маркетолога, созданный сотовиками, надо менять!
- 53 **Корпоративный спрос с маркетинга**
- 54 Н. АНАНЬЕВА, А. СТЕПАНОВ.
Маркетинг – как спортивная медицина: методика + творческий подход
- 55 И. ПРОШКИНА.
Цель – не выиграть гонку, а увеличить продажи
- 56 А. ТОПОЛЬНИЦКИЙ. Маркетинг на (Syn)terra incognita
- Маркетолог для рынка телекоммуникаций**
- 57 Е. АРЕФЬЕВА. Эскиз к портрету
Особое мнение
- 59 Ю. ЕРМОЛИНА. Маркетолог в порочном круге

Вы опять

смотрите телевизор? – спросила мама

Нет! Мы просто играем! – ответил Ваня



SURPASS - все услуги на экране телевизора!

Сущность вещей гораздо больше, чем кажется на первый взгляд. Решение SURPASS Home Entertainment открывает новые возможности бизнеса для операторов связи: видео по запросу, видеотелефония, онлайнные игры и Интернет.

www.siemens.ru/communications

SIEMENS

Новая компания Nokia Siemens Networks начнет операционную деятельность с 1 января 2007 года при условии получения всех необходимых согласований регулирующих органов, выполнения стандартных условий завершения сделки и достижения договоренностей о детальном плане слияния.



Ф
О
К
У
С

60

SLA: искусство предоставления сервиса

70
МУЛЬТИ-МЕДИЙНОЕ МОБИЛЬНОЕ ВЕЩАНИЕ



Р
А
К
У
Р
С

ФОКУС

60 SLA: искусство предоставления сервиса

- 61** Дж. СМИТ, К. ФУЛТОН.
Как с помощью SLA повысить эффективность обслуживания
- 62** Фигуранты рынка и их новинки

РАКУРС

70 Л.В. МИХАЛЕВСКИЙ, А.И. СКОРОДУМОВ.
Мультимедийное мобильное вещание. Опыт мира пора осмысливать в России



84

Модель угроз системы сигнализации SS7

ДЕЛО

УСЛУГИ

- 76** С. БЕЛОВА.
Multiplayer, или Правила игры
- 81** Е. САПОВА.
Что такое Externet VPN

РУБЕЖИ ОБОРОНЫ

- 84** Д.В. КОСТРОВ.
Модель угроз системы сигнализации SS7

ОПЫТ

- 88** С.Е. РАЗМАХАЕВ.
На гребне встречного интереса

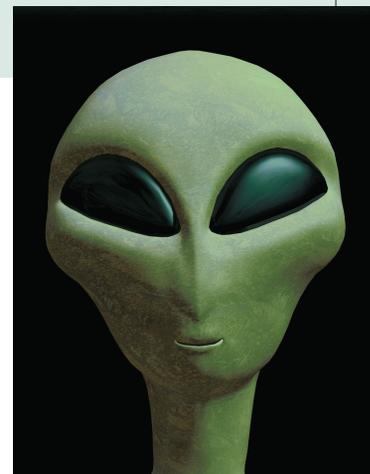
МИСТЕР ИКС

- 90** «Опс!», или Телеком глазами пришельца



90

Мистер ИКС «Опс!», или Телеком глазами пришельца



81

Multiplayer, или Правила игры



Серверы Inpro Archer® на базе процессоров Intel® Xeon™
Системы хранения данных

Сертификаты соответствия ГОСТ Р
Сертификат соответствия в области связи
Декларация соответствия в области связи
Сертификат соответствия ГОСТ Р ИСО 9001-2001

Тел./факс: (495) 786-8144 <http://www.inprocomp.ru>



ИТ-общественность хочет помочь отладить инвестиционный механизм

актуальный
комментарий

ПОДГОТОВИЛА
Наталья КИЙ

В 2005 г. государство направило в сферу высоких технологий и инноваций 65 млрд руб. Эти деньги могли бы дать жизнь нескольким крупным инновационным предприятиям. Не произошло. Почему? В 2006 г. государство удваивает ставку – 112 млрд руб. и добавляет профильный инвестиционный фонд по поддержке ИКТ. Чего ждать?

Такие факты приводились и такие вопросы задавались на учредительном собрании Национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ) в середине сентября. Ее учредили институты Системного анализа и Проблем информатики РАН, общественные организации, ИТ- и инновационные компании, в числе которых ФГУП НИИ «Восход», концерн «Белый ветер», «Сонда», «Фарминтех» и др. Выразили желание войти в ассоциацию 200 инновационных компаний и научных коллективов (вступительный и членский взнос – 3 тыс. руб.). Президентом НАИРИТ на двухлетний период была выбрана О. Ускова, президент компании Cognitive Technologies и член совета по ИТ при Мининформ-связи России.

Целевая функция новой ассоциации – создание крупных игроков на рынке ИТ и в инновационной сфере, основу которой составляют малые и средние предприятия. «До 2000 г. отсутствие больших предприятий в этом секторе объяснялось общей бедностью страны, – говорит О. Ускова. – Сегодня надо выработать механизм выращивания компаний на базе новых технологий. Отсутствует инфраструктура, которая позволяла бы государству, венчурным капиталистам вести прямую и эффективную деятельность с инновационными компаниями».

Шаги к целевым инвестициям

Для целевых инвестиций в экономику и их результативного и прозрачного освоения в ИТ-проектах в последние месяцы было сделано несколько шагов.

Во-первых, в начале августа было принято правительственное решение о создании ОАО «Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий» (РИФИКТ), который должен обеспечить российское и зарубежное финансирование перспективных бизнес-проектов с предпочтительным сроком окупаемости от 1,5 до 3 лет. Объем средств, выделяемых на каждый проект, не должен превышать 100 млн руб. Из федерального бюджета в фонд поступят 1450 млн

Во-вторых, в июле был принят закон о внесении дополнений в Налоговый кодекс РФ в интересах ИТ-предприятий. Налоговые льготы предусматривают существенное снижение единого социального налога, особенно для экспортно-ориентированных компаний, но считаются недостаточными для создания специального налогового режима.

В-третьих, на базе ФАИТ создается Федеральное агентство по информационным системам и – что важно – Федеральное агентство по



Два примера из жизни науки

(от академиков С.В. Емельянова и Ю.С. Попкова)

Пример 1. Одно только изобретение искусственных алмазов позволило получить экономический эффект, который оправдал существование Российской академии наук за несколько десятилетий...

Пример 2. На недавнем математическом конгрессе в Испании 30% участников были русскоговорящими учеными. Правда, далеко не все они представляли Россию...

руб. Права акционера ОАО «РИФИКТ» от имени России осуществляет Мининформсвязи. В 2009 г. нынешнее 100%-ное участие государства в уставном капитале РИФИКТ будет снижено до 25% плюс одна акция, а в 2010 г., согласно постановлению правительства, государство передаст фонд в частные руки.

Кроме того, создается «Российская венчурная компания» (РВК) с государственным же капиталом в 15 млрд руб. (курирует МЭРТ), который будет вкладываться в венчурные фонды с частным управлением. Планируется, что таким образом будет профинансировано до 200 небольших высокотехнологичных предприятий. Появились в стране и региональные венчурные фонды.

развитию экспорта в сфере информационных технологий, которые рассматриваются как ведущий несырьевой экспорт страны (объем экспорта ПО в 2005 г. составил около \$1 млрд, в текущем году вырастет до \$1,8 млрд, а к 2010 г., по прогнозам Мининформсвязи, достигнет \$10 млрд). Экспортное агентство будет оказывать услуги по информационной, аналитической и маркетинговой поддержке продвижения товаров и услуг в сфере ИТ на внешний рынок, где Россия представлена отдельными нишевыми продуктами. Этот факт можно оценивать двояко: с одной стороны, разрастается административный аппарат, с другой – есть надежда на реальную помощь.

Как создать инновационный механизм

Однако, по мнению вновь созданной Национальной ассоциации инноваций и развития ИТ, в настоящее время единый механизм инновационного развития ИТ-отрасли не сформирован. Проекты, обладающие

лективной деятельностью намерена заняться НАИРИТ), включая привлечение к процессу высокотехнологичных фондовых бирж, обеспечивающих выход ИТ-компаний на IPO. По данным, приведенным НАИРИТ, это позволит увеличить уровень экспорта высоких технологий на 70%, а так-

инструмент, который поможет получить государственную поддержку, помощь в работе за рубежом. Для государства ассоциация станет средством преобразования интеллектуального потенциала в пул компаний, чтобы сделать высокие технологии доходной статьей бюджета.

Мордовия, желающая войти в число учредителей НАИРИТ, ежегодно из скромного республиканского бюджета в 10 млрд руб. выделяет 100 млн руб. на высокие технологии (по информации заместителя председателя правительства республики В.А. Нечаева). Результат: каждый 20-й житель Мордовии – студент вуза; реализуются проекты на базе передовых технологий, например, здесь впервые в России внедрено цифровое ТВ-вещание – DVB-T (об этом «ИКС» уже писал – см. № 3'2006, с. 43).

Ростов-на Дону в лице гендиректора компании «Интеллект-Информ» В.Н. Долгополого выступает за частные инвестиции: «Смысл не только в государственном финансировании. Важно привлечь частного инвестора в пере-

одовые технологии, отладить маховик реализации процесса». Снижение издержек малого бизнеса, стимулирование активности творческих коллективов, возможность представить свои решения и проекты на высоком уровне непосредственно инвестору – такие планы связывает региональный бизнес с новым общественным объединением.

Итак, еще одна общественная организация – в сфере ИТ их немало. Верно и то, что цивилизованные формы общения бизнеса с властью бывают результативны. По опыту развитых стран инновационная модель экономического развития, в рамках которой экономический рост достигается за счет технологического фактора, обеспечивает до двух третей прироста ВВП. В нашем случае весь сектор ИКТ дает в ВВП 5%. К концу десятилетия ожидается удвоение вклада в ВВП и учетверение доли в структуре экспорта. Не заболтать бы... ИКС

→ На Западе число микросделок на порядок превосходит количество сделок крупных венчурных фондов при таком же объеме инвестиций

рыночными перспективами, измеряются единицами.

По общему размеру инвестиций в исследования и разработки Россия отстает от многих развитых стран. Например, Китай опережает Россию в этом направлении почти на порядок. Если в нашей стране, по данным НАИРИТ, в 2004 г. в науку и технологии было вложено \$17,4 млрд, в 2005 г. – около \$18,6 млрд, в 2006 г. прогнозируется \$19,9 млрд, то в Китае эти цифры соответственно составляют \$108,9 млрд (1,5% ВВП), \$125,4 млрд и \$139,6 млрд (согласно ежегодному докладу Global R & D).

НАИРИТ обращает внимание еще на одну сторону инновационного механизма, широко и успешно реализуемого во многих странах и не представленного в России. Речь идет о малых инвестиционных проектах («бизнес-ангелах») – от нескольких десятков до сотен тысяч долларов, реализуемых состоятельными людьми. «На Западе число таких микросделок на порядок превосходит количество сделок крупных венчурных фондов при приблизительно таком же объеме инвестиций», – говорится в меморандуме НАИРИТ.

«В области высоких технологий жить без длинных денег просто невозможно», – подтверждает декан факультета инноваций и высоких технологий МФТИ В.Е. Кривцов. Для успешного функционирования венчурного фонда ИТ необходимо сформировать инфраструктуру по поиску перспективных научных работ, содействию в выборе приоритетных объектов инвестиций и контролю распределения инвестиционных средств (именно этой се-

же повысить долю инноваций в общем объеме национального ВВП России до 3–4%.

Первое, чем займется ассоциация, – отберет и предложит не менее двадцати проектов, которые, по словам О. Усковой, «способны перерасти в крупные национальные и международные компании». Сбор проектов будет вестись в Интернете, на сайте НАИРИТ (www.nair-it.ru), планируется разработать методiku их оценки, сформировать консультационный орган. Ассоциация рассчитывает на поддержку Государственной думы,



Правление НАИРИТ

И.А. Соколов, директор ИПИ РАН,
Ю.С. Попков, директор ИСА РАН,
Д.С. Черешкин, вице-президент РАЕН,
Н. Никольский, гендиректор ЗАО «Проджект Маркетинг»,
А.В. Соловьев, гендиректор ООО «Сонда»,
П.К. Берзигияров, гендиректор ЗАО «Интерпрогма»,
Д.А. Платонов, гендиректор ЗАО «АТИС».

Счетной палаты, Торгово-промышленной палаты, профильных ведомств, в сотрудничестве с которыми она и создается. И, разумеется, на активность регионов, предприятиям которых прежде всего и нужна поддержка самых разных видов.

Как довести инновации до коммерческого успеха?

– основной вопрос для регионов. Здесь процесс движется маленькими компаниями, небольшими группами энтузиастов. «Долго на таких ресурсах не продержишься, – свидетельствует А.В. Соловьев, гендиректор миасской «Сонды» (Челябинская область), одного из лидеров в области биометрической идентификации, в частности по отпечаткам пальцев. – Ассоциация –

Маркетологи сегодня – на переднем крае конкурентных боев. Они молоды, образованны, динамичны. Они знают о клиенте всё (ну, или почти всё). Клиент редко знает их в лицо. Знакомьтесь.



БЕШЕВ
Сергей
Геннадьевич,
коммерческий
директор
ЗАО «Комкор-ТВ»

Родился в 1969 г. Окончил Московский авиационный институт по специальности «инженер-системотехник» и РЭА им. Г.В. Плеханова по специальности «экономист». В 1996 г. получил диплом MBA в высшей школе бизнеса «МИРБИС».

В 1992–1996 гг. – сооснователь и директор по маркетингу и закупкам компании Multimedia Technology. Позже работал консультантом в Deloitte & Touche, менеджером по развитию бизнеса в штаб-квартире Motorola в Германии и в российском представительстве. В 2001 г. пришел в «МегаФон-Москва» – сначала на пост директора по маркетингу, первого заместителя коммерческого директора, а затем коммерческого директора компании.

С сентября 2005 г. – коммерческий директор ЗАО «Комкор-ТВ» (торговая марка «АКАДО»).



ДЖОНСТОН
Гарретт,
директор по
маркетингу
ОАО «МТС»

Родился в 1968 г. в Дублине (Ирландия). Имеет дипломы Дублинского университета в области экономики и Дублинского колледжа Тринити в области международной торговли.

В 1991–2003 гг. занимал руководящие должности в области маркетинга в крупных международных корпорациях, таких как Cap Gemini, Ernst & Young, Cable & Wireless, PricewaterhouseCoopers, Alcatel и MCI WorldCom. Затем являлся генеральным директором по маркетингу в сотовом операторе Украины «Киевстар» и консультантом правления ГК «Теленор» в Норвегии по вопросам корпоративной маркетинговой стратегии. С февраля 2006 г. – директор по маркетингу МТС.

Свободно говорит на одиннадцати (!) языках. Женат, воспитывает сына и дочь.

Родилась в Москве. В 1996 г. окончила бакалавриат, а в 1998 г. – магистратуру Московского государственного университета коммерции.

В 1993–1996 гг. работала специалистом по продажам и маркетингу. В 1996–1998 гг. – сотрудник Price Waterhouse Business Solutions, с 1998 г. – Центрального телеграфа. С ноября 2001 г. последовательно занимала должности начальника отдела и директора по маркетингу Корпорации ЮНИ, с февраля 2005 г. – директор по маркетингу «Межрегионального ТранзитТелекома».

В марте 2006 г. назначена директором по маркетингу сети «МегаФон-Москва», отвечает за весь комплекс маркетинговых задач компании.



КОНОНОВА
Екатерина
Анатольевна,
директор по мар-
кетингу сети
«МегаФон-Москва»

Родился в 1971 г. в Н. Новгороде. В 1993 г. окончил Нижегородский государственный технический университет (НГТУ). Кандидат экономических наук. Имеет дипломы и сертификаты Шведского института менеджмента IFL, Бизнес-школы им. Шулиха (Йоркский университет, Канада), Лимбургской высшей школы (Нидерланды).

С 1996 г. – руководитель блока «Маркетинг», затем замдиректора по маркетингу Международного института экономики, права и менеджмента. В 2000–2003 гг. возглавлял кафедру маркетинга Нижегородского филиала ГУ Высшая школа экономики. Далее – управляющий партнер компании «Коммерсант-эксперт». Руководил реализацией крупных маркетинговых проектов.

С июня 2006 г. – заместитель гендиректора по стратегическому маркетингу и продажам «Скай Линк».



ПИОТРОВСКИЙ
Александр
Леонович,
заместитель гене-
рального директо-
ра по стратегичес-
кому маркетингу
и продажам
ЗАО «Скай Линк»

ПОЗДРАВЛЯЕМ!

«Интеграл-Электро»: 5 лет успеха

1 ноября ЗАО «Интеграл-Электро» отмечает пятилетний юбилей успешной работы на российском рынке систем электропитания. Следуя динамике рынка, компания прошла тернистый путь от дистрибуции к производству и сегодня входит в крупный электротехнический холдинг. Основная сфера ее деятельности – проведение полного комплекса работ по энергоснабжению для предприятий связи.

Успех компании «Интеграл-Электро» обусловлено неукоснительное следование неизменным принципам: высокое каче-

ство, надежность и функциональность предлагаемых решений. В активе ЗАО «Интеграл-Электро» десятки крупных проектов для предприятий фиксированной и мобильной связи, ведомственной связи и силовых структур. В круг ее заказчиков вошли предприятия холдинга «Связьинвест», «Ростелеком», МТС, «СвязьТрансНефть», «Газпром», «РЖД».

Дорогие друзья! Примите наши искренние поздравления с юбилеем и пожелания долгих лет жизни на рынке энергетики связи.



Владимир ШУЛЬГА:

«Я человек терпеливый»

Владимир Григорьевич ШУЛЬГА – связист старой закалки: свою связную линию он начал прокладывать в конце 60-х. Разработка современных цифровых систем передачи, строительство первой магистральной ДЖКС, работа в органах надзора, в Ассоциации GSM, создание «Народного мобильного телефона» – компании, претендующей на первую лицензию оператора виртуальной сети подвижной связи...

Совсем не случайно вектор его пути совпадает с магистральным направлением развития отрасли и рынка. Упорство, последовательное решение задач любой сложности, рациональная готовность к восприятию нового... «Просто я человек терпеливый», – объясняет В.Г. Шульга.

Эти качества сын унаследовал от отца – потомственного кубанского казака. Григорий Матвеевич, выбравший для себя в молодости профессию Родину защищать, участвовал сначала в Финской кампании (где и познакомился со своей будущей женой – она была медсестрой), в Великую Отечественную командовал пулеметным взводом. Военным в душе он остался даже после тяжелого ранения, из-за которого ему пришлось уйти в отставку: преподавал в школе военное дело и подготовил для армии немало офицеров.

Самое яркое впечатление детства

– поездка 5-летнего Володи на мамину родину, в Новгородскую область. По пути заехали в Москву. «Это было мое первое путешествие на поезде через всю страну, с юга на север и обратно, – вспоминает Владимир Григорьевич. – Тогда-то я и увидел русский лес, который полюбил на всю жизнь. Поразила красота и величие Москвы, Красной площади».

Дома, в кубанских степях, увлекался охотой и рыбалкой, а однажды чуть было не замерз на заснеженных просторах. Но на выбор дела всей жизни повлияли другие увлечения – физика и радиодело. «Меня поразила мой первый детекторный приемник, – рассказыва-

ет Владимир Григорьевич. – Удивительно было, как такое простое устройство позволяет услышать невидимый и многообразный мир звуков».

Студенческие 60-е

Окончив с золотой медалью Медведовскую станичную школу, В. Шульга с другом отправился в Москву поступать на радиофакультет знаменитого Физтеха. Неудача поджидала его, что самое обидное, на экзамене по физике, любимому предмету. Другой бы на его месте



С родителями, 1947 г.

руки опустил, но только не Шульга: «Мы были упорными, возвращаться в станицу с поражением не хотели и стали готовиться к экзаменам в Московский энергетический институт». Успешно их сдали и легко прошли по конкурсу.

О студенческих годах, пришедшихся на романтические 60-е, В.Г. Шульга до сих пор вспоминает с теплотой. Конечно, жизнь в общежитии диктовала свои законы – хорошо учиться, уметь заработать на жизнь, правильно строить распорядок дня, чтобы все успевать. Но протекала она в такой атмосфере дружбы и взаимовыручки, юношеского задора, что времени хватало

еще и на творчество. Он играл в студенческом театре эстрадных миниатюр, даже писал монологи и сцены.

Первый инженерный опыт

был получен в лаборатории микроэлектроники при военной кафедре МЭИ. В составе группы, руководимой М.А. Ананьяном, В.Г. Шульга участвовал в разработке уникальных приборов на основе наносекундной импульсной техники. Благодаря М.А. Ананьяну и В.П. Гузию он узнал, как выглядит импульс длительностью 1–2 нс, как формируются импульсные последовательности с частотой выше 100 МГц..

В то время в СССР практически была реализована только 24-канальная система ИКМ, а ЦНИИС разрабатывал ИКМ-30 и ИКМ-120. Вот почему, узнав о направлении разработок группы М.А. Ананьяна, энтузиаст цифровой связи из этого НИИ М.У. Поляк разыскал ее и уговорил всех перейти в ЦНИИС. Здесь им сразу же была поручена разработка регенератора для волноводной цифровой системы передачи со скоростью 114 Мбит/с.

Свой среди своих

Однако своим среди связистов Владимир Григорьевич почувствовал себя намного позже, когда уже в должности начальника лаборатории более года работал в Литве над устранением аварийной ситуации с ИКМ-120 на действующих линиях связи.

– Самые важные периоды в профессии?

– Результативными я считаю те 20 лет, что проработал в ЦНИИС. А еще два 4-летних периода в XV исследова-

тельской комиссии МККТ (ныне МСЭ-Т) и совместная с немецкими специалистами разработка цифровой системы передачи ИКМ-480С и ее внедрение на сети всей страны. Плодотворным было для меня и участие в международном проекте по созданию первой в СССР магистральной ВОЛС Копенгаген – Москва – Находка – Япония – Южная Корея. Важный этап в биографии – работа в Госсвязьнадзоре РФ, где, возглавляя Управление электросвязи, разрабатывал нормативно-правовую базу, поддерживающую внедрение в стране новых технологий, в том числе сотовой связи.

Меня как специалиста «гreet» присвоение почетных званий «Изобретатель СССР» и «Мастер связи», выход в свет книги «Введение в электросвязь», написанной мной совместно с другом и коллегой Э.В. Кордонским на основе цикла лекций, прочитанных нами для сотрудников фирмы «Сименс».

– С ЦНИИСовских времен вы всегда руководили. Что здесь самое главное?

– Руководителю очень важно ставить перед коллективом интересные задачи и помочь каждому проявить свои лучшие качества для их решения. При этом нужно создать в коллективе творческую атмосферу, сделать так, чтобы сотрудники на работу шли с удовольствием.

– Как родилась идея организовать первую в России операторскую компанию виртуальной сети подвижной связи?

– Все началось с просьбы Департамента транспорта и связи Правительства Москвы к Ассоциации GSM, где я тогда был техническим директором, разработать предложения по предоставлению услуг мобильной телефонной связи малообеспеченным слоям населения и техническим службам города.

Первая же попытка получить частоты для специализированной сети стандарта GSM в столице показала, что

это практически невозможно. Как раз в то время на рынки услуг подвижной связи в Западной Европе стали выходить первые MVNO. Изучая этот вопрос, я понял, что бизнес-модель виртуальных операторов идеально подходит для решения узких специальных задач. Увидев ее перспективность и полезность для России,

начал отстаивать эту идею в Мининформсвязи РФ и перед операторами «большой тройки».

– Техническому специалисту трудно было переквалифицироваться в бизнесмена?

– Безусловно, возглавив компанию «Народный мобильный телефон», я окунулся в деятельность, от которой был далек. Я больше

привык к техническим задачам, поэтому с удовольствием занимался решением системно-сетевых вопросов при создании опытной зоны MVNO. Но вопросы бизнеса меня не пугают. Опыта у меня достаточно, я знаю, какие услуги и как нужно продвигать на наш рынок, знаю, как работает бизнес-модель MVNO, как взаимодействовать при этом с действующими операторами. Это новая наука для меня, но я привык учиться и сейчас с удовольствием это делаю.

– Получение лицензии оператора виртуальных сетей подвижной связи – «предел мечтаний»?

– Нет, то, что мы делаем сейчас, это начальная стадия. Вторая – развитие виртуального оператора для предоставления услуг 3-го поколения на базе сети UMTS. Суть проекта в создании специализированной сети радиодоступа, у оператора которой не будет собственных абонентов, а зарабатывать он будет только на предоставлении услуг радиодоступа операторам ВСПС. С этим проектом, я думаю, мы будем участвовать в конкурсе на выдачу лицензий 3G. Есть и другие задумки на ближайшие три–пять лет. Скучать некогда.

– Чем занимаетесь в свободное время?

– К сожалению, а может, к счастью, мое любимое занятие – работа. Еще я люблю что-нибудь строить. С удовольствием занимаюсь дачей: постоянно что-нибудь там достраиваю, видоизменяю. Круглый год хожу в баню, купаюсь в реке, зимой – в проруби. Обожаю гулять в лесу, собирать грибы. А вот на любимые с детства охоту и рыбалку времени не остается.

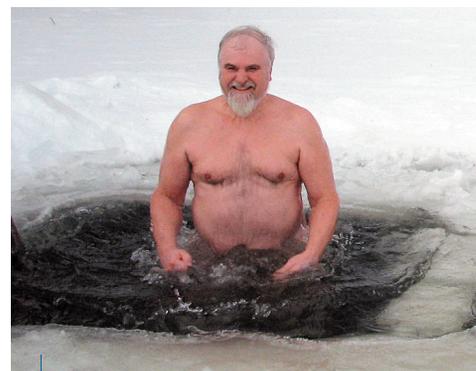
В последнее время много занимаюсь благотворительностью: участвую в создании мемориального комплекса «Коммунарка» на 23-м км Старокалужского шоссе, где захоронены тысячи советских людей, расстрелянных во время сталинских репрессий. Восстанавливаю сейчас церковь 16-го века в селе Покровском Ступинского района Московской области. В мае этого года, после более чем 70-летнего забвения и разорения, храм открыл двери для прихожан. Честно говоря, этой стороной своей жизни я горжусь больше, чем результатами, достигнутыми в профессии.

– Домашние поддерживают вас в этих начинаниях?

– У нас очень дружная семья, мы всегда рады помочь друг другу. Со сво-



Семья на даче



Характер – налицо

ей женой Татьяной я познакомился еще в МЭИ, и уже 37 лет мы вместе. У нас трое детей, все они уже вполне самостоятельные. Старшая, Наташа, выпускница Литературного института. Близнецы Даша (специалист по маркетингу) и Антон (специалист по корпоративным финансам) окончили Институт народного хозяйства им. Плеханова, уже работают. Деятельность Антона непосредственно не соприкасается со связью, но иногда он работает с нашими операторскими компаниями. Семейная традиция продолжается.

Беседовала Александра КРЫЛОВА



+7 (495) 725-7660

www.amt.ru

Виктор СТЕРНЕНКО

Руководитель отдела беспроводных решений,
с радио на «ты»

БИЗНЕС - ЭТО ЛЮДИ

СИСТЕМНАЯ И СЕТЕВАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Магистральные мультисервисные сети ● Сети доступа ● Операторские голосовые сети ● IPTV - цифровое интерактивное телевидение ● Беспроводные решения ● Решения для операторов мобильной связи ● Интегрированное управление сетями ● Мультисервисные корпоративные сети ● IP - телефония ● Контакт-центры ● Системы видеоконференцсвязи ● Информационная безопасность ● Системы видеонаблюдения ● Системы хранения и обработки данных

Бизнес Microsoft

в России вырос на 72%

по сравнению с 2005 финансовым годом. Как и в прошлые годы, динамика продаж Microsoft в нашей стране опережает общие темпы роста российского ИТ-рынка. Об этом свидетельствуют результаты деятельности корпорации в России за 2006 финансовый год.

Мировой объем продаж Microsoft в 2006 ф.г. достиг \$44,28 млрд, что на 11% превышает аналогичный показатель предыдущего года. Чистая прибыль составила \$12,599 млрд, доход от основной деятельности – \$16,47 млрд. В исследования и разработки инвестировано \$6,854 млрд.

www.microsoft.com/rus

POWERCOM

провела день защитника энергии



Результаты 1-го полугодия 2006 г. стали лучшими за всю «российскую» историю POWERCOM

Российское представительство тайваньской компании POWERCOM подвело итоги своей деятельности за период с августа 2005-го по август 2006 г.

За год рост продаж источников бесперебойно-

го питания в нашей стране составил 22% в штуках и 19% в денежном эквиваленте. Наиболее активно (на 75%) прирастают продажи в корпоративном секторе. В представительстве компании уверены, что появление новых ИБП серии Vanguard, мощность которых можно наращивать до 240 кВА (за счет параллельного подключения 4 источников), и серии Vanguard Sigma Module UPS (допускает одновременную работу до 6 модулей) будет способствовать дальнейшему росту бизнеса в этом сегменте.

Изменилась и практика работы с партнерами: введен статус регионального представителя, в обязанность которого вменяется реализация стратегии POWERCOM в регионах и прямая связь с партнерами и заказчиками на местах. Кроме того, на 31% выросла сервисная сеть тайваньского производителя в РФ. На сегодняшний день в нее входят 92 сервисных центра, действующие в 57 городах.

www.pcm.ru

Системы бесперебойного электропитания



Системы последнего поколения Power-One это:

- DC – напряжение 24, 48 В
- Мощность от 300 Вт до 500 000 Вт
- КПД >91%
- Нарботка на отказ >1 000 000 часов
- Полный удаленный контроль и тестирование
- Конвертеры DC/DC
- Естественное охлаждение

Полный дистанционный контроль

- Программное обеспечение PowSoft ОС – Win 95/98/NT
- Управление системами из единого центра - комплекс Alarm Central
- Удаленное тестирование батарей
- Результаты теста - таблица/графика
- Подключение RS232, Ethernet
- Тревоги и сообщения в текстовом варианте
- Русский язык интерфейса

Power-One Россия

119048, Москва, ул. Усачева, д. 62, стр. 1, офис 15
Тел. (095) 245-5774
Факс (095) 245-9590
sales.russia@power-one.com
www.power-one.com

Официальный дистрибьютор ООО "Компания ПОВЕК"
119607, Москва, ул. Раменки, д. 43

Москва (495) 778-7370, 778-2152
sales@powec.ru
www.powec.ru
С-Петербург (812) 164-9697, 933-4089
povekspb@svs.ru
Екатеринбург (343) 365-8255, 376-2610
powec@optek.ru



Продукция декларирована в Федеральном агентстве связи

Техническое сопровождение в России, монтажные и пусконаладочные работы, поддержка гарантийных обязательств, обучение персонала – ООО "Компания ПОВЕК".

Кадровые назначения

«Система Телеком»

Дмитрий КРЫЛОВ назначен заместителем гендиректора по маркетингу.

«КОМСТАР-ОТС»

Вольфганг БРОЙЕР назначен заместителем гендиректора по технологиям.

МТС

Михаил ШАМОЛИН

назначен на новую должность вице-президента, директора бизнес-единицы «МТС Россия».

«МТУ-Интел»

Владимир МАЛЯВИН

назначен гендиректором.

«Петер-Сервис»

Владислав ШМИДТ

занял пост директора московского филиала.

СТИ

Игорь МАСЛЕННИКОВ

стал президентом компании.

Андрей ВОЛОДИН

назначен гендиректором.

«Норильск-Телеком»

Алексей РОКОТЯН

назначен первым заместителем гендиректора.

RAD Data Communications

Валерия НАУМОВА

назначена на новую должность директора по маркетингу RAD в России и странах СНГ.

Sun Microsystems

Жан-Поль БЕРГМАНС

назначен президентом компании в регионе SEE с сохранением обязанностей главы представительства Sun в регионе СНГ.

Allied Telesis

Стефано ВЕРДЖИНЕЛЛИ

назначен управляющим директором по регионам Южной, Центральной и Восточной Европы.

LETA IT-company

Александр ЧАЧАВА

назначен на пост президента компании.

GMCS

Алексей РОМАНОВ

назначен руководителем департамента SSA Global/Baan.

www.iks-media.ru

Кбайт фактов

«Ростелеком» заключил с «Ай-Тек» договор на модернизацию корпоративной сети передачи данных на базе оборудования Cisco. Полностью в промышленную эксплуатацию система войдет к концу 2006 г.

«Открытые Технологии» завершили внедрение первого релиза ERP-системы OEBS в МРК «ВолгаТелеком», «Уралсвязьинформ» и ЮТК: автоматизированы учет основных средств и управление персоналом в части табельного и кадрового учета.

Компании ВСС присвоен высший партнерский статус IBM Premier Business Partner.

www.iks-media.ru

МТС усиливает защиту

В МТС завершен первый этап внедрения программного решения Sun Java System Identity Manager разработки Sun Microsystems.

Система управления идентификацией и правами доступа пользователей к внутренним корпоративным информационным ресурсам обслуживает только сотрудников МТС. Но это не означает, что новшество никак не коснется абонентов оператора. В частности, Identity Manager контролирует доступ сотрудников МТС к биллинговой системе компании, а значит – к карману каждого абонента. Кроме того, Identity Manager призвана повысить безопасность корпоративной ИС МТС до уровня, соответствующего законам, регулирующим деятельность компаний, чьи акции котируются на Нью-Йоркской фондовой бирже (в число которых входит и ОАО «МТС»). Причем, как было подчеркнуто, основной задачей МТС при внедрении Identity Manager являлось именно снижение рисков безопасности, а не сокращение операционных расходов.



Жан-Поль Бергманс
Sun Microsystems

Ж.-П. Бергманс: «Для нас это типовой проект, но для России он первый»

По словам главы представительства Sun в регионе СНГ Ж.-П. Бергманса, для его компании это типовая реализация проекта, но МТС стал первым российским оператором сотовой связи, внедрившим Identity Manager в своей корпоративной ИС.

Пока система обслуживает 7 тыс. сотрудников макрорегиона «МТС Москва». К концу года ею планируется охватить остальные региональные подразделения МТС в России и СНГ, и тогда число пользователей достигнет 24 тыс.

www.mts.ru
www.sun.ru

DELTA[®]

BATTERY

АККУМУЛЯТОРНЫЕ БАТАРЕИ для питания оборудования связи

Широкий ассортимент поставляемых аккумуляторных батарей и конструкция, выполненная с условием установки в телекоммуникационное оборудование, позволяет удовлетворить любые потребности и решить конструкторские задачи при проектировании объекта и замене отработавших батарей.

- Delta FT - фронтальное подключение, для стоек 19" и 23", Delta ST, STC - возможность монтажа и эксплуатации в горизонтальном положении, повышенные разрядные токи, Delta GL, GS, GSC - устойчивость к глубокому разряду, широкий диапазон температур эксплуатации
- Типы электролита: AGM, GEL
- Срок службы: 5, 10, 15 лет
- Напряжение: 2, 6, 12 В
- Диапазон емкостей: 32-3000 Ач

Дополнительные услуги компании «Энергон-Телеком»:

- Техническая поддержка, установка и наладка оборудования
- Расчет и поставка стеллажей
- Утилизация АКБ

Москва: (+7-495) 545-7738, sales@energon.ru
Санкт-Петербург: (+7-812) 449-3742, sales@spb.energon.ru
Новосибирск: (+7-383) 221-1848, sales@nsk.energon.ru
Тамбов: (+7-4752) 48-1111, 48-9261, sales@tmb.energon.ru
Уральск: (+7-3112) 24-2378, sales@url.energon.ru
www.energon.ru



«Беспроцентный лизинг» для малого бизнеса

Cisco Systems Capital (подразделение Cisco, специализирующееся на финансировании IT-проектов) и «Транскапиталбанк» запустили пилотную программу «Беспроцентный лизинг» для российского малого и среднего бизнеса. Кредитная линия проекта – \$10 млн.

По условиям программы компании с численностью сотрудников не более 100 человек смогут взять в лизинг с последующим выкупом любое сетевое оборудование производства Cisco (ассортимент не ограничен).

Срок аренды – 1 год, стоимость одного проекта – от \$5 тыс. до \$100 тыс., предоплата – по согласованию, выплаты производятся ежемесячно равными долями, процентная ставка – 0%.

Как заявил М. Грузер, региональный директор Cisco Systems Capital по странам СНГ,

дополнительно клиенту придется заплатить только налог на имущество и страховку за оборудование (также



Именно на них в течение 3 месяцев планируется «отработать технологию», прежде чем программа будет

М. Грузер:
«Финансируя малый бизнес, мы хотим получить удовольствие»

равными долями раз в месяц). Причем клиент волен сам решать, обратиться ему к услугам системных интеграторов-партнеров Cisco или нет, – цена арендуемого оборудования от этого не зависит.

Пока программой смогут воспользоваться только компании столичного региона.

перенесена в регионы (первые на очереди – Сибирь и Северо-Запад). По словам председателя правления «Транскапиталбанка» О. Грядовой, решение о лизинге будет приниматься на основе сокращенного пакета документов в течение 3 рабочих дней.

www.cisco.ru

Кбайт фактов

С 1 января 2007 г. в Ericsson начнет функционировать новая структура, включающая три бизнес-подразделения: сети, глобальные профессиональные услуги и мультимедиа.

Sun Microsystems объявила итоги 2006 финансового года в России и СНГ. Рост бизнеса составил более 40% – рекордный показатель за последние 5 лет.

Motorola приобретает Symbol Technologies и расширяет свой корпоративный бизнес. Сумма сделки – \$3,9 млрд.

«МегаФон» завершил перевод столичной сети на платформу EDGE. Москва стала крупнейшим мегаполисом Европы, полностью охваченным услугами скоростного мобильного Интернета.

Рязанский филиал «ЦентрТелекома» внедрил на сети, построенной на оборудовании НТЦ НАТЕКС, систему сетевого управления FlexGain View для централизованного мониторинга и дистанционного конфигурирования.

«МегаФон-Сибирь» запустил в коммерческую эксплуатацию сеть (на оборудовании Huawei) в Республике Хакасия – 81-м регионе в зоне обслуживания «МегаФона».

СЗТ начал предоставлять в Архангельской, Мурманской и Калининградской областях услугу широкополосного ADSL-доступа в Интернет «@вангард».

CRONYX

КБ Кроникс: 123060,
Москва, ул. Маршала Соколовского, 4.
Тел./факс (495) 742-1771
info@cronyx.ru, www.cronyx.ru

ОПТИЧЕСКИЙ МУЛЬТИПЛЕКСОР FMUX

- Передача четырех или шестнадцати каналов E1 через одно или два оптических волокна
- Одномодовое или многомодовое волокно
- Поддержка кольцевой архитектуры
- Расстояние до 170 км
- Соответствие стандартам МККТТ G.703, G.742, G.823, G.955
- Наличие моделей с цифровым портом Ethernet 10/100BaseT или V.35 / RS-530 / RS-232 / X.21
- Локальный и удаленный шлейфы
- Встроенный измеритель уровня ошибок (BER-тестер)
- Порт RS-232 для мониторинга и управления
- Удаленное управление SNMP
- Аварийная сигнализация («сухие контакты»)
- Встроенный блок питания от сети или батареи



Кбайт фактов

«ВолгаТелеком» провела в электронной торговой системе SETonline первые е-торги на право заключения договора поставки расходных материалов для нужд Ульяновского филиала компании.

«Почта России» приступила к внедрению новой Единой системы оплаты труда (ЕСОТ). Планируется, что с переходом на ЕСОТ Фонд заработной платы почтовых работников повысится к концу года на 30%.

Мининформсвязи Республики Татарстан и IskraTEL подписали протокол о намерениях в области развития информационных технологий и услуг.

Компания «Оптимальные Коммуникации» в лице ее гендиректора В.Ю. Борисова удостоена Почетной грамоты министра информатизации и связи Татарстана «За большой вклад в развитие инфраструктуры инфокоммуникаций в Республике Татарстан».

«ТАКОМ» и Unitel, дочерние компании «ВымпелКома», начали предоставлять услуги мобильной связи соответственно в Таджикистане и Узбекистане под торговой маркой «Билайн».

НТЦ ПРОТЕЙ запустил в коммерческую эксплуатацию системы IVR, Voice Mail и PRBT на сети пакистанского сотового оператора DIALOG.

Инновационный арсенал для границы

между сетями доступа и транспорта в архитектуре triple play представили российским операторам компании-партнеры – «Открытые Технологии» и RedBack Networks. Семейство пограничных сервисных шлюзов Smart EDGE производства RedBack Networks отличается от классических маршрутизаторов принципиально важными позициями: независимость от типа доступа; возможность быстрой модификации услуг; 99,999% надежности (сохранение сессий независимо от типа доступа).

Сегодня в России эти устройства уже работают на сетях МГТС и «Комстар-ОТС». А судя по реакции участников семинара, решение заинтересовало и других российских операторов, особенно представителей РТКОММ.

RedBack Networks вышла на российский рынок совсем недавно: представительство открыто в конце прошлого года. И партнерское соглашение, заключенное с одним из крупнейших российских системных интеграторов уже в начале этого года, можно считать знаковым событием.

www.ot.ru

Мирная инициатива «ВымпелКома»

«ВымпелКом», похоже, нашел способ разрешения конфликта интересов операторов «большой тройки» и региональных сотовых компаний, возникшего в июле этого года и потребовавшего вмешательства ФАС России.

Руководствуясь постулатом, что рынок – лучший регулятор и его механизмы можно и нужно использовать для саморегуляции отрасли, «ВымпелКом» предложил региональным сотовым компаниям временную (с 1 июля по 31 декабря 2006 г.) скидку с основного тарифа за завершение вызова с 1 руб. 10 коп. до 95 коп.

Таким образом, до конца года все 400 региональных операторов, имеющих с «ВымпелКомом» договорные отношения, фактически уравниваются в правах с игроками «большой тройки», которые с 1 июля 2006 г. используют в межоператорских расчетах та-

риф, составляющий именно 95 коп.

Призвав местных операторов сотовой и фиксированной связи к открытому обсуждению спорных моментов без привлечения регулиру-

ющих органов, гендиректор «ВымпелКома» А. Изосимов отметил, что времени, оставшегося до конца года, достаточно для обсуждения деталей взаиморасчетов.

www.beeline.ru

Liebert®

Источник бесперебойного питания
PowerSure Interactive PS12
(1000 - 1400 - 2200 - 3000 ВА)



Radius Group

Ведущий
Мастер-Дистрибьютор
компании Liebert-HIROSS

Весь спектр ИБП Liebert от 450 ВА до 800 кВА
Модели off-line, on-line и line-interactive
Проектирование
Доставка
Монтаж
Сервисный центр
Сертифицированные инженеры по всем линейкам ИБП

- Линейно-интерактивная схема
- Чистое синусоидальное напряжение
- Автономная работа до 11 минут на полной нагрузке
- До 8 защищенных соединений
- Универсальный мониторинг USB & RS232

- SNMP, web-интерфейс
- ПО Multilink в комплекте
- 1-4 внешние батареи
- Замена батарей в "горячем режиме"
- Входное напряжение 158 - 283 В AC
- 2-годичная гарантия
- EPO

Москва +7 (495) 6-410-411
Санкт-Петербург: +7 (812) 740-38-00
info@liebert-hiross.ru | www.liebert-hiross.ru



Liebert UPSs
Russia Tech Support

Педсовет

в онлайн-режиме

Использование передовых технологий позволило принять участие в августовском городском педсовете представителям более 1500 столичных школ, лицеев, колледжей и вузов, проходившем в здании правительства Москвы на Новом Арбате. Как и в прошлом году, педсовет сопровождался видеоконференцией, организованной корпорацией «Комкор» совместно с компанией DiViSy на базе мультисервисной корпоративной MPLS-сети Департамента образования столицы.

Обратная связь поддерживалась с 10 площадками в каждом административном округе столицы, где представители префектур, окружных управлений образования и образовательных учреждений могли наблюдать за ходом дискуссии в режиме он-лайн и принимать участие в педсовете.

www.comcor.ru

CISCO считает партнеров по-новому

Встречи с российскими партнерами – цель визита в Москву К. Гудвина, старшего вице-президента Cisco Systems по работе с партнерами на мировом рынке.

На встречах К. Гудвина с российскими системными интеграторами – сертифицированными партнерами Cisco – акцент был сделан на обсуждение нововведений в партнерской программе крупнейшего вендора, 90% продаж которого в мире и 100% в России осуществляется именно через партнеров. По словам К. Гудвина, на программы поощрения партнеров во всем мире (всего



К. Гудвин: «Если все пойдет по плану, то в ближайшие полгода мы объявим еще одну новую программу поощрения партнеров и повышения их прибыльности»

их около 30 тыс., из них 3 тыс. – сертифицированные) Cisco выделяет сотни миллионов долларов.

Сегодня в России работает 428 компаний-партнеров Cisco,

около 130 из них – сертифицированные (по категориям: 19 имеют статус «золотого партнера», 7 – «серебряного», более 90 – «премьер-партнера»). С этого года Cisco несколько изменила традиционную систему сертификации партнеров. Три категории теперь будут представлять «интеграционный блок» – заниматься сетевыми решениями с интегрированными системами безопасности, маршрутизации, LAN-коммутиации, с беспроводными функциями (WLAN) и, в качестве опции, с функциями унифицированных коммуникаций. Но в то же время появился и «дифференциальный блок»: в систему сертификации вводятся три уровня специализации (Express, Advanced и Master) для партнеров, сосредоточивших свое внимание на тех или иных технологиях – WLAN, информационная безопасность, маршрутизация и коммутиация, унифицированные коммуникации. Первым в мире партнером Cisco, авторизованным по всем новым технологическим специализациям, стала российская компания Verysell Projects (ГК Verysell).

www.cisco.ru

PETER-SERVICE HRS находит новое применение

«Петер-Сервис» внедрил в компании «Киевстар» высокопроизводительный сервер тарификации PETER-SERVICE HRS, с помощью которого украинский оператор реализовал алгоритмы оценки вызовов, ранее у него не применявшиеся.

Среди новых возможностей, позволивших существенно снизить потери оператора, – тарификация вызовов, попадающих на границу классов вре-

мени, и задания стоимости одной секунды разговора; проверка правильности тарификации prepaid-платформы и определение алгоритма оценки вызова на основании данных об абонентах и партнерах по роумингу; откат и повторная оценка вызовов, pre- и post-тарификация вызовов при использовании онлайн- и офлайн-услуг и др.

www.billing.ru

Кбайт фактов

«Ростелеком» организовал для Минобрнауки РФ видеоконференцсвязь с городами России для обсуждения механизмов реализации нацпроекта «Образование».

Alcatel подписала необязывающий меморандум о взаимопонимании с Nortel о покупке ее бизнеса, связанного с системами радиодоступа UMTS (UTRAN), и ряда сопутствующих активов на сумму \$320 млн.

«ИскраУралТЕЛ» завершила опытную эксплуатацию оборудования NGN на сети «Уральской телефонной компании».

Huawei Technologies выиграла тендер на поставку оборудования для CDMA-сети оператора Multi-Links в Нигерии. В рамках контракта компания поставит свои базовые станции нового поколения, решение Softswitch и развернет сеть CDMA2000 1X в Лагосе, Абуье и других нигерийских городах.

TopS BI получила статусы двух центров компетенции Oracle по направлениям Oracle Fusion Middleware в области внедрения порталных решений и информационно-аналитических хранилищ данных.

Мининформсвязи и Счетная палата РФ подписали соглашение о сотрудничестве и взаимодействии в области ИКТ.

www.iks-media.ru



СЕРВЕРЫ HP INTEGRITY

В НАСТОЯЩЕЙ КОМАНДЕ КАЖДЫЙ
ДЕЙСТВУЕТ С ПОЛНОЙ ОТДАЧЕЙ

Случается, что IT-система работает не в полную силу...

Среда HP Virtual Server Environment, поддерживая множество операционных систем на специально оптимизированных двухъядерных процессорах Intel® Itanium® 2, вовлекает в работу свободные серверные ресурсы и превращает их в настоящую «команду», которая может справиться с любыми задачами. Теперь, вместо того чтобы простаивать, теряя ваше время и деньги, серверы будут действительно работать на вас. Что же в итоге? Значительное повышение оперативности ИТ, непрерывное обслуживание, а заодно и уникальная инфраструктура, в которой бизнес и ИТ отлично понимают друг друга!

ВИРТУАЛИЗАЦИЯ – ЭТО КОГДА ЦЕЛОЕ ПРЕВОСХОДИТ СУММУ ЧАСТЕЙ

**ЗАЙДИТЕ на веб-сайт www.hp.ru/integrity/vse/,
чтобы бесплатно ПОЛУЧИТЬ CD с описанием
и демонстрацией возможностей виртуализации HP VSE.**



«Комкор»

МЕНЯЕТ ИМИДЖ

С 1 сентября у компании новый слоган –



Центральным визуальным образом концепции, предложенной агентством MegaPro, стала порхающая бабочка, символизирующая яркость, многообразие, легкость связи с миром. Цель обновления имиджа – создание и поддержание образа рыночной, современной, динамичной компании и донесение до потребителей новых ценностей «Комкора», соответствующих простым и очевидным понятиям: всегда, удобно, доступно, легко.

На продвижение нового имиджа компания планирует выделить 100 млн руб.

www.comcor.ru

EPAM и VDI объединили усилия



А. Добкин, президент EPAM Systems (слева):
«У нас нет определенных планов выхода на IPO»

Заметным событием на российском ИТ-рынке стало объединение EPAM Systems и VDI, в результате которого образовалась компания – крупнейший поставщик услуг в области разработки программного обеспечения и внедрения сложных корпоративных решений на территории бывшего Советского Союза и в Центральной и Восточной Европе. Ожи-

дается, что консолидированный оборот объединенной компании, которая продолжит работу под именем EPAM Systems, к концу 2006 г. превысит \$70 млн.

Объединение усилий ведущего разработчика ПО в странах ЦВЕ, второй год подряд признанного компанией № 1 в категории «Пять ведущих аутсорсинг-компаний в ЦВЕ» рейтинга Global Services 100, и VDI, разработчика заказного ПО в странах СНГ, позволят EPAM Systems предлагать заказчикам широкий спектр решений и сервисов. Им будут доступны как горизонтальные решения (CRM, ERP, DMS, SCM и др.), так и продукты для вертикальных рынков (финансового сектора, страховых, телекоммуникационных, нефтегазовых компаний).

По словам основателя и руководителя VDI А. Гавурдовского (в объединенной компании он будет отвечать за бизнес в России), бренд VDI еще некоторое время будет оставаться на рынке, однако основной точкой приложения маркетинговых усилий станет продвижение марки EPAM Systems в РФ.

www.epam-group.ru
www.epam.com

Кбайт фактов

В Уфе открыт 11-й по счету региональный филиал компании **OCS** (холдинг **НKK**).

Ericsson поставит решение IPX музыкальному каналу **MTV**, вещающему на страны Балтии, для биллинга мобильного контента и отправки SMS.

Huawei заключила контракт с **Maroc Telecom** (Марокко) на реализацию второго этапа проекта IPTV. Число абонентских каналов увеличится с 50 до 100, зона покрытия – вся территория страны.

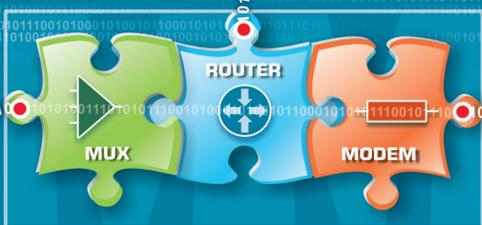
Сеть «**АКАДО**» («**Комкор-ТВ**») подвела итоги летнего сезона: охвачено более 630 тыс. домохозяйств; число абонентов цифрового ТВ удвоилось, широкополосного доступа в Интернет увеличилось на 27%, услуг Интернет+ТВ превысило в сентябре 40 тыс.

Cisco Systems с приобретением **Arroyo Video Solutions** получила возможность вывести на рынок масштабируемую платформу «видео по запросу» для поддержки услуг демонстрации теле- и видеопрограмм со сдвигом во времени (time-shifted services).

Intel в рамках программы Intel World Ahead развернула беспроводную широкополосную сеть для доступа в Интернет в одном из самых отдаленных обитаемых уголков Земли – Амазонии.

www.iks-media.ru

Мультисервисный коммутатор



SDH/PDH

DSL

Универсальная платформа



Новый класс профессиональных решений

Разработка и производство телекоммуникационного оборудования

sales@zelax.ru | www.zelax.ru | (495) 748 7178

Как заманить в дом мультисервис?

«Мы сегодня не смотрим телевизор, а подсматриваем» – такое заключение сделал один из участников конференции «Платные услуги в мультисервисных сетях» (14



сентября, Москва). Засилье рекламы, отсутствие интерактивности. Уже есть «НТВ-Плюс», «СТРИМ», «Космос-ТВ». В этой ситуации к нам в дом можно войти только с чем-то кардинально новым, хорошо бы с мультисервисностью.

Рынок платного ТВ в прошлом году продемонстрировал 45%-ный рост и небывалую инвестиционную и M&A-активность (см. «ИКС» № 3'2006, с. 74–77). Казалось бы, вторая, с годовой периодичностью, конференция должна была дать более-менее полную картину развития сектора за истекший период. Однако об инвестициях лишь упомянул президент Ассоциации кабельного ТВ России Ю.И. Припачкин, подчеркнув, что они в основном российские. Структуру рынка в целом не представил даже аналитик, ограничившись сферой контента. Участники сосредоточились на проблемах кабельного ТВ, иные из которых с давней «бородой».

«Услуга связи в целях ТВ-вещания» –

так в современной нормативной правовой базе определяется понятие «платное телевидение». Как само определение давно не соответствует сути явления, так и правовое поле далеко от новых отношений между участниками рынка коммерческого ТВ. До сих пор остаются открытыми такие «детские» вопросы, как «кто есть вещатель?» и «что есть вещание?». «Все законы и постановления в нашей стране были разработаны исключи-

тельно в отношении эфирного телевидения. И хотя системы коммерческого ТВ существуют в России более 15 лет, ни система определений, ни правила лицензирования вещательной деятельности, ни

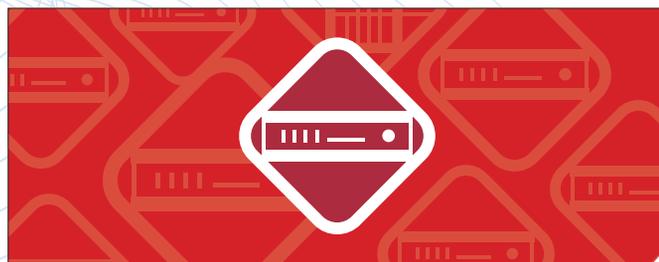


порядок распространения зарубежных телеканалов не были доработаны для обеспечения деятельности операторов платного телевидения», – констатирует М.В. Силин, гендиректор компании «Комкор-ТВ» (бренд «АКАДО»). Надежды связываются с работой правительственной комиссии по развитию телерадиовещания и с подготовкой очередной концепции – на этот раз ФЦП «Развитие телерадиовещания в РФ».

Например, вопрос: требуется ли лицензия на услуги IPTV? Спорный случай. Органы надзора – за лицензией. По-

зиция юриста Е. Бахтиной («Парк-Медиа Консалтинг») неоднозначна: «Услуга IPTV (передача видеоконтента по сети) не является услугой связи, следовательно, требование надзора о получении лицензии неверно. Но при желании лицензию можно получить». Двоякость позиции подкрепляется неоднозначной, как большинство постулатов на этом правовом поле, схемой.

Другой пример: расплывчатый статус кабельной компании. Итог – при одной с небольшим тысяче выданных лицензий в России, по данным АКТР, работают 7 тыс. кабельных операторов (аналитики, правда, строже в оцен-



ВОЛС мультиплексоры

Мультиплексоры "СуперГвоздь" (24 модели)

- Передача 24E1 + Ethernet 10/100TX
- Передача 12*64 кбит/с (RS-232)
- Произвольная топология, до 48 пунктов, 1+1 FC
- Цена от 21 440 руб без НДС

Мультиплексоры "LOIS" (11 моделей)

- Передача 16E1 + 1Гбит Ethernet, 1+1 FC
- Сквозной канал управления RS-232
- Цена от 49 593 руб без НДС.

Поставка со склада. Наилучшие условия.

 **оптимальные
коммуникации**
www.oc.ru

ЗАО «Оптимальные Коммуникации»
105264, г. Москва, ул. 7-я Парковая, 28
Служба продаж: (495) 730-61-61, com@oc.ru
Служба технического консалтинга: (495) 730-62-62, tech@oc.ru
Факс: (495) 730-64-64

ках и насчитывают порядка 500 таких компаний – см. «ИКС» № 3'2006, с. 75).

Как выйти из тени? «Амнистию! Подобную дачной!» – призывает вице-президент АКТР В.Г. Маковеев. Он же привлекает внимание к «аналоговому неравенству», с которым свыкла Россия: «Радиочастотный ресурс российской провинции был буквально разграблен в пользу столиц; в десятках городов в эфире 12–18 телепрограмм, а на окраинах областей – не более 2–3. Когда после пожара на Останкинской башне прорабатывались альтернативные решения организации вещания, то во всем московском регионе нашлась только одна свободная частота для маломощного передатчика на севере области». Еще глубже неравенство в радиовещании, а наложившись на «цифровой разрыв», такая ситуация усугубит социальное неравенство. Выход В.Г. Маковеев видит как раз в развитии многоканального кабельного вещания: «Традиционные операторы – тяжелые танки. Кабельные операторы – мобильные отряды коммандос». Аналогия, как всегда, изящная.

«Высокое понятие triple play –

как Бог: все верят, но никто не видел» – это эмоциональное заключение В.А. Савюка (первого зам. гендиректора «Комкора») не лишено справедливости. Как известно, сеть «АКАДО» («Комкор-ТВ») предлагает Интернет, цифровое ТВ и радио – вроде бы тройную услугу, в которой отсутствует важная составляющая – телефония. Группа компаний «Комкор» предлагает IP-телефонию от лица компании ИАС. По словам В.А. Савюка, услуга «цифровой телефон» протестирована в Зеленограде и организована на базе мультисервисной сети «Комко-



ра» и местной сети доступа «Горсеть». Среди других услуг – переадресация вызовов, голосовая почта, трехсторонняя конференц-связь, управление через веб-интерфейс и др. «Это реальный пример партнерской схемы между оператором магистральной сети, оператором телефонии и оператором сети доступа», – считает В.А. Савюк.

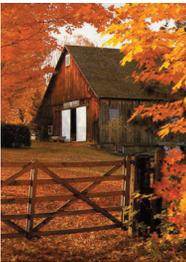
Для мелких операторов широкополосного доступа ввод дополнительных услуг – вопрос выживания. Но, по мнению представителя большого оператора, внедрение услуг IPTV и всех связанных с ними систем – для них предприятие рисковое. Отсюда – предложение «Комкора»: «Жизнеспособной может быть модель, в которой операторы домашних сетей предоставляют, по сути, свою сеть доступа в аренду более крупному провайдеру для доставки услуг IPTV. В такой схеме крупный оператор не только обеспечивает агрегацию и транзит контента, но и осуществляет биллинг и управление услугами в общей цепочке доставки».

По некоторым оценкам, домашним выделенным сетям принадлежит от 40 до 60% рынка услуг по доступу в Интернет. «Есть простая вещь – район и «последняя миля», за которой надо ухаживать. От крупных операторов потребитель ощуща-

ATC M-200 MTA GROUP

ОПТИМАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ СЕЛА

КОММУТАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ M-200



Сельская **ATC M-200** предназначена для телефонизации сельских административных районов и применяется в качестве:

- ✓ Сельско-пригородного узла
- ✓ Центральной сельской АТС
- ✓ Узловой сельской АТС
- ✓ Оконечной сельской АТС

Комплексное внедрение сельских **ATC M-200** позволяет рационально строить наложенную цифровую сеть с единым центром технической эксплуатации, АПУСом, СОРМом

Применение сельской ATC M-200 является экономной инвестиционной политикой при замене морально-устаревшего парка сельских станций и строительстве новых сетей

SATC M-200 легко интегрируется в современные сети связи, и гармонично обеспечивает их дальнейшую эволюцию в сети нового поколения (NGN)

SATC M-200 обеспечивает подачу высокоскоростного Интернета в школы и другим потребителям

SATC M-200 ОТЛИЧАЮТСЯ:

- Малыми размерами и массой
- Низким энергопотреблением (менее 0,3 Вт/порт)
- Высокой степенью защиты абонентских комплектов **ATC M-200** от сторонних наводок
- Простотой установки и запуском в эксплуатацию
- Не привередливостью в обслуживании и низкими затратами в эксплуатации
- 2-х годичным гарантийным сроком
- Легкой интеграцией различных типов таксофонов



WWW.M-200.COM

Первый пример организации услуг triple play уже пятилетней давности, по данным АКТР, – это «Каскад» в подмосковном Королеве. Правда, с тех пор расстановка сил среди услуг оператора изменилась: сегодня по доходам лидирует телевидение, с телефонией стало похуже.

ет недостаток внимания», – убежден В.М. Конюков, гендиректор небольшого оператора «Искрателеком». Он успешно развивает реальный triple play в столичных районах Марьино и Люблино. Сеть Iskranet на основе Metro Ethernet (оборудование Cisco) охватывает около 400 многоэтажных домов и насчитывает 12 тыс. абонентов. Магистральная сеть переведена на скорость 1 Гбит/с, развернут свой ТВ-узел, цифровое ТВ предлагает 12 спутниковых каналов, функционирует телефония, тестируется HDTV. Доступ в Интернет – по широкополосным выделенным линиям. «В нижних этажах марьянских домов располагается малый и средний бизнес – мы его и обеспечиваем, – рассказывает В.М. Конюков. – Нам многие прочат скорую смерть, но к нам идут инвесторы».

«Дойная корова» – контент

Дать возможность абонентам формировать программы под свои запросы, внедрять «видео по заказу» и телевидение высокой четкости, практиковать тарифы, сравнимые с

оплатой проката видеофильмов – рецепты успеха кабельных операторов. Самый важный ингредиент – контент, стратегический ресурс и «дойная корова» и оператора, и любого канала. По заключению гендиректора Music Vox Group (Interactive TV) А. Каца, в России и странах СНГ столь дорогостоящий ресурс, как контент, используется всего лишь на 20%. «Основным условием увеличения объема платных услуг для каналов широкого, а в особенности профильного направления, является крупномасштабная модернизация кабельных сетей, а также плотное сотрудничество спутниковых операторов с операторами телефонной связи», – считает А. Кац. Модернизация, по-видимому, нужна не только российским сетям, поскольку из более чем 400 партнеров Music Vox Group владельцы цифровых сетей составляют лишь 1%. Тем не менее результатом работы компании со спутниковыми, кабельными и сотовыми операторами в Израиле стали коммерческие проекты, выходящие за рамки обычной трансляции. В частности, Music Vox Group является поставщиком контента для услуги VoD, предоставляет клиентам возможность принимать участие в телеголосовании и отправлять сообщения на экран телевизора посредством пульта управления, а для сотовых операторов осуществляет прямую трансляцию и downloading видеофайлов. Music Vox начала в тестовом режиме сотрудничество с российским «Скай Линком».



«В ближайшее время можно ожидать оттока аудитории, а вместе с ней и рекламодателей, в кабельные сети», – прогнозирует представитель лагеря производителей контента, генпродюсер «АртМедиа-Групп» И.Л. Золотаревский. Рынок зарубежного

контента в России полностью сформирован, основная заслуга в этом принадлежит «НТВ-Плюс». Ведущие игроки давно присутствуют на рынке и прочно заняли свои ниши, а рынок этнического контента, который мог бы внести новую струю, пока на нуле. Российский ТВ-контент бурно растет, и не всегда это связано с качеством. Основные баталии еще впереди, по словам И.Л. Золотаревского, ситуация напоминает становление рынка платежных карточных систем. При этом цена российского контента зачастую выше, чем иностранного. Но зрителя больше интересует свое, родное – на него и спрос. Поэтому кабельные операторы руководствуются больше тематической направленностью канала, нежели его качеством. А при невысокой рентабельности есть опасность превратиться в канал повторного фильма.

Аналитики обещают российскому цифровому контенту небывалый рост – по потребностям растущей когорты мультисервисных операторов. По оценкам J'son & Partners, сегодня на телевидение и Интернет приходится лишь 20% его распространения (остальное – через мобильные каналы), в ближайшие годы доля должна вырасти до 30–40%. А за пятилетку этот рынок вырастет в пять раз: с \$500 млн в 2005 г. до \$2,5 млрд в 2010 г.

Наталья КИЙ

Удаленное управление мобильными терминалами - Trafficland STEM™

Solution for Terminal Management - решение, разработанное для автоматизированного удаленного управления параметрами мобильных терминалов в сетях GSM/UMTS. Позволяет проводить конфигурирование и персонализацию мобильных терминалов абонентов посредством OTA-технологии.

Особенности решения STEM™:

- Скорость работы до 1000 транзакций в секунду;
- Прямое подключение к каналу сигнализации ОКС-7;
- Совместимость с мобильными терминалами различных производителей;
- Возможность одновременного проведения нескольких OTA-кампаний;
- Генерация биллинговых записей (CDR);
- Гибкий интерфейс управления;
- Интерактивное обновление библиотек IMEI;
- Автоматическая генерация OTA-контента для конечного пользователя в зависимости от типа мобильного терминала;
- Раздельное обслуживание домашних и роуминговых абонентов;
- Высокая отказоустойчивость.

Задачи, решаемые STEM™:

- Загрузка на мобильный терминал настроек: WAP по каналу CSD/ GPRS, MMS по каналу CSD/ GPRS, Интернет по каналу CSD/ GPRS;
- Дистанционная загрузка WEB и WAP Bookmarks;
- Дистанционная загрузка настроек для E-mail-клиентов;
- Удаленное управление сохраненными данными абонента при помощи SyncML.



Компания «Трафикленд» - ведущий российский разработчик программно-аппаратных решений в области мобильных телекоммуникаций и цифровых сетей.

www.trafficland.ru



100-процентная «Беспроводная связь в России»

Конференция «Беспроводная связь в России» проводится газетой «Ведомости» уже в третий раз. Если в прошлом году она была посвящена перспективным технологиям и моделям развития отечественных телекоммуникаций, то нынешняя ее версия по замыслу организаторов должна была подвести итоги 15-летнего опыта развития сотовой связи в стране.

Ведущие мобильные операторы России «приурочили» к конференции знаковое заявление о достижении 100%-ного проникновения сотовой связи в стране. Этот факт отмечался практически всеми выступавшими. Но все они признавали, что метод механического подсчета проданных SIM-карт, обладатели которых в течение последних 6 или даже 12 месяцев хотя бы раз выходили в эфир (именно таким образом набралось 140 млн пользователей сотовых трубок), не отражает реалий и «живых» пользователей на самом деле на 30–35% меньше. Правда, «небольшая» погрешность никого особенно не смущала, ведь у нас любят круглые цифры.

Конечно, 100% – это средний показатель. По данным А. Шатинова (AC&M-Consulting), в июне 2006 г. проникновение в Москве и С.-Петербурге достигло 147 и 128% соответственно. А в регионах, интересы которых представлял Ю. Домбровский (Ассоциация-800), этот показатель сейчас составляет немногим более 90%.

Признаки насыщения рынка

Тем не менее всеми участниками российского сегмента мобильной связи признается, что он выходит (или уже вышел) на насыщение. И говорит об этом не только замедление роста абонентской базы, а прежде всего замедление прироста выручки: в 2005 г. число мобильных пользователей увеличилось почти в 1,7 раза, а доходы операторов выросли всего на 36%. Кроме того, квартальная выручка всех сотовиков во втором полугодии 2005 г. и в 1-м квартале 2006 г. оставалась постоянной – \$2,9 млрд. На насыщение рынка указывает и падение ARPU. Если в 2000 г., когда в России было 2 млн абонентов сотовой связи, ARPU составлял \$50, то в 2006 г. при абонентской базе в 140 млн – уже \$7.

Правда, падение ARPU в последнее время несколько замедлилось, но по причине введения с 1 июля 2006 г. принципа CPP («бесплатные входящие») и связанного с этим изменения тарифов сотовых операторов.

9 лет CPP в России

В прессе много писалось о «некорректном» поведении операторов «большой тройки» после введения CPP. А вот у

региональных компаний, как оказалось, есть успешный опыт использования CPP. Причем в течение многих лет. Об этом рассказал Г. Фридман, президент «Сибирской Сотовой Связи», которая 9 (!) лет назад внедрила CPP в Омской области, договорившись с местной электросвязью и четко разъяснив абонентам предлагаемые им варианты оплаты трафика. Вариантов было два: оставить все по-старому или платить только за исходящие (тарифный план «Европа»). Пользователей проводных городских телефонов, позвонивших на мобильный «европейский» номер, автоответчик уведомлял о том, что звонок платный. По словам Фридмана, народных волнений в Омской области в связи с введением CPP не было. Он объяснил это тем, что в сегменте low-end, к коему относятся многие региональные абоненты, обмен большей части трафика происходит внутри семей или маленьких групп людей, и для семейного бюджета цена звонков с проводного телефона на сотовый стала реально ниже. Кроме того, раньше человек, звоня с проводного телефона на мобильный, знал, что платить придется его собеседнику. Это многих заставляло отказаться от звонка. Теперь же абонент знает, что платить за такой вызов он будет сам. И, как оказалось, в «Сибирской Сотовой» после введения CPP заметно возрос трафик с проводных телефонов на сотовые.

Однако при введении CPP на федеральном уровне картина была не столь идилической. Операторы «большой тройки» не только установили для абонентов плату за соединение, они еще ввели специальную цену (0,95 руб./мин) за обмен трафиком внутри «тройки», тогда как для других операторов эта цена составила 1,1 руб./мин. Ассоциация-800 обратилась в ФАС, и последняя возбудила дело против «большой тройки». Тогда «Вымпел-

Ком», не дожидаясь решения ФАС, пошел на компромисс и согласился до 31 декабря 2006 г. установить для региональных операторов цену в 0,95 руб./мин.

ARPU, VAS... головоломка не складывается

Понятно, что после введения CPP и изменения тарифов рост ARPU будет непродолжительным, да и незначительным. Операторам придется приложить немало усилий, чтобы переломить многолетнюю тенденцию снижения ARPU. В качестве одного из способов давно



«ВымпелКом» (А. Телегин, слева) договорился с региональными операторами (Г. Фридман)

предлагают развивать дополнительные услуги (VAS) на базе новых негословых технологий. Сейчас практически у всех операторов (даже у тех, что ориентируются на рынок передачи данных) основная часть выручки – от голосовых услуг (например, у «Скай Линка» доля «голоса» в ARPU – 85%). По данным Мининформсвязи, дополнительные сервисы добавляют в сотовое ARPU лишь \$1,1–1,2. К тому же интерес к ним начинает падать, не помогает даже агрессивная реклама. То есть новые технологии и VAS проблемы падения ARPU не решают.

Да и нужны ли массовому пользователю мобильной связи дополнительные услуги? В нескольких провокационном докладе Э. Муртазина (Mobile Research Group) «Мобильный доступ к сети. Технология для людей?» был дан однозначный ответ – нет. Он считает, что сегодня потребителя волнуют только цена продукта и что за эту цену можно получить. О новых технологиях абонент имеет весьма смутное представление. Пользователи в массе своей не интересуются новыми технологиями и не будут платить деньги за услугу, пока оператор не убедит их в ее полезности и необходимости.

А вот с убеждением клиентов у сотовиков большие проблемы. Операторы неактивно и не доходчиво занимаются продвижением технологий и новых услуг. В салонах связи продавцы заинтересованы только в продаже SIM-карт и голосового трафика и не хотят тратить свое время на рассказы о дополнительных услугах и новых технологиях. Дело не только в том, что они не всегда в состоянии дать грамотную консультацию, если, например, пользователь хочет подключиться к сети, используя ноутбук и мобильный телефон. Тарифные планы для дополнительных услуг, по словам Э. Муртазина, излишне сложны, да и цены оставляют желать... Так отсекается большая часть потенциальных клиентов. Остаются самые стойкие.

В результате в Москве используют телефон в качестве модема лишь 6% пользователей. С просмотром интернет-страниц с помощью телефона дело обстоит гораздо лучше – 36% абонентов. При этом, как показали опросы Mobile Research Group, большинство пользователей удовлетворено нынешними скоростями, GPRS. Во всяком случае, они не согласны платить за более высокую скорость при нынешнем наборе дополнительных услуг – закачать картинки и мелодии можно и без EDGE.

Замминистра ИТ и связи РФ Д. Милованцев вообще считает, что сотовый сегмент уже не является главным двигателем развития рынка телекоммуникаций – его сменил рынок BWA (за 1-й квартал 2006 г. он вырос на 61%, тогда как рынок мобильной связи – только на 34%). Правда, объем рынка BWA несопоставим с мобильным, но он имеет большие перспективы и сейчас переживает экспоненциальный рост (какой был и у рынка мобильной связи несколько лет назад, но те времена прошли).

Амбиции четвертого игрока?

На сегодняшний день доля «большой тройки» GSM-операторов, по данным AC&M, на рынке сотовой связи

– свыше 85% (МТС – 32%, «ВымпелКом» – 30%, «МегаФон» – 24%). На долю «других» приходится всего 14%. Среди них – компания, которая продолжает стремиться стать четвертым национальным GSM-оператором, о чем и было заявлено на конференции. Это, разумеется, SMARTS, которая работает в 16 регионах юга России и имеет 3,45 млн абонентов (6-е место по России).



Э. Муртазин.
Пользователя
надо убеждать!

Для достижения своей цели SMARTS, по информации заместителя гендиректора В. Антонова, в частности собирается купить региональных сотовых операторов Северо-Запада, Урала и Сибири, не входящих в «большую тройку» (подчеркивается, что это будут дружественные слияния), а также получить лицензии на GSM-связь в оставшихся регионах (ЦФО, Якутия, Камчатка, Дальний Восток) и услуги связи стандартов 3G, WiMAX и др. В 2007 г.

SMARTS предполагает иметь 20 млн абонентов и 12% рынка, а в 2012 г. – почти 30 млн клиентов и около 18% рынка. SMARTS считает, что все необходимое для этого есть: сильный бренд, хорошие отношения с местными властями в зоне охвата, знание специфики регионов, разнообразные тарифные планы. Таким образом, SMARTS планирует откусить часть пирога у «большой тройки». Задача сколь амбициозная, столь и непростая.

Евгения ВОЛЫНКИНА



Решения OmniReach™
для сетей нового поколения

Автоматическая коммутация
и переключение сервисов

Автоматизированная
коммутация потоков E1 -
революционное решение
для сетей SDH







Московское представительство ADC KRONE
Тел.: +7 (495) 967 1384, Факс: +7 (495) 967 1385
e-mail: inforussia@adckrone.com, internet: www.adckrone.com

В России угрозы по осени считают



В начале сентября в Москве прошла 3-я специализированная выставка Infosecurity Russia 2006 – самое известное мероприятие в мире информационной безопасности (www.infosecworld.com), которое проводится в 10 странах мира английской компанией Reed Exhibitions (ее партнер в РФ – выставочное объединение «РЕСТЭК»).

В рамках выставки традиционно проходили бесплатная конференция с привлечением ведущих экспертов в области ИБ, технические семинары и бизнес-секции для специалистов. Мероприятие только выходит на плато популярности, подрастая количественно: в 2006 г. – почти 70 фирм-участниц и около 6 тыс. посетителей. Правда, их сосчитали вместе с гостями специализированных экспозиций, развернутых в то же время и на той же площадке, – по системам хранения данных (Storage Expo Russia 2006) и электронному документообороту (Documation Russia 2006). Экспонентами были практически все игроки российского рынка ИБ – разработчики и системные интеграторы. За бортом осталась лишь часть «шифровальщиков», хотя многие из них участвовали в конференции.

По 15 секций на конференции и бизнес-семинарах, свыше 30 технических семинаров – все это указывает на серьезность подготовки. Собирались полные залы офицеров безопасности из разных отраслей экономики: кредитно-финансовой, нефтегазовой, транспортной, телекоммуникационной и др. Большей частью встречи проходили в виде круглых столов или проблемных дискуссий с «затравочными» выступлениями экспертов, не сбиваясь на унылые «фирменные» доклады.

Галопом по выставке

Продукты. Разнообразные антивирусы/шпионы/спамы и средства предотвращения вторжений как начальный шаг при создании защиты присутствовали на стендах разработчиков («Лаборатория Касперского», «Доктор Веб», Eset, McAfee, Symantec, Trend Micro), у партнеров, дистрибьюторов и системных интеграторов (АМТ, «Информзащита», «Крок», «Открытые Технологии», «Техно-Серв А/С», UNI и др.).

Интересные новинки – ПО InterScan VirusWall (Trend Micro) для комплексной защиты крупных ИС от внешних атак на уровне интернет-шлюза, а также средство автоматической защиты от внешних угроз для SMB (Client Server Security for SMB). Не было недостатка и в средствах контентной фильтрации – как зарубежных (StarForce, SurfControl, Trend Micro и др.), так и отечественных (Jet Infosystems), а также в межсетевых экранах («Элвис Плюс», Jet Infosystems, Check Point, Cisco и др.). Последний хит обобщенного сегмента внешних угроз, флагманами которого стали Check Point, Cisco, Juniper, Rainbow и

Symantec, – средства комплексной защиты Unified Treat Messaging, объединяющие МЭ, средства VPN и фильтрации, антивирус+антишпион+антиспам, систему предотвращения атак.

Средства индивидуальной защиты были представлены токенами, смарт-картами и другими программными и программно-аппаратными средствами разграничения доступа к персональным и корпоративным ресурсам. Здесь активно работают как российские разработчики («Актив», «Физтех-софт», SecurIT, «Анкад»), так и мировые гранды (Aladdin, Rainbow, RSA). Необычная новинка от Aladdin – гибрид eToken NG-FLASH: средства безопасного доступа к информресурсам (eToken) и флэш-диск для записи информации.

Среди многочисленных средств шифрования привлекательны продукты НПО «Гейзер» (защита навигационной информации в сети радиосвязи с криптоалгоритмами по ГОСТ 28147) и фирмы «Физтех-софт» (StrongNet и StrongDisk для защиты конфиденциальной информации).

Услуги и решения. В первой группе наиболее «горячими» оказались аудит и анализ информрисков, во второй – системы управления ИБ. Это указывает на зрелость рынка, оперативно отслеживающего международные тенденции. А стимулом стало принятие международного стандарта ISO 27001 в дополнение к ISO 17799 (оба – суть доработка стандарта BS 17799), что позволяет грамотно и на основании существующих в ИС рисков построить систему управления ИБ, оптимально учитывающую степень критичности бизнес-процессов компании. Первопроходцы – системные интеграторы Digital Security, «Элвис Плюс», АМТ, «Крок», UNI, «Информзащита» и др. Первым в РФ получил сертификат соответствия ISO 27001 «Лукойл-Информ».

Новичок рынка ИБ – LETA IT-company (сервисы в области ИБ и управления ИТ-активами, веб-интеграция бизнес-процессов) – представил оригинальное решение VPN-GOST: под управлением утилиты VPN-GOST Manager (LETA) работают криптоядро «Криптон эмулятор» («Анкад»), шлюз VPN и МЭ (Check Point), средства контроля состояния VPN-GOST Monitor (LETA). К сожалению, фирма, заявившая свой продукт как «GOST», может похвалиться российскими сертификатами (по ГОСТ) лишь на его компоненты, тогда как в сё решение с применением СКЗИ должно сертифицироваться ФСБ.

О чем думают офицеры безопасности

На семинарах специалисты ИБ обсуждали свои главные заботы:

- отсутствие четких механизмов национального правового регулирования стандартов и нормативов ИБ (единственная благополучная отрасль – кредитно-финансовая, благодаря разработанному ЦБ РФ отраслевому стандарту) и, как следствие, «гуманность» сертификации;

- неудовлетворительные поддержка производителей и деятельность системных интеграторов;

- угрозы от инсайдеров.

Практике федерального законодательства

была посвящена отдельная секция, которая не внесла ясности в картину правового и технического регулирования в области ИБ. Во-первых, при более чем 2 тыс. нормативных документов ФСТЭК и ФСБ многие вопросы не имеют однозначных ответов. Во-вторых, обещанные к концу 2005 г. Технические регламенты (которые должны были иметь силу закона) до сих пор разрабатываются и, по сообщению представителя Минэкономразвития, будут содержать лишь требования к средствам иной, не информационной безопасности. Концепцию же (!) ИБ, а не нормативы и требования, обещает разработать Мининформсвязи (правда, не удалось выяснить – когда). Таким образом, сети связи и информсистемы продолжают вести «растительную» жизнь по старым РД

и новому ГОСТ Р 15408, пытаясь увязать их требования с существующими законами о техрегулировании, персональных данных, коммерческой и гостайне при отсутствии необходимых перечней, методик и регламентов.

Порадовал присутствующих представитель лицензионного центра ФСБ РФ А.Н. Ковалев: значимость некоторой коммерческой информации частных и акционерных негосударственных компаний столь велика для национальных интересов, что ее сле-



А.Н. Ковалев порадовал

статистикой правоприменения при нарушении конфиденциальности информации: за год открыто свыше 30 судебных дел, административных и уголовных

дует защищать также сертифицированными ФСБ средствами (как и в госструктурах). Другой приведенный им факт свидетельствует о формировании системы ответственности за нарушения в области ИБ: за год зарегистрировано свыше 30 случаев правоприменения при нарушениях конфиденциальности информации как по административному, так и уголовному кодексу. В то же время А.Н. Ковалев отметил более гибкую

нынешнюю политику госрегулирования в области СКЗИ и объявил о грядущих послаблениях: для ввоза СКЗИ с зарубежными шифраторами потребуются лишь декларация с параметрами устройства и однократная экспертиза изделия.

Круглый стол «потребителей» и «продавцов» (интеграторов и производителей) оказался им тесен, так много было желающих высказать от-



«Продавцы» и «потребители» выясняли отношения активно, но цивилизованно

Axerra networks

The Pseudo-Wire Company™

ПРЕДСТАВЛЯЕТ

Мультисервисные шлюзы и устройства доступа семейства AXN™



- Прозрачная передача любого вида сервисов (TDM, ATM, SDH, FR, X.25, HDLC, Eth PW и т.д.) по любому виду пакетной сети (IP, MPLS, Metro/Carrier Ethernet)
- IP-агрегация
- Кросскоммутиция на уровне DS0
- IP-interworking
- Полная совместимость с существующими CPE, включая PABX, FRAD, IAD, коммутаторами и маршрутизаторами
- Механизм CES с широким функционалом, включая регулирование jitter
- Источник синхронизации точности 16ppb
- Механизм QoS, включающий в себя различные виды приоритетов, очередности, DiffServ, 802.1Q/P CoS по потокам каждого сервиса, а также ограничение скорости по портам или по VLAN
- Надежная работа по любой среде (FE, GE, WiMAX, RAN, HFC DOCSIS, xDSL, xPON)

RGRCOM
IT DISTRIBUTION

РГРКОМ – дистрибьюторская компания, представляет в России и СНГ мировых лидеров в производстве телекоммуникационного и IT оборудования



sales@rgrcom.ru т/ф: (495) 775 2424
www.rgrcom.ru

ношения. Тон задал О. Самарин («АМТ Групп»), справедливо заметивший, что заказчику СИБ не нужны СЗИ, СКЗИ, устройства, ПО или системы – он хочет решать проблемы, не нанося вреда бизнесу. «Продавцы», стремясь выглядеть «белыми и пушистыми», обошлись тривиальными истинами об адекватности мер и средств, системном и процессном подходах, необходимости оценки рисков и пр. Их сегования на то, что заказчик «не знает, чего хочет» («Омиком»), были опровергнуты искушенными участниками дискуссии.

У «покупателей» нареканий к товару практически не было, возникли претензии к услугам. И здесь мнение Д.В. Соболева («ТрансТелеКом») и А.В. Казачкова (РАО ЕЭС) поддержали представители «Газпромбанка» и Трубной металлургической компании: «Плохой техподдержкой после внедрения проекта страдают все без исключения СИ, а у зарубежных производителей большие сроки замены/ремонта оборудования». Ответ от А.В. Голова (TopS BI): «Сегодня основная тенденция в области СИ – переход от продажи продуктов к продажам сервисов поддержки, обслуживания, аутсорсинга». Хотя оптимального для потребителя варианта – заключения с СИ и производителем соглашения о разделении рисков по СИБ – в явном виде не предложил никто.

Беды от инсайдеров, по мнению главного специалиста по ИБ МГТС М.В. Левашова, стали рассматри-



М.В. Левашов: «Главное в борьбе с инсайдерами – проверка «критичных» сотрудников, от сисадмина до уборщицы»

ваться в РФ как серьезная проблема лишь в последние два года. По его данным, в кредитно-финансовой сфере 80–90% угроз – от собственных сотрудников (при исключении внешних угроз), в других областях – до 70%. Эксперты считают необходимым применять и оргмеры, и техсредства, и правовые нормы, учитывая при этом адекватность стоимости защищаемого ресурса затратам на ИБ.

Одна из основных проблем здесь – юридический аспект «слежки» за сотрудниками. Есть и сторонники тотального контроля, и приверженцы «терминальных» систем (вместо полноценных ОС). Однако тотальный контроль не всегда оправдан, а

наименее затратный способ борьбы, по словам специалиста по ИБ Galina Blanca Д. Сухачева, – правильно организованные рабочие места сотрудников, которых надо сделать и максимально лояльными по отношению к компании.

Вместо заключения, или Что нам WTO...

Дискуссия на тему, изменится ли рынок ИБ после вступления России в WTO, прошла довольно бурно. Возмутитель спокойствия – вице-президент ассоциации ЕВРААС И.А. Калайда считает, что уповать на национальную специфику в надежде на поддержку отечественной самости в корне неверно. Единственная российская специфика – запланировать и не сделать. Кардинальных негативных изменений для наших производителей он не прогнозирует, даже если будет наконец подписано соглашение о взаимопризнании сертификатов на соответствие ISO/ГОСТ Р 15408. Наоборот, тем, кто готов соответствовать международным критериям, откроются и другие рынки.

Технологически слабые отомрут (сейчас их защищает сертификат ФСТЭК) или займутся интеграцией продуктов более сильных зарубежных конкурентов. На плаву удержатся разработчики СКЗИ, поскольку, по словам А.Н. Ковалева, процедура сертификации криптосредств сохранится, так как стоит на страже госинтересов.

По мнению коммерческого директора «Информзащиты» А.А. Степаненко, боязнь WTO была характерна для российских разработчиков года два назад, а сегодня они подкрепили свое положение интеграцией в продукты вечно живых СКЗИ и видят новые возможности продаж, если не в Европе, то в Азии.

Наконец, российский рынок ИБ составляет около 1% от мирового, и основные производители средств ИБ на нем уже присутствуют (список участников – на www.infosecworld.com), так что нашествия не будет. Тем более что самые лакомые государственные и национальные компании, судя по всему, рано или поздно попадут «под колпак» обязательной сертификации в целях соблюдения национальных интересов, сохранив тем самым status quo нашего рынка с навязанным спросом на особо сертифицированные продукты.

Галина БОЛЬШОВА

Мы предлагаем решения операторского класса

Производим и поставляем

- Цифровая АТС «Протон-ССС»
- Цифровые радиорелейные станции семейства «Исеть» (15 ГГц)
- - SHDSL-модем
- Абонентский концентратор сети доступа АКСД-1/120
- Аппаратура цифрового уплотнения абонентских линий с кодом ТС-РАМ и уплотнения соединительных линий
- Многофункциональный универсальный карточный таксофон ТМС-1517К4 с возможностью работы в качестве бесплатного аппарата для внутриобъектовой связи

ОАО «УПП «ВЕКТОР»
620078, Россия,
г. Екатеринбург, ул. Гагарина, 28
Тел.: (343) 375-4360
Тел./факс: (343) 349-5066
E-mail: market@vektor.ru
<http://www.vektor.ru>

Приглашаем Вас посетить наш стенд на выставке «Электрические сети России - 2006», г. Москва, ВВЦ, павильон 69, 28 ноября - 01 декабря 2006 г.



**Ваша сеть
может
больше!**

Ваши клиенты ценят возможность выбора. Предоставьте им такую возможность с ZTE Anyservice!

ZTE Anyservice - комплексное решение для предоставления дополнительных услуг Вашим клиентам, – Ваш новый источник доходов.

Как в традиционных сетях, так и в сетях следующего поколения Вы можете предоставлять такие услуги как голосовая почта, отправка SMS и мультимедийных сообщений. В сетях 3G в частности – услуги передачи данных, такие как загрузка java-игр, услуги WAP, потоковое видео. Персональный сигнал контроля посылки вызова «My Ring», call-центр, интеллектуальный таксофон, телефонные карты, электронные открытки, скачивание информации и электронные платежи – вот те услуги, которые позволят Вам значительно увеличить прибыльность Вашего бизнеса.

Являясь ведущим мировым производителем телекоммуникационного оборудования и поставщиком сетевых решений, ZTE предоставляет инновационные продукты и услуги, разработанные в соответствии с требованиями наших заказчиков, более чем в 100 странах мира. Мы содействуем росту доходов наших клиентов и вносим вклад в развитие мировых телекоммуникаций.

Узнать больше о нашей компании Вы сможете, посетив наш веб-сайт www.zte.com.cn или обратившись в региональное представительство ZTE.

Мы ждем Вас!

Будем рады встрече с Вами на выставке «ИнфоКом-2006». Москва, выставочный комплекс «Крокус Экспо», зал 3, стенд 3С2-2.

Вся питерская подземка теперь на яркой стороне

С одной стороны, когда тусуешься на станции, кажется, что сотовая связь в метро – это хорошо. Но когда пытаешься орать в трубу в отъезжающем поезде, начинаешь в этом сомневаться.

Из обсуждений на форуме www.metroworld.ruz.net

Мобильная связь в метро. Удобно для абонента (не всегда, конечно) и весьма накладно для оператора. Во сколько обходится такое удовольствие, компании обычно не раскрывают. Вопрос об окупаемости остается открытым. Но в каких единицах измерить лояльность абонента?..

Затраты на подземную сеть не соизмеримы с аналогичными показателями для «поверхности». Базовая станция здесь обслуживает намного меньшую территорию, чем на земле, время работ ограничено, монтировать оборудование труднее, острее стоят вопросы безопасности... Строительство сети в метро влетает оператору в копейку, а строить сеть в питерском метро, самом глубоком в мире, и того дороже: по словам директора Северо-Западного филиала «ВымпелКома» А.О. Анисимова, «в десятки процентов». При этом что трафик оператора в метро (по данным, правда, на июль 2004 г.) составляет доли процента.

И тем не менее первоначально имиджевые проекты сегодня приобретают все более бизнесовый характер.

Last but not least

Для Северо-Западного филиала «ВымпелКома» обеспечение абонентов связью на всех действующих станциях питерского сабвея стало задачей года. Востребованность сотовой связи в метро, гово-

рит А.О. Анисимов, растет: ежедневно каждый третий житель города проводит под землей 37 минут, а средняя дневная пропускная спо-



Зеленый свет «Билайну» на все 102 км питерского метро (кроме длинных и не прямых перегонов)

собность этой транспортной артерии 2,3 млн человек.

«ВымпелКом» долго добирался до Северной столицы, где первопроходцем был «МегаФон» («Северо-Западный GSM»), зато быстро разогнался: в 2005 г., по данным «iKS-Консалтинг», оператор перераспределил в свою пользу на рынке С.-Петербурга и Ленобласти

4,6% рынка. В условиях жесткой конкуренции это существенно. Сегодня доля «Билайна» в Петербурге и Ленобласти 22,9%, число абонентов 1,898 млн (источник: AC&M Consulting на 31 июля 2006 г.).

В питерское метро «ВымпелКом» тоже пришел последним, вслед за «МегаФоном» (2004 г.) и МТС (2005 г.). Впрочем, темпы освое-



Вопрос о сроках окупаемости проекта вызывает у А. Анисимова (слева) и А. Васильева улыбку

ния подземки у него самые высокие: полное покрытие за два года.

Сеть «Билайн» работает на частоте 900 МГц. Оборудование от Ericsson – это поставщик «ВымпелКома» в 6 из 8 макрорегионов России, входящих в зону покрытия оператора. Инвестиции в проект традиционно не раскрываются, да и трудно говорить о фрагментах сети, поясняет Д.Е. Григорьев, начальник отдела развития и оптимизации петербургского филиала «ВымпелКома».

Впрочем, по грубым подсчетам, если одна БС, установленная в метро,

Российские операторы уходят под землю

1999 – «Северо-Западный GSM» (сегодня «МегаФон») приступил к освоению территории С.-Петербургского метрополитена (пятым в мире).

2000 – телефон МТС заработал в Московском метрополитене на Таганском пересадочном узле.

2001 – «ВымпелКом» начал предоставлять услуги связи «Билайн» на Таганской-кольцевой.

может стоить до \$40 тыс. в полной комплектации, а в среднем на одну станцию метро (всего их 59) устанавливается две-три БС, то сумму контракта «ВымпелКома» с вендором можно оценить минимум в

Сегодня желто-черные кроссовки и кегли сопровождают пассажиров на всем пути следования: на турникетах при входе на станцию метро, в каждом вагоне питерской подземки. Чем еще привлечь абонента, как не скидками?.. Но для «ВымпелКома» важен каждый клиент, и оператор не может предоставлять преференции отдельным категориям абонентов в ущерб другим.

доступны сервисы на основе GPRS: MMS, Интернет и WAP. EDGE, введенная в московском метро около года назад, в питерском присутствует пока только в коммерческом исполнении.

i Метро на карте «Билайн»

Москва: запуск первой станции в 2002 г.

С.-Петербург: начало работ в октябре 2003 г.

Нижний Новгород: связь «Билайн» с 2004 г.

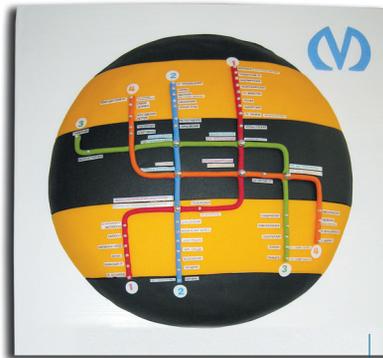
Новосибирск, Екатеринбург, Казань – первая станция в 2005 г.

\$7 млн. Плюс монтажные работы и аренда каналов у «МетроКома». Когда еще доходы от пропуска подземного трафика приблизятся к этой цифре?..

«В метро связь есть!»

Об этом просил известить петербуржцев коммерческий директор Северо-Западного филиала «ВымпелКома» А. Васильев. Столь необычная просьба к СМИ понятна: 32,3% пассажиров, как выяснилось из опроса ИАА «Неделя сотовых технологий», не знают, что в метро работают телефоны. Тот же источник дает картину предпочтений абонентов в метро: из подземки звонят 24,9%; входящие звонки принимают, но сами не звонят 21,1%; SMS обмениваются 21,7%.

Однако первое место среди инструментов продвижения услуг «Билайна» в метро занимает реклама.



Рецепт этого торта от «Билайн» – как и инвестиции в проект – секрет фирмы

Абоненты «Билайна» могут пользоваться сотовой связью на всех действующих станциях С.-Петербургского метрополитена, включая платформы, вестибюли, перегоны между узловыми станциями, а также в начале и конце тоннелей. Голосовой и SMS-трафик распределяются примерно поровну, в денежном выражении преобладает «голос». Абонентам

Там, где кончается «Билайн»

Отвечая на вопрос, почему пропадает сигнал, Д.Е. Григорьев подчеркнул, что работы по проблеме закрытости сложных, извилистых переходов, приостановленные из-за проходившего в июне саммита G8, начнутся в ближайшее время. Решается и проблема согласования связи в переходах подземных и наземных. Оператор намерен расширить спектр услуг.

Спустившись в метро, сотовые компании стали ближе друг другу. Абонента это радует: чтобы позвонить в службу спасения, он может воспользоваться любой сетью GSM. Стать на общие рельсы операторов заставляет и необходимость сообщать вести изыскательские работы по использованию излучающего кабеля для связи в тоннеле, договариваться о строительстве новой и модернизации старой подземной инфраструктуры, как было, например, когда понадобилось обеспечить выход в метро TELE2. Может, сообщать им удастся решить и вопросы качества связи (см. эпиграф)?

**Ирина Богородицкая,
Санкт-Петербург – Москва**



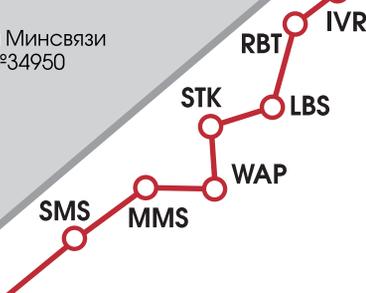
ЗАО "ИнКор"

| ядро мобильного бизнеса |

www.incore.ru | go@incore.ru

+ 7 (495) 982 38 86

Лицензия Минсвязи
России №34950



Двигаясь к результату, часто приходится преодолевать длинный и извилистый путь. Чтобы пройти его быстрее и напрямую, вам нужен помощник.

Мы поможем вам реализовать любой сервис в области мобильного контента. Мы обеспечим интеграцию вашего сервиса в сети сотовых операторов и доставку мобильного контента конечным абонентам.



Российское ТВ в борьбе за консенсус

В истории многолетнего «переходного периода» российского вещания с аналогового на цифровой формат 2006 г. оказался переломным: государство наконец-то энергично взялось за цифровое вещание. В мае была создана Правительственная комиссия по развитию телерадиовещания, призванная «государевой дланью» сформировать единую государственную политику внедрения цифрового ТВ в России. В ней представлены два министерства, много лет противостоящих друг другу по принципиальным вопросам в области вещания (см. «ИКС» № 4'2003, с. 32–57).

Эпоха «перетягивания каната» завершилась, началась «борьба за консенсус».

Логично, что участники 4-й конференции «Развитие цифрового телевидения и радиовещания» (22–24 августа, Санкт-Петербург), проводимой под эгидой Мининформсвязи РФ, очень рассчитывали на обсуждение «темы года» с руководителями Мининформсвязи и Минкультуры, работающими сегодня в составе правительственной комиссии. Оказалось, напрасно: чиновники обоих министерств обошли мероприятие стороной.



СПбГУТ им. проф. М.А. Бонч-Бруевича принимает цифровое ТВ и РВ

На пути к тотальной «цифре»

Впрочем, перемены в ТВ-вещании происходят буквально на глазах. Если еще три года назад из четырех его ступеней (создание программ на студии – передача программ на спутник – прием со спутников и распространение ТВ-сигналов в эфире – получение абонентом программы) цифровизирована была лишь первая (см. «ИКС» № 4'2003, с. 4–5), то с прошлого года в цифровом формате осуществляется и доставка программ на спутник. А в нынешнем году, по словам заместителя гендиректора ФГУП РТРС С.Н. Трубицына, завершится работа по замене приемопередающих станций спутниковой распределительной сети ТРВ для государственного телеканала: модернизировано 3210 станций, заменено 97% телерадиопередатчиков ВГТРК, и «к концу этого года на сети ВГТРК не останется ни одного старого передатчика».

РТРС в своей программе перехода на цифровые технологии на период до 2015 г. обозначила принцип: ставить на сеть «цифроподготовленные» передатчики (примерно то же, что подразумевалось раньше под гибридными передатчиками). С.Н. Трубицын поясняет: «На маломощных передатчиках при переходе на «цифру» мы всего лишь переключаем тумблер; что же касается более мощных передатчиков, то для перехода на цифровой формат вещания потребуются незначительные доработки». Замена маломощных осуществляется за счет заемных или собственных средств РТРС, а при замене мощных передатчиков, которые значительно дороже и окупаются дольше, – надежда на помощь государства.

По расчетам РТРС, на полную модернизацию инфраструктуры сети, куда входят средства распространения программ не только ВГТРК, но и других каналов, потребуется около 1,5 млрд евро. Причем если около года назад руководство РТРС заявляло, что переход на цифровое вещание, назначенный на 2015 г., непозволительно затянут (см. «ИКС» № 3'2006, с. 40–43), а реальным сроком назывался 2008 г., то сегодня С.Н. Трубицын признает: «Нам хотелось бы поменять парк передатчиков к 2008 г., и наши расчеты показывали, что это возможно. Но... мы предполагаем, а Бог располагает».

Научно-Технический Центр «ПИК»

Разработка, производство, поставка:

- * оконечного кабельного и кроссового оборудования;
- * сплиттеров ADSL;
- * шкафов для сетей кабельного телевидения;
- * оптических кроссов;
- * комплектующих и элементов электрической защиты фирмы ADC KRONE.

Россия, 610001, г.Киров, а/я 783,
тел.: 37-61-37, тел./факс: 37-61-38
pik@pik.kirovcity.ru www.pik.kirovcity.ru

Менеджмент РТРС смягчил свою дотоле суперагрессивную позицию и в вопросе выбора базового транспорта: «после жарких споров» было решено, что таким все-таки останется традиционный для России спутник (а не ВОЛС и не РРЛ). Тем не менее от идеи вывести на орбиту собственные «чисто телевизионные» КА с мультиплексированием каналов на борту не отказался. Вопрос «зачем?», если есть спутниковые группировки

связанная с «нетрадиционными» технологиями распространения телепрограмм. Компанию «МТУ-Интел», вот уже год предоставляющую интернет-телевидение под торговой маркой «СТРИМ ТВ», Россвязьнадзор счел необходимым привлечь к административной ответственности за отсутствие у нее лицензии на оказание услуг связи в целях кабельного вещания. При этом, как признает начальник Управления по контролю за РЭС и ВЧУ Россвязьнадзора В.К. Новиков, «такой вид деятельности явно не регулируется действующими нормативными актами». В результате «МТУ-Интел» также обратился в суд с заявлением о неправомерности предписания.



По данным Россвязьнадзора, услуги связи для целей телевизионного вещания на территории РФ оказывают более 2300 операторов. Выдано 3543 лицензии, в том числе: на услуги связи для целей кабельного вещания – 1262, эфирного – 2212, цифрового в стандарте DVB – 38.

Очевидно, что подобные истории будут множиться с развитием «нетрадиционных» для ТВ технологий, и общественный разум должен выработать правила игры в новых условиях. К слову, вопрос «Об установлении порядка лицензирования деятельности в области телерадиовещания с учетом новых технологий» планируется рассмотреть на очередном заседании правительственной комиссии в декабре нынешнего года.

ГПКС и «Газкома», которые «закрывают» существующие и перспективные потребности России в телерадиовещании, оставим за скобками, тем более что, по словам С.Н. Трубицына, сам председатель правительственной комиссии с одобрением отнесся к этим планам...

Но это, как говорится, цветочки. О «ягодках», которые впереди, сообщил на конференции советник президента НАТ В.Г. Лившиц: 2 августа на заседании правительственной комиссии было принято решение об образовании специальной рабочей группы по созданию единого регулирующего государственного органа в сфере массовых коммуникаций. Эта структура призвана, в

Лицензирование под знаком Марса

Сегодня в российском телерадиовещании действует «двусторонняя» система лицензирования: с одной стороны, лицензию на услуги связи для целей вещания (эфирного или кабельного) должен получить оператор, с другой – лицензию на вещание должна иметь телерадиокомпания. И в июле 2006 г. с «операторской» стороны высветилась серьезная проблема ТВ-лицензирования,

Nateks-Microlink

Радиорелейные системы передачи PDH

Nateks Microlink

- Передача от 2...16 E1 или до 12 E1 + Ethernet 10BaseT
- Частоты 7, 8, 13, 15, 18, 23, 26, 38 ГГц
- Модуляция QPSK, 16 QAM
- Резервирование 1+1; 1+0; поддержка ЧРП, ПРП
- Управление Telnet, SNMP

Лучшие характеристики на рынке

Nateks Microlink-m

- Передача 4, 8, 16 E1
- Частоты 7, 8, 13, 15, 18 ГГц
- Модуляция 8TSM, 16TSM
- Резервирование 1+1; 1+0; поддержка ЧРП, ПРП
- Управление Telnet, SNMP

Лучшая цена в классе

Радиорелейные системы передачи SDH

Nateks Microlink-S

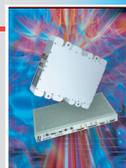
- Передача потока 155 Мбит/с + 2 Мбит/с
- Электрический стык G.703 или оптический стык G.957
- Частоты 7, 8, 13, 15, 18, 23, 26, 38 ГГц
- Модуляция 128 QAM
- Резервирование 1+1; 1+0; поддержка ЧРП, ПРП
- Управление Telnet, SNMP

Лучшие характеристики на рынке

Nateks Microlink-Sm

- Передача потока 155 Мбит/с + 2 Мбит/с
- Электрический стык G.703 или оптический стык G.957
- Частоты 7, 8, 13, 15, 18 ГГц
- Модуляция 128 QAM
- Резервирование 1+1; 1+0; поддержка ЧРП, ПРП
- Управление Telnet, SNMP

Лучшая цена в классе



Nateks-Multilink

Nateks-Multilink 3

- Применение технологии OFDM 256 FFT
- Диапазоны частот 3,4 ... 3,6 ГГц
- Гибкая динамическая настройка QoS
- Динамическая адаптивная модуляция QPSK - 64 QAM
- Работа в сложной радиочастотной обстановке и NLOS
- Система коррекции ошибок, автоматический запрос повтора передачи



Nateks-Multilink W

- Режим единой синхронизации сети
- Короткое время инсталляции системы и быстрый возврат инвестиций
- Высокая эффективность использования радиочастотного спектра
- Решение для построения технологических сетей связи (газовых, нефтяных, энергетических)
- Применение передовой технологии OFDM
- Диапазоны частот 2,4 ГГц; 3,5 ГГц; 5,8 ГГц
- Разработка оборудования в требуемых диапазонах частот
- Реализация MAC-уровня в соответствии с 802.16-2004
- Передача "triple play"-приложений в едином потоке
- Режим единой синхронизации в сети
- Сервис в соответствии с соглашением об обслуживании
- Встроенный RADIUS-клиент
- Технология PoE
- Решение для построения технологических сетей и сетей доступа



Nateks-Multilink L

- Соответствие IEEE 802.11 a/b/g (Wi-Fi)
- Диапазоны частот 2,4; 5,2; 5,8 ГГц
- Передача данных Ethernet:
 - ▶ "точка - точка" (PTP) - скорость 15 Мбит/с на дальности до 40 км
 - ▶ "точка - много точек" (PMP) - скорость 6 Мбит/с в радиусе до 15 км
- Программный выбор диапазонов 2,4 и 5,8 ГГц
- Режимы моста (Bridge) и маршрутизатора (Router)
- QoS 802.11 e, SLA, управление пропускной способностью радиоканала
- Одиночный блок наружного исполнения (ODU) с внешней либо интегрированной антенной, питание по Ethernet (PoE)
- Решение для построения скоростных радиомостов и сетей доступа



частности, привести к «общему знаменателю» диаметрально противоположные подходы к лицензированию со стороны Мининформсвязи и Минкультуры.

Вещатель: раздвоение личности?

Трагическое, как выразился В.Г. Лившиц, противостояние двух министерств начинается с борьбы за статус вещателя. Дело в том, что ни в законе «О связи», ни в законе «О СМИ» термина «вещатель» нет. В результате вещателями называют себя и производители программ, и их трансляторы. А это уже вопрос распределения ролей, «карта взаимоотношений». В Европейской конвенции по трансграничному телевидению, решение о присоединении к которой Правительство РФ уже приняло, дано определение: «вещатель – это юридическое или физическое лицо, которое производит программы, формирует их и транслирует или передает третьему лицу для трансляции». «Когда такое определение будет принято и у нас, многие конфронтационные проблемы между связистами и производителями программ будут сняты, – считает В.Г. Лившиц. – Причем сняты самой жизнью, потому что при переходе на «цифру» производители программ и связисты станут единым творческо-технологическим комплексом».

Официальное признание этого ключевого для вещания термина позволит, по мнению НАТ, разработать новую систему лицензирования. Останется ли она «двусторонней» или будет единой? Конечно, ответа на этот вопрос конференция дать не могла, да и, пожалуй, никто в самой комиссии сейчас не ответил бы. Надежда – на единый регулирующий государственный орган в сфере массовых коммуникаций, который пока еще не создан.

НАТ выдвигает альтернативу «социальному пакету»

Еще один фронт в противостоянии связистов и телекомпаний – вопрос о наборе программ, которые будут гарантированно доступны любому телезрителю с переходом на цифровое ТВ. В версии Мининформсвязи, минимальный «социальный пакет» (или социально значимый) должен состоять из программ Первого канала, РТР, «Культуры» и одного местного канала. Сегодня же

его полный состав определяется местными органами власти, заключающими трехстороннее соглашение с Мининформсвязи и Минкультуры. Такие соглашения, по данным Россвязьнадзора, уже подписаны в Свердловской и Калининградской областях, в Республике Мордовия. Но если в Мордовии «социальный пакет» состоит из 6 ТВ-программ, то в Калининградской области – из 11 (8 федеральных каналов и 3 местных).

При этом, по словам С.Н. Трубицына, государство с числом еще не определилось. Есть общее решение – считать федеральным канал, покрывающий более 60% территории России.

С другой стороны, НАТ считает, что предложенный «социальный пакет» – это своего рода «утешительный приз» для телезрителей, которые в столицах субъектов Федерации и других крупных городах уже сегодня могут смотреть по 12–16 каналов. При переходе на «соцпакет» они будут бесплатно смотреть 4–5 каналов, остальные – за дополнительные деньги. И расценивает эту ситуацию как не объявленный официально переход к платному ТВ. Поэтому НАТ предлагает, во-первых, солидности «статус-кво» – сохранить общедоступность программ, которые уже получают телезрители в том



По данным АКТР, более 60 операторов связи на территории РФ внедряют услуги цифрового ТВ

или ином регионе, и назвать их «обязательным (или минимальным) пакетом».

Принцип в объяснении не нуждается: то, что сегодня бесплатно, завтра не должно стать платным. Кроме того, предлагается сформировать «пакет каналов свободного доступа», количество которых будет определяться возможностями их финансирования за счет рекламного рынка (во Франции, например, реклама обеспечивает деятельность 17 каналов).

В переходный период, когда вещание осуществляется одновременно в аналоговом и цифровом форматах, для финансирования распространения «пакета каналов свободного доступа» «рекламных» денег недостаточно – потребуется дополнительное финансирование со стороны государства. В дальнейшем нагрузка на бюджет будет снижаться, вплоть до полной оплаты услуги телекомпаниями. И, наконец, в третий пакет войдут только платные каналы.

Все это лишь малая часть альтернативных «социальному пакету» предложений со стороны НАТ, подготовившей на рассмотрение нового единого регулирующего органа 22 тезиса по этому вопросу.

На нынешнем этапе будущий «единый творческо-технологический комплекс» еще «поборется за консенсус» в прояснении ряда важных аспектов своего «цифрового завтра». Таких, например, как формирование контента и его защита, выстраивание правовых отношений участников процесса предоставления услуг цифрового вещания не только между собой, но и с главным субъектом своей деятельности – бывшим телезрителем, а теперь еще и участником коммуникационного процесса.

Лилия ПАВЛОВА

**ВСЕ СПЕКТР
ОБОРУДОВАНИЯ
ДЛЯ КОМПЬЮТЕРНОЙ
И IP-ТЕЛЕФОНИИ**



129329, Москва,
ул. Ивовая, д.1, корп.1
(495) 799-9069 (многоканальный)
(495) 656-5492, 656-5592
E-mail: info@agatrf.ru
Http://www.agatrf.ru

здесь
будет
реклама!

Cisco намерена использовать потенциал Казахстана

В начале сентября в Алматы (Казахстан) прошла пятая ежегодная конференция по информационным технологиям CiscoExpo-2006, посвященная стратегии развития защищенной интеллектуальной информационной сети (IIN). В этом году конференция собрала рекордное число участников – около 500 (в 2005 г. – 350), в основном из стран Центрально-Азиатского региона.

Почему Казахстан? На этот вопрос ответил вице-президент Cisco Systems по России и другим странам СНГ Р. Эйджи, подчеркнувший, что внимание к развивающимся рынкам сегодня среди основных приоритетов компании. Казахстан – очень молодая, динамично развивающаяся страна: 25,3% ее жителей – молодежь в возрасте 15–30 лет, рост ВВП на душу населения – 11%, прямые иностранные инвестиции – около \$30 млрд в год. Однако проникновение Интернета в республике менее 14% (для сравнения: в развитых странах Западной Европы – 50%), а как сказал глава Cisco Systems Дж. Чемберс в одном из своих интервью, именно «Интернет будет определять, какие компании выживут на рынке». Сеть становится платформой для любого бизнеса, а в более широком смысле – и для любого вида деятельности.



По мнению Роберта Эйджи, в Казахстане есть все условия для развития ИТ-бизнеса

К концу этого года Cisco Systems планирует вдвое увеличить штат сотрудников офиса в Казахстане, здесь открыт местный call-центр. Особое внимание будет уделено развитию системы образования, и прежде всего через программу сетевых академий Cisco.

Ключевой доклад конференции «**Построение интеллектуальных информационных сетей (IIN)**»

сделал Тьерри Ван Хервинен, директор по развитию бизнеса Cisco Systems на развивающихся рынках. Концепция IIN, отметил он, стала основой для создания сети, способной решать новые, все более ориентированные на бизнес задачи. Концепция охватывает три этапа эволюции сетевой инфраструктуры: интеллектуальную передачу данных, голоса и видео по системе сетей; виртуализацию сетевых ресурсов и «осведомленные о приложениях» (application-aware) сети и услуги. Преимущества INN – повышенный уровень защищенности и надежности, возможность оптимизации инфраструктуры и трафика, улучшенная управляемость, более строгий контроль за соблюдением политик, маршрутизация и преобразование в зависимости от контента, управление событиями на уровне приложения.

Большое внимание на конференции было уделено вопросам **безопасности информационных сетей**, и это не случайно. Достаточно сказать, что на исследования и разработки в сфере ИБ компания ежегодно расходует примерно 10% своего бюджета, или около \$300 млн в год, что превышает годовой оборот многих зарубежных компаний, работающих на рынке ИБ. Такой подход позволяет Cisco Systems лидировать практически во всех сегментах рынка средств защиты информации, где представлены решения компании.

В начале нынешнего года Cisco выпустила ряд новинок, которые можно назвать вершиной стратегии самозащитающейся сети Cisco Self-Defending Network. Среди них – услуги Anti-X и SSL VPN (Secure Sockets Layer Virtual Private Network). Эти новаторские решения помогают лучше распознавать и предотвращать атаки, настраивать сети на борьбу с существующими угрозами и оптимизировать сетевые соединения для выполнения конкретных задач. Набор приложений для управления безопасностью Cisco Security Management Suite создает более совершенную среду для управления и реализации общесистемной политики безопасности.



Тьерри Ван Хервинен: «Сети будут становиться все более и более интеллектуальными»

НАШИ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

- VoIP-оборудование
- IP-АТС
- Call-центры
- GSM-оборудование



АГАТ-ТЕЛЕКОМ

Тел./факс.: +7 (495) 799-90-69, 656-54-92, 656-55-92
E-mail: info@agat-telecom.ru, http://www.agat-telecom.ru

В работе сессии, посвященной деятельности **сетевых академий Cisco**, приняли участие представители Казахстана, Азербайджана, Киргизии, Таджикистана и Узбекистана.



В 2006 г. стоимость бренда Cisco, по данным журнала «BusinessWeek» и международной консалтинговой компании Interbrand, выросла на 6% – до \$17,5 млрд, что вывело его на 18-е место в списке 100 лучших мировых брендов

Первая сетевая академия Cisco в Казахстане была основана при интернет-тренинг-центре в Алматы, а сегодня в стране действуют уже две региональные и семь локальных академий. Задача последних – обучение студентов. В обязанности региональных академий, в частности, входит формирование и поддержка работы локальных академий, а также подготовка для них инструкторов. В числе сетевых академий Cisco в Казахстане как государственные вузы, так и частные учебные заведения, а также неправительственные организации.

Сертификат Cisco давно стал общепринятым стандартом в отрасли телекоммуникаций, и интерес к программе сетевых академий Cisco неуклонно растет. Сегодня ею охвачены образовательные учреждения почти 170 стран мира, включая Казахстан, Азербайджан, Армению, Беларусь, Грузию, Киргизию, Молдавию, Россию, Узбекистан, Украину и все 50 штатов США. К настоящему времени более чем в 11 тыс. сетевых академий Cisco по всему миру прошли обучение 1,9 млн человек. В сетевых академиях, работающих в странах СНГ, сейчас обучается свыше 3 тыс. студентов.

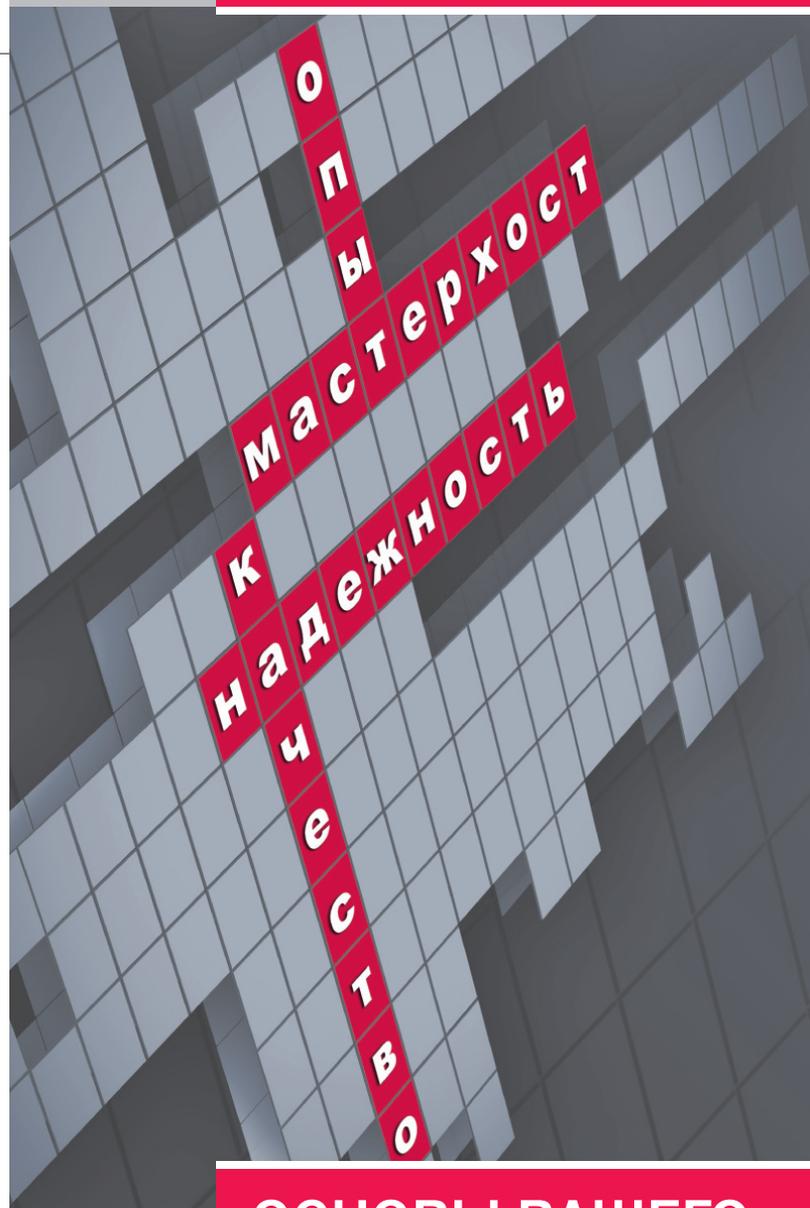
Однако Р. Эйджи подчеркнул, что, несмотря на успехи сетевой академии Cisco в Казахстане, надо стремиться к более амбициозным целям. По прогнозу IDC, к 2008 г. объем продаж в сегменте сетевых технологий вырастет

Объем продаж Cisco Systems в 2006 финансовом году составил \$28,5 млрд (в 2005-м – \$24,8 млрд)



на 18% по сравнению с нынешними показателями. К тому времени дефицит квалифицированных инженерных кадров в Европе достигнет полумиллиона человек. В каждой третьей стране европейского континента спрос на инженеров в области сетевых технологий превысит предложение более чем на 20%. С самым острым дефицитом столкнутся государства Восточной Европы, особенно те, которые не входят в ЕС. Например, в России нехватка таких специалистов достигнет 24,5%, в Украине – 33,5%, тогда как в Великобритании не превысит 9,3%. В абсолютном выражении дефицит ИТ-специалистов будет выглядеть так: в Украине – 28 тыс., в России – 60 тыс., в Казахстане – 6 тыс. Пока в Казахстане 213 выпускников академии Cisco. Почему бы республике не взять пример с Румынии, где всего за 5 лет число сетевых академий Cisco достигло 220, а выпускников тысячи? По мнению Р. Эйджи, у Казахстана есть потенциал и все возможности добиться не меньших результатов.

Александр СЕМЕНОВ



ОСНОВЫ ВАШЕГО БИЗНЕСА

- виртуальный хостинг
- регистрация доменов
- размещение серверов
- физические серверы в аренду
- виртуальный выделенный сервер
- круглосуточная техническая поддержка



.masterhost

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
ХОСТИНГ

www.masterhost.ru

- E-mail: info@masterhost.ru
- Москва: (495) 772 9720
- Регионы: 8 800 200 9720
- Санкт-Петербург: (812) 710 4499

УЧИТЬСЯ – ЗНАЧИТ ЖИТЬ

По традиции 1 сентября во всех школах страны проходят торжественные линейки. В Институте детской онкологии и гематологии (НИИ ДОГ ГУ РОНЦ им. Н.Н. Блохина РАМН) – тоже праздник, посвященный началу учебного года. Здесь подолгу лечатся дети со страшным диагнозом, и у них есть своя госпитальная школа, свои учителя. А с этого года начинает работать и Интернет-школа.

В борьбе за жизнь каждого ребенка – а в стационаре института ежегодно проходят лечение более 1200 детей из разных регионов России – успех есть сумма многих слагаемых. Но даже самые передовые медицинские технологии, используемые в НИИ ДОГ, знания и опыт

возвращаясь после лечения в обычную школу, он не должен чувствовать себя безнадежно отставшим от сверстников.

Обеспечивая непрерывность образовательного процесса, госпитальная школа способствует психологической и социальной адаптации ребенка, повышению уровня его самооценки и качества жизни после лечения, а следовательно, снижению угрозы рецидива болезни. Но есть и третья сторона – сверхъестественная по концентрации боли, простодушной логики и веры. «Наши дети рассуждают не по-детски, – говорит директор школы И.В. Земнухова. – Они считают так никто не стал бы тратить деньги на наше образование, если бы мы были безнадежны. А раз нас учат – значит, мы пригодимся; значит, будем бороться и жить». Вот такая формула. Учиться – значит жить!

В эту формулу органично вписывается особая строка праздника в Детском онкоцентре – открытие компьютерного класса. Десять ноутбуков HP, установленных в палатах и боксах, будут подключены к точкам беспроводной передачи данных Wi-Fi (оператор «Вымпел

получать и отправлять задания. Обучение будет проходить на базе специально разработанного учебного курса, полностью соответствующего федеральным общеобразовательным программам, но – индивидуально с каждым учеником. И, что не менее важно, Интернет раздвинет стены клиники для общения ребят со всем миром.

Следующим этапом этой программы, организованной по инициативе благотворительного фонда «Дети России» при поддержке МИД РФ и ЮНЕСКО и названной «Интернет-школа для детей с онкогематологическими заболеваниями», должно стать открытие таких классов в других детских больницах России. В рамках программы предполагается организовать обучение детей на дому, а также создать подобные образовательные центры во всех федеральных округах РФ. Удается ли? Успех этой некоммерческой программы во многом зависит от социальной ответственности бизнеса перед обществом, иначе говоря – от пожертвований. Такую ответственность продемонстрировал транснациональный бизнес. HP обязался и в дальнейшем поставлять необходимое компьютерное оборудование.

Господа гранды ИКТ-бизнеса, в первую очередь – российского! Мы так гордимся ростом рынка, развитием технологий, наращиванием оборотов и прибылей. Знаем, что в ваших отчетах непременно присутствуют графы «благотворительность» и «спонсорство». И все же, пожалуйста, обратите внимание на самую глобальную проблему – проблему жизни тысяч и тысяч детей нашего Отечества (за рамками этой небольшой заметки остались еще и вопросы стоимости лекарственных препаратов для пациентов Детского онкоцентра, стоимости операций, строительства новых лечебных корпусов...).

Лилия ПАВЛОВА



1 сентября здесь – праздник не детского мужества

врачей не всегда могут привести к нужному результату, если у больного нет воли к выздоровлению. И здесь, по глубокому убеждению директора НИИ ДОГ ГУ РОНЦ проф. М.Д. Алиева, колоссальное значение имеет неразрывность лечебного и образовательного процессов. Поэтому в 2000 г. при институте была организована общеобразовательная госпитальная школа «Возрождение».

К сожалению, специальных исследований, подтверждающих в цифрах ее влияние на выздоровление маленьких пациентов (общий показатель – излечение более чем в 85% случаев), не проводилось. Однако накопленный школой уникальный опыт обучения тяжелобольных детей показывает, как велика ее роль в лечении и в процессе социальной реабилитации. С одной стороны, проводя многие месяцы в клинике, ребенок не должен оставаться один на один со своей болезнью, ощущать себя выброшенным из социума – и здесь школа служит связующей нитью с внешним миром. С другой стороны,



Оуэн Кемп: «Ребята, учитесь, чтобы не стать такими, как я, – человеком, который не может обойтись без переводчика»

Ком»), и с помощью специального ПО дети смогут общаться с преподавателями и виртуальными одноклассниками,

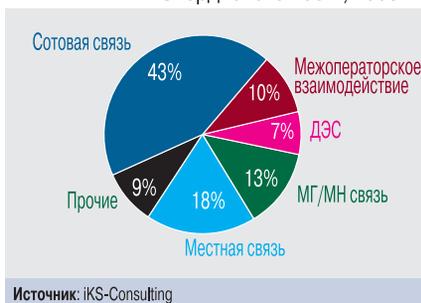
Екатеринбург: телекоммуникационные самоцветы Урала

Ни один российский регион, за исключением Москвы и Санкт-Петербурга, не может сравниться с уральской столицей по уровню развития телекоммуникационного рынка. Доходы от услуг связи в Екатеринбурге и Свердловской области в 2005 г. составили \$590 млн, а в нынешнем году, по прогнозам, должны достичь \$800 млн.



Менее 300 лет понадобилось Екатеринбургу на то, чтобы стать одним из самых передовых и развитых городов России. Первый импульс развитию поселения на реке Исеть задало строительство в начале 18-го века

Структура рынка телекоммуникаций Свердловской обл., 2005 г.



градообразующего предприятия – завода-крепости. Дальнейший рост до уровня крупного экономического центра империи был обеспечен концентрацией здесь обрабатывающего производства, а также уникальным географическим положением: город оказался не только в центре пересечения горнозаводских связей Урала, но и на самой границе Европы и Азии. И по сей день Свердловская область поставляет стране металл, машины, продукцию химической и лесной промышленности.

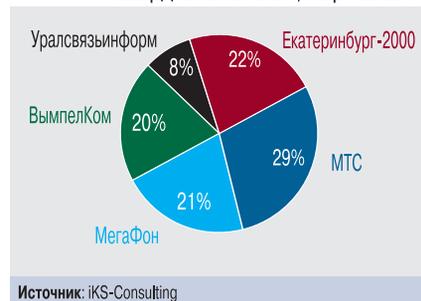
Пусть и оскудела за эти триста лет уральская земля рудами и прочими полезными ископаемыми, но, став успешным городом, символизирующим промышленную революцию, Екатеринбург сумел выбиться в лидеры среди регионов России и в эпоху революции информационной – стараниями более 200 операторов связи, в конкурентной борьбе сформировавших телекоммуникационный рынок уральской столицы в его нынешнем виде.

На рынке **местной связи**, конечно же, нет равных «Уралсвязьинформ». Компания контролирует 73% медных абонентских пар – настоящая Хозяйка Медной горы! И здесь с ней не потягаться – крупнейшие альтернативные операторы обслуживают по 3–4% рынка. Зато таких операторов в регионе пруд пруди – более 170.

А вот на **интернет-рынке**, где игроков поменьше (чуть более 60), «Уралсвязьинформ» даже не выбился в лидеры – ситуация для российских регионов, прямо скажем, нехарактерная. Здесь «медь» уступила «золоту»: крупнейшим интернет-провайдером является «дочка» «Голден Телекома» – компания «УралРелком». Ориентируясь в первую очередь на бизнес-сектор, оператор удерживает 23% местного рынка. «Уралсвязьинформ» вынужден довольствоваться вторым местом – 19% рынка. У третьего крупного игрока – «Уральской телефонной компании» – 15%.

В Екатеринбурге необычайно развиты **домовые сети**. По уровню развития домашнего широкополосного

Доли операторов на рынке сотовой связи Свердловской обл., март 2006 г.



доступа город может смело состязаться с Санкт-Петербургом. Есть тут и небольшие районные «сетки», и крупные межрайонные операторы. Ситуация, к которой Москва подходит

только сейчас, когда в значительном числе домов широкополосные услуги предлагают сразу 2–3 оператора, в Екатеринбурге была рядовой уже год назад. В итоге, по оценкам, выделенный канал сегодня имеется по крайней мере в каждой десятой квартире города, а если верить оптимистам, то и в каждой седьмой. Вот так служит теперь екатеринбуржцам медь из недр Уральских гор.

В **сотовой связи**, между тем, никаких неожиданностей – две трети рынка за столичной «тройкой». За год усилили свои позиции в Свердловской области МТС и «ВымпелКом», увеличив рыночные доли на 5% каждый. Перед их мощным натиском не устояли «МегаФон» и «Уралсвязьинформ», потерявшие по несколько процентов рынка. А вот местный «Екатеринбург-2000» не только не растерял клиентов, но и сумел добавить 1% к своей доле сотового пирога – родная земля помогает.

Хотя в каждом из основных сегментов екатеринбургского телекоммуникационного рынка борется множество операторов, возможности для развития бизнеса здесь, безусловно, остаются, причем немалые. Так, при всей относительной развитости интернет-рынка уровень интернет-проникновения в регионе – лишь 5%, расчетный объем неудовлетворенного спроса на телекоммуникационные услуги в целом исчисляется десятками миллионов долларов. А это значит, что и действующие компании, и новые игроки при должном умении еще могут претендовать на богатства земли уральской.

Дежурный по рубрике
К. АНКИЛОВ, аналитик агентства «iKS-Консалтинг»



12–14 декабря 2006 г. в Москве, в Центре международной торговли пройдет 7-й международный форум **BILLING. IT Telecom-2006** – ежегодное мероприятие в индустрии современного биллинга, систем OSS/BSS, обслуживания клиентов, сервисной и ИТ-инфраструктуры для бизнеса связи на территории России и всего постсоветского пространства. Обычно форум собирает около 1000 специалистов из всех регионов России, ближнего зарубежья, европейских стран.

BILLING. IT Telecom фокусирует внимание на стратегических и практических вопросах повышения эффективности и доходности телекоммуникационного бизнеса за счет внедрения и эксплуатации современных технологических решений.

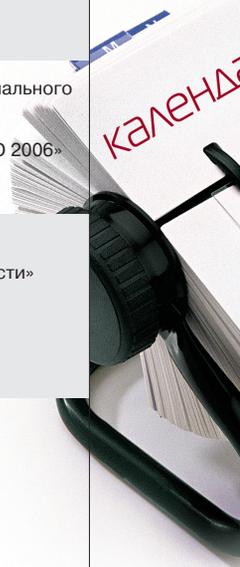
В рамках форума состоятся международная выставка «Биллинговые системы и информационные технологии для бизнеса связи» и международная конференция «OSS/BSS Telecom Forum. Поддержка бизнеса и операций в телекоммуникационных компаниях».

Тел. +7 (495) 995-8080
www.exposystems.ru/bitt

Выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, телефон	Наименование мероприятия
16–18.10. Москва. Cisco Systems: moscow@ciscoexpo.ru, www.ciscoexpo.ru	Ежегодная конференция по информационным технологиям «CiscoExpo 2006»
07–08.11. Москва. Infor-media Russia: тел. (495) 514-1374, mail@infor-media.ru, www.infor-media.ru	Конференция «Решения по аутсорсингу и услугам управления для операторов связи»
20 – 23.11. Москва. ОАО «Экспонат»: тел. (495) 921-9533, ф. (495) 925-9649 info@natexpo.tvwww.natexpo.tv	Международная выставка профессионального оборудования и технологий для теле-, радио- и интернет-вещания «NAT EXPO 2006»
21–22.11. Москва. Infor-media Russia: тел. (495) 514-1374, mail@infor-media.ru, www.infor-media.ru	Международная конференция «Доходность операторской деятельности»
21–22.11. Москва. ITE: тел. (495) 935-7350, ф. (495) 935-7351, shlepikova@ite-expo.ru, www.broadband-conference.com	Конференция «Широкополосные сети связи/Broadband Russia & CIS»

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



11

ЕЖЕГОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ по IP-телефонии и IP-коммуникациям

22–24 ноября 2006 г.



Холидей Инн – Сокольники

<http://iptconf.ru/11>

- 22 ноября **IP-телефония**
- 23 ноября **Конвергенция**
- 24 ноября **IPTV**

Организаторы: **COMP TEK**
СТИ Communications Technology Innovations

Генеральный спонсор: **AVAYA**

Золотой Спонсор Конференции: **NORTEL**

Спонсор дня "IP-телефония": **CISCO SYSTEMS**

Спонсор дня "Конвергенция": **COMVERSE**

Спонсоры секций: **ALCATEL**
AudioCodes

Спонсор Пресс-центра: **IBM**

Спонсор регистрации: **kraftway**

Генеральный Информационный Партнер: **cnews**

Информационные Спонсоры: **it manager**, **it news**, **Электроника**, **Оператор**, **Сети**, **ИКС**, **ИТЕЛЕ**, **ЖУРНАЛ СЕТЬ И РЕШЕНИЯ**, **LAN**

Выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, телефон	Наименование мероприятия
21–24.11. Москва. ООО «ПромЭкспо ИТ»: тел./ф. (495) 771-6738, 970-1804, arxipova@vkss.ru, www.vkss.ru	9-я международная выставка «Ведомственные и корпоративные информационные системы, сети и средства связи-2006»
22–24.11. Москва. CompTek, СТИ: тел. (495) 785-2525, ф. 785-2526, org@iptconf.ru, www.iptconf.ru, www.comptek.ru	11-я ежегодная конференция по IP-телефонии и IP-коммуникациям
29–30.11. Москва. Infor-media Russia: тел. (495) 514-1374, mail@infor-media.ru, www.infor-media.ru	Международная конференция «Конвергенция фиксированных и мобильных сетей связи»
29–30.11. Москва. Infor-media Russia: тел. (495) 514-1374, mail@infor-media.ru, www.infor-media.ru	Конференция «Telecom Internal Audit and Risk Management»
12–14.12. Москва. ООО «Экспосистемс Интернэшнл»: тел. (495) 995-8080, www.exposystems.ru	Международный IPTV Forum Russia
12–14.12. Москва. ООО «Экспосистемс Интернэшнл»: тел. (495) 995-8080, www.exposystems.ru	VII международный форум «BILLING. IT Telecom'2006»

12–14 декабря 2006 г. в Москве, в Центре международной торговли состоится **международный бизнес-форум IPTV Forum Russia/CIS-2006** – масштабное мероприятие в индустрии современных телекоммуникаций и нового поколения телевидения на территории России и всего постсоветского пространства.

IPTV Forum Russia/CIS – ключевое событие года для телекоммуникационных компаний, поставщиков оборудования, контент- и сервис-провайдеров, компаний, специализирующихся в области технологий и системной интеграции. Участники форума обсудят важные вопросы развития бизнеса и технологий доставки контент-услуг, маркетинга, обеспечения качества при использовании IPTV.

Конференция и выставка ориентированы на бизнес-лидеров, отвечающих за развитие бизнеса, внедрение новых услуг и сервисов.

Организатор конгресса – «Экспосистемс Инт.».

Тел. +7 (495) 995-8080
www.exposystems.ru/iptv

Выставки, семинары, конференции, IPTV Forum Russia/CIS-2006 – весь календарь отрасли см. на www.pmc.ru – выставки, семинары, конференции, IPTV Forum Russia/CIS-2006 – весь календарь отрасли см. на www.pmc.ru

КОНФЕРЕНЦИЯ

7–8 ноября 2006 г. Москва, Holiday Inn Sokolniki

При оплате до
15 октября
стоимость участия
– 700 €

РЕШЕНИЯ ПО АУТСОРСИНГУ И УСЛУГАМ УПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ ОПЕРАТОРОВ СВЯЗИ

На конференции будут рассмотрены вопросы:

- ▶ Использование опыта аутсорсинга в других секторах для развития успешной стратегии аутсорсинга в секторе мобильной телекоммуникации
- ▶ Чего следует ожидать мобильному оператору от аутсорсинга?
- ▶ Call-центр: аутсорсинг или собственное решение
- ▶ Стратегии перевода IT-функций на аутсорсинг
- ▶ Дополнительные услуги аутсорсинга: Рингтоны
- ▶ Повышение доходности через аутсорсинг предложения мобильного контента
- ▶ Опыт успешной передачи бизнес-процессов на аутсорсинг, или как избежать проблем
- ▶ Комплексный HR-аутсорсинг, или реалии и практики внешней кадровой службы
- ▶ Передача функций отдела маркетинга и рекламы на аутсорсинг



Организатор: **infor-media Russia** | Спонсор тематической секции: **Integrated Services Group**



Информационные спонсоры:



С докладами приглашены:

Александр Пиотровский, Заместитель генерального директора по стратегическому маркетингу и продажам, **Скай Линк**

Алексей Торицын, Директор департамента телекоммуникаций, **Ай Эс Джи**

Евгений Соломатин, Директор по консалтингу, **Коминфо Консалтинг**

Джейсон Смолек, Директор, **J`son & Partners**

Эльдар Муртазин, Ведущий аналитик, **Mobile Research Group**

Федор Рожнов, Начальник отдела кредитного контроля, **Мегафон**

Павел Гореньков, Генеральный директор, **Гарс Телеком**

Марина Тарнопольская, Партнер, руководитель направлений «Рекрутмент на рынке розничных сетей», «Массовый подбор, лизинг, аутстаффинг», **Агентство Контакт**

Максим Кулченко, Менеджер, **Ernst & Young**